

## **Introducción**

En la ciudad de Guayaquil el negocio del servicio de catering ha tenido un aumento en los últimos años y así de esta manera el número de emprendedores también ha crecido permitiendo que el país se posicione en el primer lugar a nivel de Latinoamérica de surgimiento de emprendedores; pero así como surgen nuevos negocios de esta índole año a año en igual número cierran en el mismo año.

Lo que permitirá el estudio será obtener elementos que permitan la permanencia de estos negocios en el mercado en base del desarrollo de emprendedores que sean sostenibles en la actividad a través de un sistema que permita prepararlos con los conocimientos y experiencias necesarias para desarrollar el negocio del catering y así llevarlo al clímax el cual es convertir su negocio de catering en uno de banqueting.

## Capítulo 1

### 1. Diseño de la investigación

#### 1.1 Antecedentes históricos contextuales de la investigación.

En el mundo existe un gran número de emprendedores que surgen por oportunidades de negocios o la necesidad de sustento familiar diario debido a la crisis económica que sufre cada Estado o República.

El número de emprendedores a nivel global siempre aumenta cuando su país comienza a tener problemas o crisis económicas y estos con lo poco que tienen luchan para crear su pequeño negocio y desarrollarlo con el tiempo.

Acercándonos a la realidad de Ecuador con 16.013.143 habitantes, es el país con la tasa más alta de emprendedores surgentes a nivel de América con un 36% (5.764.731 personas), esto quiere decir que, de cada 100 personas, 36 son emprendedoras que surgen por aprovechar oportunidades o por la necesidad, pero de estos solo el 6% (345.883) del total de emprendedores tienen titulación superior. (INEC, 2014) (ESPAE, 2014) (Revista EKOS, 2014)

La ciudad de Guayaquil con 2.350.915 personas, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) “la mayor cantidad de habitantes de Ecuador”; en ella el 40% de las empresas son grandes. En las cuales laboran el 17% de la población; el resto son empresas pyme que surgen por oportunidades de negocio o necesidad de las personas, pero estas pequeñas empresas tienen una vida aproximada entre 3-5 años de funcionamiento; Oficialmente en la ciudad de Guayaquil solo existen 24 empresas dedicadas al servicio de catering que ya llevan más de 3 años en funcionamiento. Dentro de ellas podemos mencionar Barlovento, Romance, El Manantial que son las más grandes dedicadas al servicio, pero son consideradas medianas empresas; a través

de un estudio de observación en la zona centro, norte y noroeste de la ciudad, existen alrededor de 150 personas que se dedican a ofertar este tipo de servicio, pero que laboran de forma informal o están registrados como personas haciendo uso del RISE; las cuales usan sus domicilios como central de su empresas y comenzaron a laborar con dinero propio o préstamo de algún familiar o amigo. Año a año surgen nuevos emprendimientos, pero a la vez estos desaparecen. (INEC, 2014)

## **1.2 Problema de investigación.**

### **1.2.1 Planteamiento de la situación problemática.**

Actualmente en la ciudad de Guayaquil existen varios tecnológicos y una Universidad que tienen como carrera gastronomía; estas instituciones tienen buenos maestros, pero solo inculcan el desarrollo formativo teórico y en la práctica inculcan técnicas básicas de manejo de equipos y desarrollo de recetas; cuando estos estudiantes salen al mundo a ejercer tienen 2 opciones a escoger: a) trabajar para alguien b) ponerse su negocio.

Al escoger la implementación de negocio tienen 2 alternativas:

a) un restaurante;

b) servicio de catering.

Pero al momento de dar inicio al emprendimiento, ellos no tienen conocimientos históricos de cómo trabajan este tipo de negocios sobre el capital inicial necesario para desarrollarlos; o del tiempo que deben invertir y esperar para que este negocio de los frutos que esperan; más bien ellos solo escuchan a sus familiares, amigos que dicen que tienen buena sazón y se lanzan al mercado.

Según el estudio de la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) este tipo de emprendedores surgen a cada momento, pero sus negocios cierran entre 1 a 3 años de funcionamiento a causa de la carencia de conocimientos o de apoyo de instituciones privadas para su desarrollo. (ESPAE, 2014)

### **1.2.2 Formulación del problema de investigación.**

- ¿Cuáles son los factores clave que garantizan la formación del emprendedor sostenible en la actividad del catering?
- Objeto de estudio: Procesos de gestión del emprendimiento.
- Campo de acción: Procesos de gestión de los factores clave en la formación del emprendedor en catering.

### **1.2.3 Sistematización del problema de investigación.**

Una serie de preguntas surgen con el planteamiento del problema, las cuales se pretenden responder con la elaboración de la presente tesis.

- ¿Qué es un emprendedor y cuáles son sus características más significativas?
- ¿Qué se necesita para formar un emprendedor?
- ¿Cómo determinamos los elementos para formar un emprendedor?
- ¿En qué consiste la actividad del catering?
- ¿Qué requisitos exige la actividad del catering?
- ¿Qué debe caracterizar un emprendimiento en un negocio de catering?
- ¿Cuáles son los elementos para formar un emprendedor en catering?

### **1.3 Objetivos de la investigación.**

#### **1.3.1. Objetivo general.**

- Definir los factores clave que contribuyen a la formación de emprendedores sostenibles en la actividad del catering.

#### **1.3.2 Objetivos específicos.**

- Determinar los fundamentos teóricos acerca del emprendimiento del negocio y lo necesario para formar emprendedores sostenibles.
- Caracterizar el proceso de emprendimiento en las empresas de catering en la ciudad de Guayaquil para determinar los factores limitantes y facilitantes en la formación de emprendedores en esta actividad.
- Integrar el sistema de factores clave y su influencia en la formación de emprendedores sostenibles en la actividad del catering.

### **1.4 Justificación de la investigación.**

Como se mencionó anteriormente en la ciudad de Guayaquil surgen año a año personas que se van a dedicar al servicio de catering, pero al mismo tiempo van desapareciendo; cada negocio de esta índole que surge de una oportunidad o necesidad solo tiene un tiempo de vida estimado en 3 años, según la GEM y estudios realizados por la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).

Según la Escuela Superior Politécnica del Litoral, Facultad de Escuela de Negocios (ESPAE) este problema se debe a la falta de un buen Ecosistema Emprendedor en la ciudad de Guayaquil, pero este ecosistema emprendedor se ve afectado solo en dos de tres de sus partes que son: la empresa privada y el desarrollo académico; enfocándonos en el lado académico en Guayaquil existen 12 universidades, pero de estas solo 5 ofrecen las carreras o tienen convenios con instituciones que permiten la formación de

profesionales para ser propietarios o laborar en empresas de catering y que puedan ser emprendedores de éxito; Aunque solo el 6% de los emprendedores sean profesionales, estos negocios no evolucionan para llegar al más grande punto que es la internacionalización. (Consultor, 2013)

Tomando en consideración las empresas ya establecidas en la ciudad que llevan trayectoria, continúan evolucionando y cubriendo el mercado a nivel país; se va a buscar los elementos que marcaron y aportaron en el desarrollo formativo de sus propietarios hasta alcanzar el éxito que tienen actualmente.

Estos elementos podrán inculcarse a las nuevas generaciones para que así al salir al mundo a querer desarrollarse como profesionales pierdan sus temores y dudas sobre emprender. Esto no solo los ayudará a ellos, sino a otros, ya que generarán empleo y desarrollo para otros contribuyendo así a los objetivos del plan del Buen Vivir en las secciones 9.1 y 9.2. (Gobierno del Ecuador, 2014)

“9.1. Impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos, y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos.”

“9.2. Promover el trabajo juvenil en condiciones dignas y emancipadoras que potencie sus capacidades y conocimientos.”

## **1.5 Marco de referencia de la investigación.**

### **1.5.1 Marco teórico.**

#### ***1.5.1.1 El emprendedor y la empresa.***

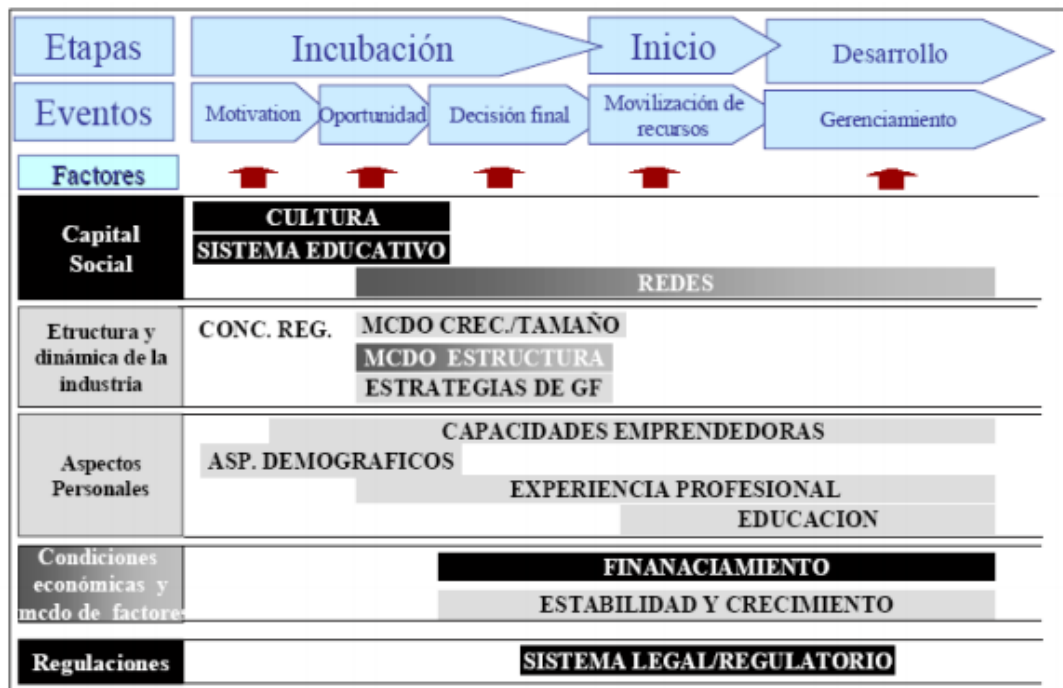
El emprendedor es el sujeto que se lanza a la obtención de logros, a innovar y crear negocios o empresas; puede tener estudios y surgir de oportunidades o puede ser una persona empírica que surge de las ganas de independizarse, ser su propio jefe; Pero, también está el que surge de la necesidad; él se desarrolla o evoluciona con el tiempo gracias a las experiencias obtenidas en el día a día para así llegar a convertirse en un empresario de éxito.

Tenemos que tomar en cuenta que el emprendedor se encarga de pequeñas y máximo de medianas empresas que recién comienzan su operación en el mercado y esto es lo que lo diferencia de un empresario, el cual ya se ha desarrollado en el campo. El emprendedor es un sujeto que no solo da órdenes y delega funciones en su negocio, sino que también actúa con las funciones de un empleado aporta con acciones para resolver los problemas que se presenten en el negocio. (Lorena, 2012) (Emprendepyme, 2014) (EOI, 2014)

**1.5.1.2 Proceso emprendedor.**

Todo emprendedor como toda persona o empresa tiene etapas para su desarrollo y formación; la misma que es influenciada por diversos eventos e inclusive por el ecosistema en el que vive el individuo tal cual se muestra en la Figura 1.

Figura 1 Proceso emprendedor



Fuente: "Empresariabilidad en Economías emergentes: creación y desarrollo de de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia". Hugo Kantis, Masahiko Ishida y Masahiko Komori. Banco Interamericano de Desarrollo.

Empresa y emprendedor van de la mano en su crecimiento y desarrollo ambos nacen en el mismo momento pero el más importante en el proceso de desarrollo es el emprendedor ya que es el que toma decisiones, busca las oportunidades y las soluciones a cada problema que se enfrente la empresa; uno de los principales problemas al iniciar la empresa es la financiación el cual puede ser resuelto de diversas formas una vez se tenga elaborado un plan de negocio y presentar en una entidad financiera ya sea privada o estatal, otro método es vender la idea a un inversionista o buscar una sociedad. (Iruarrizaga & Medialdua, 2014)



### ***1.5.1.3 Emprendimiento en Ecuador.***

Según el estudio realizado por la GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en el año 2013, Ecuador es el país número uno en la Actividad Emprendedora Temprana a nivel de Latinoamérica, demostrando que de cada 100 personas 36 son emprendedoras. (IDE, 2013) (revista Lideres, 2014)

Existen varias razones que hacen que los ecuatorianos sean emprendedores, pero la principal de ellas es la de independización, ser el jefe de uno mismo, necesidad de ganar más, “se me ocurrió una idea, quiero ejecutarla”, estas son las razones que llevan al arranque de emprender un negocio; por ello Ecuador viene a ser un país emprendedor más por oportunidad que por necesidad. (IDE, 2013)

Según el GEM, en Ecuador el 70% de los emprendedores pertenece a la zona urbana, más del 50% se encuentran en una edad entre 25-44 años, el 54% son de género femenino y del 100% solo el 6% de los emprendedores tienen título profesional. (ESPAE, 2014)

El principal problema que tienen los emprendedores en Ecuador es su fuente de financiamiento, siendo así que, el 84% de los emprendedores inician con una inversión inicial menor a \$10.000, el cual la mayoría de ocasiones es dinero propio o préstamo de familiares y amigos del emprendedor; al ser esta su inversión inicial los emprendedores tienen que usar equipos y herramientas obsoletas o antiguas en sus primeros años de funcionamiento; luego, con el paso del tiempo buscan la expansión y para ello debe el emprendedor conseguir nueva maquinaria; otro punto de mercado, pero como inicia con un capital bajo y producción baja siempre su tasa de generación de fuente de empleo será máximo de 5 empleados, lo cual da una tasa muy baja para tener futuros emprendedores. (ESPAE, 2014)

Otro factor que influye es el entorno, también llamado Ecosistema Emprendedor que nos da las actitudes y aptitudes del emprendedor y está conformado por 3 actores: Estado, Empresa Privada y Academia. El Estado está llamado a generar confianza a través de un marco de estabilidad que invite a la inversión, facilite la investigación y la transferencia de tecnología y la generación de espacios seguros en que los emprendedores puedan hallar capitales semilla e inversionistas. (Consultor, 2013)

La iniciativa, Emprende Ecuador, del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, va por ese camino de apoyo, orientación y guía.

La empresa privada puede aportar con su experiencia y capital a estos programas de fomento al emprendimiento.

La academia está llamada a incentivar al espíritu emprendedor desde las aulas, con capacitación técnica a través de los programas de estudio, pero también con una asesoría calificada a los jóvenes emprendedores a través de incubadoras y potenciadoras de negocios que los orienten en la búsqueda de proyectos sostenibles en sintonía con la economía, siendo estos dos últimos los más importantes para el emprendedor ecuatoriano, pero pese a que son los más importantes, también son los más dejados de lado y por ello es que a Ecuador le falta en su ecosistema de emprendimiento y se torna a que ningún negocio se internacionalice o por lo menos, cree un fuerte impacto en la sociedad ecuatoriana. (Holguin, 2014) (Beltran, 2015)

#### ***1.5.1.4 Perfil de un emprendedor.***

Para desarrollarse como un buen emprendedor, se debe tener actitudes, aptitudes y componentes establecidos de forma balanceada que permitan a la persona ser algún tipo de emprendedor definido. (Gross, 2013) (Finanzas personales, 2014) (Soy Entrepreneur, 2011) (Kawasaki, 2007) (Abraham, 2011)

#### Actitudes:

- Cambiar para mejorar: Para experimentar crecimiento es necesario cambiar.
- Entusiasmo en todos nuestros emprendimientos.
- Establecer metas.
- Ser personas integrales: Nunca podemos decir que “sabemos lo suficiente”.
- Terminar las tareas: La perseverancia y el compromiso no pueden faltar en un emprendedor.

#### Aptitudes:

- Cooperador.
- Optimista.
- Mente abierta.
- Flexible al cambio.
- Interesado en métodos y procedimientos.
- Creatividad.
- Empatía.

#### Competencias:

- Búsqueda de oportunidades e iniciativa – los emprendedores exitosos ven oportunidades que se pueden convertir en empresas.
- Persistencia.
- Cumplimiento de los compromisos.
- Exigencia de calidad y eficiencia.
- Toma de riesgos calculados - Lo determina y además, siempre tiene un plan B si algo sale mal.

- Fijación de metas.
- Búsqueda de información.
- Planificación y seguimiento sistemático.
- Persuasión y redes de apoyo.
- Independencia y autoconfianza.
- Inspiración de empleados.
- Centrarse en los clientes.

#### ***1.5.1.5 Tipos de emprendedor y de emprendimiento.***

Existen 8 tipos de emprendedores cada uno puede usar cualquier tipo de emprendimiento para llevar a cabo su logro. (Pinzon, 2014) (Emprendepyme, 2014) (Abraham, 2011)

Los tipos de emprendedores son los siguientes.

1. Visionario: se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.
2. Inversionista: busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos se introduce con el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo suele ser de asesoramiento y aportar capital.
3. Especialista: Es más técnico y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.
4. Persuasivo: Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio.
5. Intuitivo: sabe donde está el negocio. Y emprender es parte de su pasión.

6. Emprendedor-empresario: ya sabe del mundo de la empresa. Asume el riesgo de emprender, pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender.
7. Emprendedor-oportunista: Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.
8. Emprendedor-vocacional: emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consigan posicionar su producto, marca o servicio, irán en busca de nuevas aventuras.

Tipos de emprendimiento: (Pinzon, 2014) (Emprendepyme, 2014)

1. Emprendedor Empresarial Tradicional: entra en un mercado de producción de bienes que ya existen y se comercializan actualmente, sin embargo, cree que por características intrínsecas puede superar a sus competidores, por haber agregado ciertas mejoras o cambios a los objetos producidos, o por ciertas ventajas inherentes a su empresa, puede dar una mejor distribución o atención a clientes, acción que sus competidores no han podido realizar.
2. Emprendedor innovador: Este normalmente se da en las Universidades o Centros de Investigación, son ayudados por los denominados Parques Tecnológicos. Consisten en tener un producto innovador, que permite crear un mercado nuevo o sustituir uno ya existente. Normalmente, llega a acuerdos con emprendedores empresariales tradicionales o empresas ya establecidas para poder asegurar la creación y/o distribución del producto.

3. **Emprendedor Comercial:** Es aquel que vende los productos para que terceros le coloquen. Agrega poco o nulo valor al objeto vendido, sin embargo, si lo hace con la atención y servicios.
4. **Emprendedor de servicios:** A diferencia del anterior, se basa principalmente en los aportes que su personal pueda dar, su negocio está en la venta de aquellas habilidades que puedan poner a disposición de su clientela.
5. **Emprendedor Tecnológico:** Es aquella actividad que se basa en las nuevas tecnologías, y va desde crear apps para móviles o para servicios.
6. **Emprendedor Profesional:** Es parecido al emprendedor de servicios, pero su público es mucho menor, ya que es especializado. Se comercializan conocimientos específicos, y normalmente lo representan los asesores empresariales, los centros de apoyo para pymes, los coach, los centros de capacitación y los outsourcing profesionales.

#### ***1.5.1.6 Temores y causas del fracaso de los emprendedores.***

Al momento de crear una empresa los emprendedores se enfrentan a dos grandes temores: “perder el barco” que es el riesgo de no hacer lo correcto y el de “hundir el barco” el cual es el riesgo de que no funcione, según Michael H. Morris, Donald F. Kuratko. (Michael Morris; Donald Kuratko , 2002)

En la realidad esto no es a lo que enfrentan los emprendedores; ellos temen poner la inestabilidad económica en el hogar, el invertir mucho dinero y perderlo, la impaciencia surge al ver que su sueño no se cumple en el tiempo que esperan. La idea por sí sola no va al éxito esta debe ser desarrollada por un emprendedor motivado y seguir encaminado a ganar, ya que el mayor enemigo del emprendedor es uno mismo. (Bes, 2007)

Con el sueño en marcha los emprendedores tienen problemas que los lleva al fracaso en sus sueños y, las causas de estos son: la falta de planificación antes de la aplicación o lanzamiento del sueño, la falta de capital financiero propio. Es un error común poner en función la empresa con dinero ajeno en un gran porcentaje, el exceso de autoconfianza y la falta de estudio del mercado en idea, se puede ofertar cosas de ensueño, pero al encarar la realidad del mercado existen cosas que no se pueden obtener para poder ofertar. (Barragan, 2014)

#### ***1.5.1.7 Lo necesario para emprender en catering.***

“Las empresas de catering son las que se encargan de elaborar alimentos y bebidas para un número determinado de comensales con anterioridad y de allí se transporta a la instalación donde se solicita.” (Ginés, 2003) (Valenciana, 2013)

Para determinar lo que se necesita para poner en función este tipo de empresas se debe tomar en cuenta el tipo de clientes a los que se va a dirigir y para esto tenemos dos tipos: los de gama alta y la industrial.

Los de gama alta son los clientes que hacen solicitudes eventuales y específicas, se requiere de una baja inversión inicial ya que solo se necesita de elementos caseros como una estufa de cuatro quemadores, nevera con congelador en equipos grandes y de allí, utensilios, batería(ollas y sartenes), robots de cocina domésticos(licuadora, procesador y batidora), pero no solo de equipos vive este negocio, también se requiere de conexiones como por ejemplo: conocer empresas que alquilen menaje a costos bajos y salones para la realización de eventos, ya que este tipo de clientes en ocasiones no quieren buscar las cosas sino que, se les oferte todo. A esto se le conoce como banqueting (prestación del servicio de alimentos que son cocidos en un lugar y llevados a otro y, a su vez se les

otorga el plus de búsqueda de local, animación, menaje prestada por terceros).  
(Sesmero, 2014)

La de tipo industrial son solicitudes diarias del servicio de gran movimiento; esta requiere equipos grandes para la producción, ya que presta el servicio a un número mayor de 100 comensales de forma diaria; es decir, se requiere de una gran inversión inicial puesto que, se necesitan equipos industriales como refrigeradores de dos puertas separados de los congeladores, cocinas industriales de seis quemadores, planchas de un metro como mínimo, furgones especialmente arreglados para transporte de alimentos, entre otros; ya que el movimiento es pesado y como es diario, se requerirá de una nómina de empleados.

Para ambos tipos de catering la persona que emprenderá en este tipo de negocios requiere de un amplio conocimiento en la producción de alimentos; a su vez, de conocimientos en costos, finanzas, manejo de personal, relaciones públicas, estar al día en los cambios del mercado sus modas, gustos, estilos y en especial en los precios de la competencia y proveedores. (Ginés, 2003) (Valenciana, 2013)

#### ***1.5.1.8 Elementos facilitadores para el emprendimiento***

Según el estudio de (EMG Consultores S.A., 2014)

Los elementos facilitadores o limitantes para el emprendimiento son los siguientes:

- Acceso a recursos financieros,
- Acceso a los programas de fomento del Estado,
- Acceso a las tecnologías de información y comunicación,
- Acceso a capacitación,
- Acceso a redes efectivas,
- La visión que la sociedad tiene sobre la mujer emprendedora, y
- Algunos elementos culturales que podrían afectar el emprendimiento.



### ***1.5.1.9 La gastronomía en el catering***

Hace un tiempo atrás el servicio de la comida era solo el simple hecho de llevar el platillo al comensal y hacer un pequeño show para él; pero el paso del tiempo ha traído grandes cambios a la gastronomía no solo en sabores, colores texturas y aromas sino que hizo evolucionar la forma, material y color de las vajillas; estos cambios también vinieron acompañado del uso de accesorios especiales que ayudan a resaltar y mejorar los aspectos visuales del montaje de los alimentos. (Kinton, 2001)

El cambio no solo se ha dado en el montaje de los alimentos sino en los nuevos lineamientos y normas de uso de vestimenta, aseo personal, preparación y transporte de los alimentos de un lugar a otro para mantener el estado e inocuidad de los alimentos y garantizar la buena salud de los comensales. (NRA Solutions, 2012)

La última tendencia es que los alimentos dejaron de no tener relación con el evento, hoy en día se examina todo el evento para poder ofertar los alimentos se trata de tener una decoración y relación con la temática del evento al igual que el tipo de servicio a ejecutar ya sea buffet o emplatado para la facilidad de ambas partes. (Lullo)

### ***1.5.1.10 Plan de negocios***

El plan de negocio es un mapa que permite la transformación de una idea en un negocio; el cual al escribirlo nos permite evitar dejar vacíos ya que su desarrollo debe ser muy específico y así al seguirlo se podría llegar al éxito. (Velasco, 2007)

Los planes de negocios cubren todas las áreas de una empresa las cuales están estructuradas y llevan sus propias estrategias que no solo llevan al inicio de la empresa sino a las proyecciones futuras de la misma.

Aunque el plan de negocios es una estructura muy específica se puede ir más allá al momento de aplicarlo; reexaminando la realidad y aprovechando las oportunidades del

momento se puede mejorar la idea. (Entrepreneur Media, 2015) (Bridge & Hegarty, 2013)

La estructura del plan de negocios es un sistema compuesto por la idea del negocio, presupuesto de inversión inicial, estudios de mercado de la zona donde se posicionara el negocio, estrategias de posicionamiento y ventas, proyecciones presupuestarias para los siguientes años, cada una de estas partes deben ser evaluadas a conciencia y tratar de ser lo más exacto posible en su investigación; si se lo hace de forma correcta y con la necesidad de préstamos se puede llevar a presentar a cualquier entidad y será un gran facilitante para ser evaluado y obtener el monto deseado. (Finch, 2010)

## **1.5.2 Marco conceptual.**

### ***1.5.2.1 Emprendedor.***

“**Emprendedor, ra** *adj.* Se aplica a la persona que tiene decisión e iniciativa para realizar acciones que son difíciles o entrañan algún riesgo” (Thefreedictionary, 2014)

“**Emprendedor, (ra)** *adj.* Que emprende con resolución acciones dificultosas”.  
(Thefreedictionary, 2014)

El emprendedor es la persona que al identificar una oportunidad, organiza sus recursos para así tomar la oportunidad. (Emprendepyme, 2014)

### ***1.5.2.2. Emprendimiento.***

Son las actitudes y aptitudes que toma la persona para emprender nuevos proyectos; es lo que le permite seguir avanzando para poder llegar a lo que busca y sentirse realizado con sus logros. (Emprendepyme, 2014)

### **1.5.2.3. Catering.**

“Servicio profesional que se dedica preferentemente al suministro de comida preparada, pero también puede abastecer de todo lo necesario para organizar un banquete o una fiesta.” (wordreference, 2014)

### **1.5.2.4. Ecosistema emprendedor.**

Es el ¿Dónde? y el ¿Qué? que ayuda a desarrollar las actitudes y aptitudes para la generación de emprendedores exitosos y que el negocio que emprenden pueda llegar a su clímax, que es la internacionalización. Se encuentra compuesto esencialmente por tres actores: Estado, Empresa privada y Academia; cada uno desarrolla su papel en la formación de un emprendedor de éxito; pero, a su vez cada uno de ellos debe estudiar que hacer y no copiar el método de otros para hacerlo ya que cada país tiene su propio ecosistema porque no tiene las mismas características que otro para desarrollarse. (Megias, 2011) (Montse & Bustillo, 2014)

## **1.5 Formulación de la Hipótesis y variables.**

### **1.5.1. Hipótesis general.**

Si se logra determinar, mediante el estudio teórico y el diagnóstico de la práctica del emprendimiento de negocios, aquellos elementos que son facilitadores, se podrá sistematizar un conjunto de factores óptimos que contribuyan a la formación de emprendedores sostenibles en la actividad de catering.

### **1.5.2. Hipótesis particulares**

- Si se logra determinar mediante estudio teórico los conceptos teóricos acerca del emprendimiento de negocios y el servicio de catering.
- Si se logra determinar los elementos limitantes y facilitantes mediante un estudio comparativo a profesionales que emprendieron en el servicio de catering

- Si se logra desarrollar un sistema de elementos para formar emprendedores sostenibles en la actividad del catering

### 1.5.2 Variables.

Variable Independiente:

Determinación de elementos que son facilitadores al emprendimiento.

Variable dependiente:

Sistematización de un conjunto de factores óptimos que contribuyan a la formación de emprendedores sostenibles.

### 1.5.3 Operacionalización de las variables.

*Tabla 1.* Operacionalización de la Variable Independiente

Autor: Lic. Alex Pineda Gómez

Variable Independiente	Definición	Dimensión	Indicador	Forma de medición	Instrumento
Determinación de elementos que son facilitadores al emprendimiento.	Establecer, mediante el estudio teórico y la experiencia práctica, las causales que más han apoyado y ayudado en los emprendimientos exitosos.	Económica	Recursos financieros	10. ¿Utilizó capital propio o tuvo que hacer préstamos? y ¿Cuánto necesito para emprender?	ntrevista
				11. De haber hecho préstamo ¿a que tipo de institución le hizo? Y ¿Cuánto tiempo tardo en cancelar el mismo?	

				14. A medida que su negocio lo requería o crecía compraba maquinaria, herramientas y tecnología ¿aproximado cuánto más invirtió en su negocio?	
		Formación	Vías de Capacitación	20. Actualmente el gobierno y el municipio ofrecen cursos y capacitaciones sobre primeros auxilios, buenas prácticas de manufactura e inclusive si lo desea, el ministerio de Salud ofrece una credencial para los cocineros certificando que tienen los conocimientos básicos y las habilidades aptas para trabajar ¿Qué opina de esto? ¿Le hubiese gustado que existiera esto en la época cuando abrió su negocio?	
		Estudio de Mercado.	Conocimiento del entorno.	19. Con la situación política y económica actual del país ¿Cree Ud. Qué es más fácil, difícil o igual que en la época cuando abrió su negocio?	

				7. ¿Dónde inicio su negocio y qué edad tenía?	
		Networ-king.	Tipos de asesoría.	9. El negocio ¿Es propio o tiene socios?	
				16. ¿Cuándo tuvo problemas los solucionó Ud. mismo o recurrió a la ayuda de un tercero por consejo o para que solucione?	
		Toma de desiciones.	Tipos de desiciones.	8. ¿Qué problemas tuvo al querer implementar su negocio? Y ¿Cómo los solucionó?	
				17. ¿Por qué cerró o cerraría su negocio?	
				13. ¿Compró todo lo necesario para el negocio de forma inicial? de ser no la respuesta ¿Ud. alquilaba lo que le faltase?	
		Ecosiste-ma.	Fuentes de apoyo.	12. ¿Recibió apoyo o incentivo de un tercero para avanzar con el negocio al inicio?	
		Prepara-ción profesional	Formación educativa y personal	1. Edad actual:	
				2. Título y ¿en qué institución o universidad lo	

				<p>obtuvo?:</p> <p>3. En esta universidad o institución ¿Qué materias de tipo administrativo que le inculcaron le sirvieron para poder estructurar su negocio?</p> <p>4. Antes de aperturar su negocio ¿Trabajo en otros lados y por cuanto tiempo?</p> <p>5. Estas experiencias que obtuvo ¿Cree ud qué le han servido para desarrollar su negocio?</p>	
		Iniciativa	Motivos	6. ¿Qué lo llevo a emprender con el negocio: necesidad o la idea de implementarlo?	
			Estímulos y barreras	15. ¿Qué lo impulsó para hacer crecer el negocio? Y ¿Qué problemas principales tuvo para hacerlo?	
			Perseverancia	18. De cerrar su negocio ¿Ud. Lo volvería a intentar a futuro? Y ¿Por qué?	

Tabla 2. Operacionalización de la Variable Dependiente

Autor: Lic. Alex Pineda Gómez

Variable Dependiente	Definición	Dimensión	Indicador	Forma de medición	Instrumento
Sistematización de un conjunto de factores que contribuyan a la formación de emprendedores sostenibles.	Clasificar por orden de prioridad aquellos factores, que por su impacto en el resultado de los emprendimientos, resulten más inapreciables para la consolidación de emprendimientos sostenibles	Recursos financieros	Financiero	5. ¿Cuánto aproximado necesitaría para poner su negocio? a) \$5000 - \$10000 b) \$10000-20000 c) más de \$20000	Encuesta
			Estrategico	7. De pedir prestado el dinero lo haría a: a) Banca privada b) CFN	
			Financiero	9. ¿Por cuánto haría el préstamo? a) \$5000 - \$10000 b) \$10000-20000 c) más de \$20000	
			Contable	10. De tener una tasa del 11% anual ¿En cuánto tiempo pagaría la deuda? a) 1 año b) 3 años c) 5 años	



		Programas del estado	Capacitaciones	18. ¿Conoce los cursos y capacitaciones que el Estado oferta de forma gratuita a las empresas de alimentos y bebidas? a) Si b) No
				19. ¿Utilizaría los cursos de Estado para capacitar al personal de su empresa? a) Si b) No
		Conocimiento del entorno	Mercado	13. ¿En qué lugar de la ciudad pondría su negocio? a) Norte b) centro c) Sur
			Macro	15. ¿Conoce cuánta competencia existe en la zona? a) Si b) No
			Legal	16. ¿Conoce toda la documentación que necesita para poner su negocio? a) Si b) No
			Macro	17. ¿En las cercanías existen lugares donde podría conseguir materia prima de último momento? a) Si b) No

			<p>12. Si su socio va a trabajar en la empresa este debe estar entendido en:</p> <p>a) Administrativo b) Operativo c) Ambas</p>
		Networking	<p>26. Para ocupar un cargo alto en su empresa usted:</p> <p>a) Buscaría personalmente b) Esperaría que respondan un anuncio</p>
		Toma de decisiones	<p>Financiera</p> <p>6. Para implementar su negocio usaría dinero</p> <p>a) Propio b) Prestado c) En sociedad</p>
			<p>Estratégico</p> <p>14. Si escogió un negocio de catering este lo comenzaría en:</p> <p>a) Casa b) Local</p> <p>11. De buscar un socio este sería:</p> <p>a) Capitalista b) Aporte y trabajo</p>
		Ecosistema	<p>Familiar</p> <p>3. ¿Sus padres le apoyarían en sus proyectos?</p> <p>a) Si b) No</p>
		Formación educativa y personal	<p>Capacitaciones</p> <p>20. Aparte de los conocimientos que adquiere en la institución ¿Tomaría otros cursos por fuera?</p> <p>a) Si b) No</p>

				<p>21. De tomar los cursos ¿De qué tipo escogería? a) Cocina y/o pastelería b)Administrativos c) Contable y/o Financiero</p>
			Experiencia laboral	<p>22. ¿Trabajaría en empresas de alimentos y bebidas antes de poner su negocio? a) Si b) No</p>
				<p>23. ¿Por cuánto tiempo lo haría? a) 1 año b) 3 años c) Más de 4 años</p>
				<p>24. Si trabaja en una empresa y le ofrecen hacer pasantías sin paga en otras áreas ¿Lo haría? a)Si b) No</p>
				<p>25. De hacerlo ¿En qué áreas lo haría? (Escoja 3) a) RRHH b) Coordinación de eventos c) Compras d) Finanzas e) Costos f) Contabilidad g) Jefe de AyB h) Marketing</p>
			Educativo	<p>4. ¿Sabe elaborar planes de Negocio? a) Si b) No</p>

			8. ¿Sabía qué para solicitar un préstamo en las instituciones antes mencionadas necesita presentar en propuesta un plan de negocio? a) Si b) No
	Iniciativa		1. Emprendería en: a) Catering b) Restaurante
			2. ¿Por qué desearía emprender? a) Necesidad económica b) No le gusta los jefes c) Tiene la idea del negocio

### 1.6 Resultados e impactos esperados.

Conclusiones parciales, las que deben reforzar la existencia del problema científico.

### 1.7. Marco Metodológico

#### 1.7.1 Tipo de diseño, estudio y enfoque de investigación

Es un diseño no experimental de tipo transaccional, pues se estudiará en un mismo momento diferentes casos, en diferentes estados de desarrollo; el estudio es descriptivo puesto que se tiene como finalidad describir los elementos clave para la formación de un emprendedor en catering, es un proyecto factible y el enfoque será mixto, pues se emplearán tanto métodos cuantitativos donde se medirán las variables, como métodos cualitativos a través de los cuales se evaluarán cualidades, criterios y opiniones de las unidades de estudio.

### **1.7.2 Método de investigación**

La presente investigación se enmarca dentro de los siguientes tipos de metodología:

**Analítico**, basado en la enumeración de características fundamentales del conjunto homogéneo de fenómenos que permiten resaltar los elementos básicos de su naturaleza, y mediante diagnóstico detectar potencialidades y limitaciones para ejercer algún tipo de acción.

**Sintético**, se utilizará en los procesos de decodificación de los elementos sustanciales del objeto de estudio, se expresa en cada aspecto de relación teórica, es decir, es el método que apoya en el proceso de conocimiento de lo simple a lo complejo, de las causas que provoca el fenómeno hasta los efectos que produce, de los principios a las consecuencias.

**Inductivo**, aportará en el proceso de conocimiento particular del fenómeno, iniciando por la observación con el propósito de llegar a conclusiones y premisas.

**Deductivo**, apoya en el proceso de conocimiento del fenómeno de carácter general; con el propósito de diferenciar los aspectos particulares del objeto de estudio contenido en la situación general.

### **1.7.3 Fuentes y técnicas para la recolección de información.**

#### ***1.7.3.1 La Encuesta.***

Este instrumento de preguntas se utilizará para medir a dos grupos de personas profesionales gastronómicos que emprendieron en el catering, las cuales corresponderán a las mismas personas entrevistadas; ya que con éstas se realizará un proceso comparativo entre el éxito y el fracaso en este tipo de negocios; y así, separar los factores necesarios para tener este tipo de negocios sustentables.

#### ***1.7.3.2 La Entrevista.***

Se procederá a tomar dos grupos de personas a entrevistar; el primer grupo es de profesionales gastronómicos que emprendieron el negocio del catering en la ciudad de

Guayaquil y tienen éxito y sus empresas están en funcionamiento por más de 3 años; mientras que en el segundo grupo tenemos profesionales gastronómicos que emprendieron en el catering y cerraron sus negocios en menos de 3 años.

Por medio de estas entrevistas se obtendrá la información base del porque emprendieron y del porque cerraron.

#### 1.7.4 Selección de muestra

##### 1.7.4.1 Selección de muestra de emprendedores de éxito y cierre de empresas

Para tomar la muestra a estudiar y entrevistar se toma como población finita a las 4 empresas de catering establecidas legalmente en la ciudad de Guayaquil y con una trayectoria de funcionamiento de más de tres años y, para obtener dicha muestra usamos la siguiente fórmula:

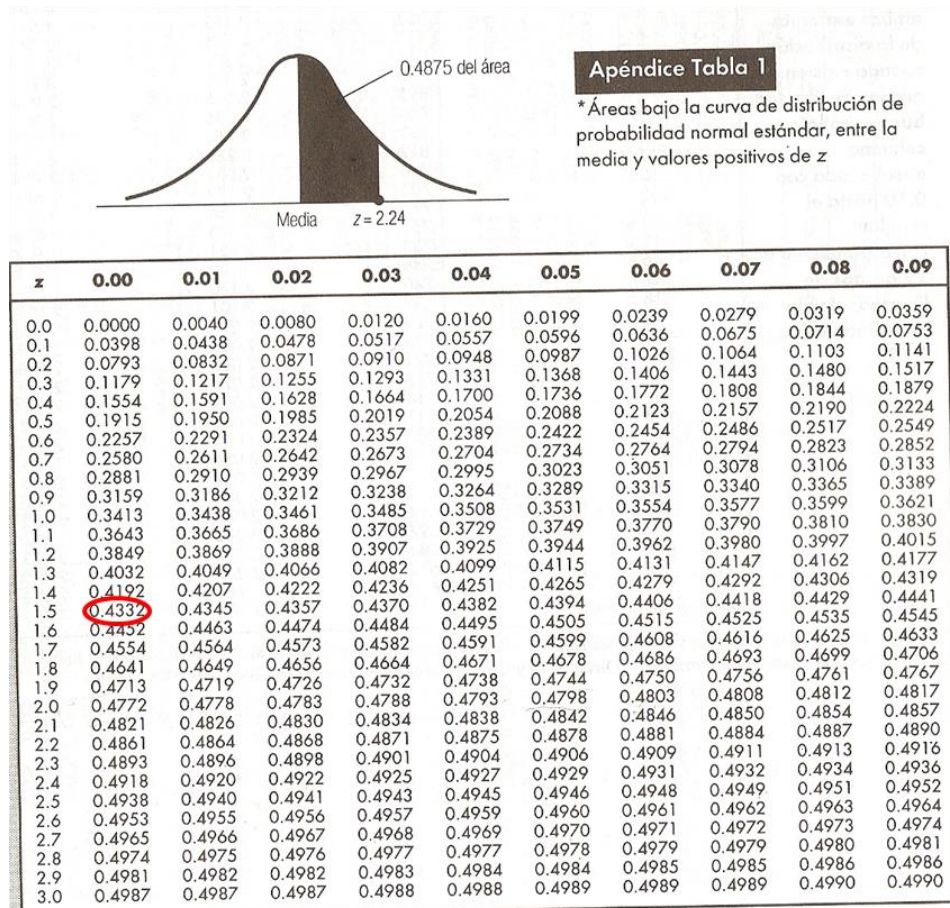
$$n = \frac{S^2}{Z^2 \left( \frac{E^2}{N} + \frac{S^2}{N} \right)}$$

Teniendo en esta fórmula que, N es nuestra población finita la cual es 4; Z es nuestra probabilidad del nivel de confianza, la cual tiene un valor de 1,96 el cual es obtenido a través del siguiente método: Deseamos un 95% de nivel de confianza, entonces este valor lo dividimos para 2 revisamos la tabla de probabilidad la cual se puede apreciar en la Figura 2 buscamos nuestro resultado y procedemos a sumar los 2 valores que se interceptan con nuestro resultado los cuales son 1,9 y 0,06; E es nuestro margen de error, el cual es 5% es decir 0,05 y, S es nuestra varianza con un valor de 0,5

Haciendo uso de la fórmula obtenemos que nuestro tamaño de muestra a encuestar y entrevistar es 4.

Figura 2 TABLA DE DISTRIBUCIÓN NORLAM DE PROBABILIDAD NORMAL ESTÁNDAR

Fuente: (Galeon, 2014)



1.7.4.2 Selección de la muestra de estudiantes

Para tomar la muestra a estudiar se toma como población finita a 200 estudiantes que estudian actualmente y para obtener dicha muestra usamos la fórmula anteriormente mencionada y los mismos datos de margen de error y confianza; con todo esto obtenemos que nuestra muestra de estudiantes a entrevistar es de 132.

### 1.7.5 Fuentes de Investigación

#### Empresas de Éxito

- DJL servicio de catering:  
Propietario: Chef Diego Lavalletto.  
Tecnólogo en Alimentos y bebidas.
- Voila.  
Propietario: Chef Fabiana Baque.  
Tecnóloga en Alimentos y Bebidas.
- Las Américas & Catering.  
Propietario: Chef Gibson Salazar.  
Técnico en Alimentos y Bebidas.
- ¿  
Propietario: Chef Nixon Gamarra.  
Administrador Alimentos y Bebidas.

#### Empresas que cerraron

- Soluciones Gastronómicas.  
Propietario: Chef Edgar Plusas.
- Servicio de catering JT.  
Propietario: Chef Jonathan Tuarez.  
Licenciado en Alimentos y Bebidas.
- La cuchara catering & eventos.  
Propietario: Chef Margarita Zambrano.  
Licenciada en Alimentos y Bebidas.



- Tio's

Propietario: Chef Marco Pozo.

Licenciado gastrónomo y administrador de empresas.

## Capítulo 2

### 2. Análisis, presentación de resultados y diagnósticos

#### 2.1 Análisis de la situación actual

Actualmente en la ciudad de Guayaquil como se mencionó anteriormente solo existen 23 empresas dedicadas a la actividad de catering pero menos de la mitad sus propietarios son graduados en la carrera de gastronomía.

Pese a lo dificultoso que se ha vuelto la apertura de un negocio no solo financiero sino también por las nuevas políticas que son muy cambiantes con el paso de los días, los nuevos graduados en la carrera de gastronomía se lanzan a emprender en negocios de catering por su bajo valor de capital inicial comparado con el de un restaurante.

Aún con esta primera lucha, algunos de los negocios no evolucionan o prosperan y estos terminan saliendo del mercado en un plazo promedio de 1 a 3 años lo cual hace ver decepcionante para que otro haga la prueba de aperturar un negocio de catering en las cercanías.

El Gobierno y el municipio pese a sus fuertes regulaciones de alguna forma trata de incentivar el emprendimiento de negocios de comida; ya sea, con facilidades en la importación de equipos de excelente calidad, cursos gratuitos para el desarrollo del personal de las empresas, a su vez para los empleados que no tienen formación se les da la oportunidad de acceder de forma gratuita a rendir un examen que al aprobarlo el ARCSA les otorga una credencial que les permite validar a nivel nacional que tienen los conocimientos y están aptos para laborar en empresas que oferten alimentos sin la necesidad de tener un título.

## 2.2 Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas

### Empresas de Éxito

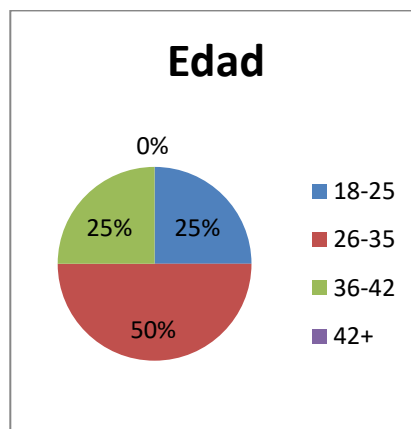
#### Cuadro# 1

Edad			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1	18-25	1	25%
	26-35	2	50%
	36-42	1	25%
	42+	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

#### Gráfica# 1.



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** De acuerdo a los resultados obtenidos de los emprendedores de éxito se tiene que el 50% está en un rango de edad entre 36-42 años, el 25% en 18-25 y el sobrante en 36-42. Esto nos indica que la mayoría de los profesionales tienen suficiente experiencia en el campo.

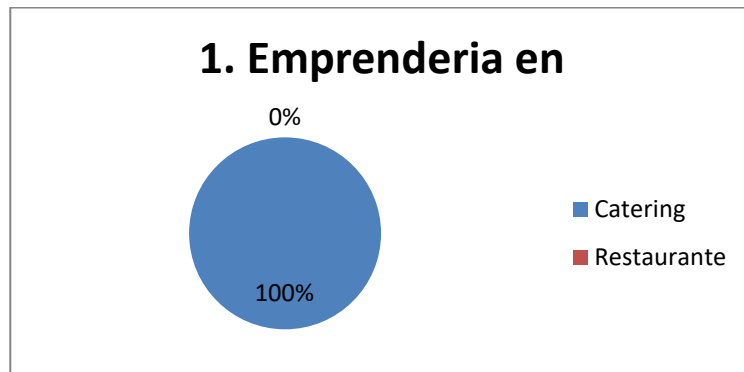
**Cuadro# 2**

Emprendería en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
2	Catering	4	100%
	Restaurante	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 2.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 100% de los encuestados optaron por catering para emprender antes que en restaurante.

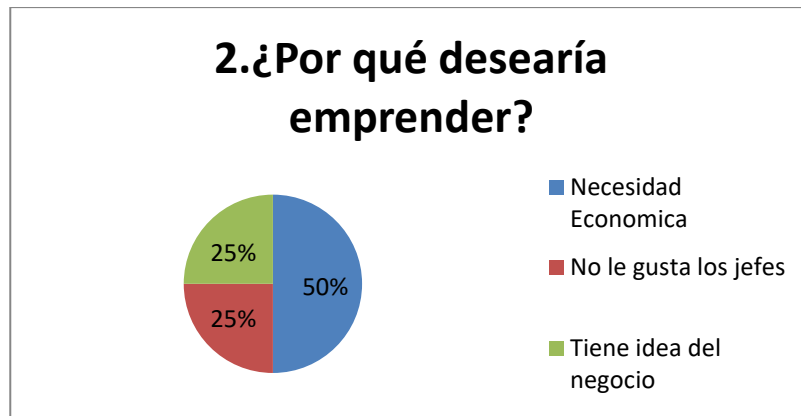
**Cuadro# 3**

¿Por qué desearía emprender?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
3	Necesidad economica	2	50%
	No le gustan los jefes	1	25%
	tiene idea del negocio	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 3.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados emprendieron por necesidad económica ya sea por sustento de ellos mismos o de la familia, el 25% por conocer sobre el negocio y el restante por no tener el agrado de tener un jefe esto podría ser por motivos de no soportar la presión ejercida por alguien superior.

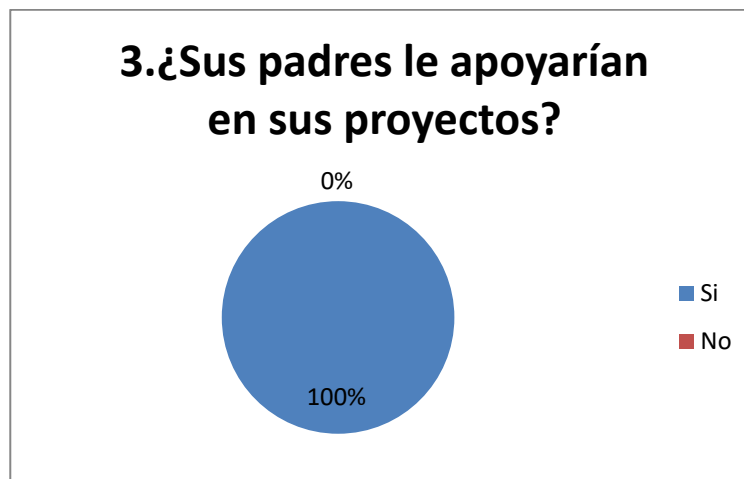
**Cuadro# 4**

¿Sus padres le apoyarían en sus proyectos?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
4	si	4	100%
	no	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 4.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** A todos los encuestados sus padres les apoyarían en el proyecto de emprendimiento. Esto nos quiere decir que siempre tendrán apoyo y ayuda de una tercera persona.

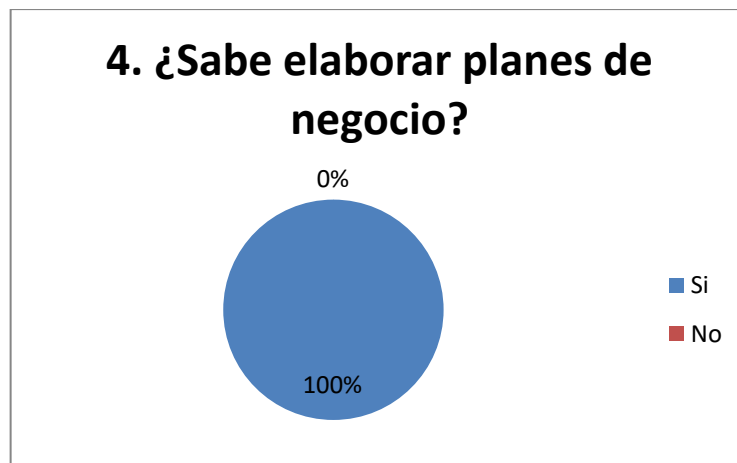
**Cuadro# 5**

¿Sabe elaborar planes de negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
5	si	4	100%
	no	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 5.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 100% sabe que es y cómo elaborar un plan de negocio. Nos indica que todos los emprendedores conocen como realizar estudios de mercado, proyecciones financieras, etc.

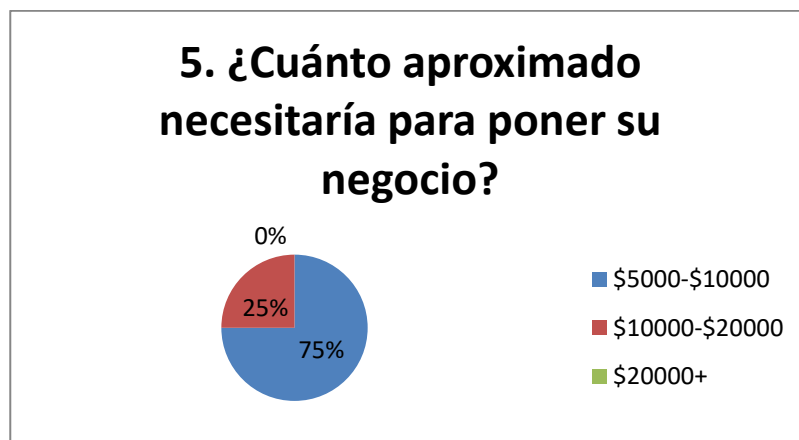
**Cuadro # 6**

¿Cuánto aproximado necesitaría para poner su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
6	\$5000-\$10000	3	75%
	\$10000-\$20000	1	25%
	\$20000+	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 6.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** De los resultados el 75% requiere de una inversión inicial entre \$5000-\$10000 mientras que el 25% de \$10000-\$20000. Nos indica que el negocio de catering no requiere de una gran cantidad de dinero para una inversión inicial.



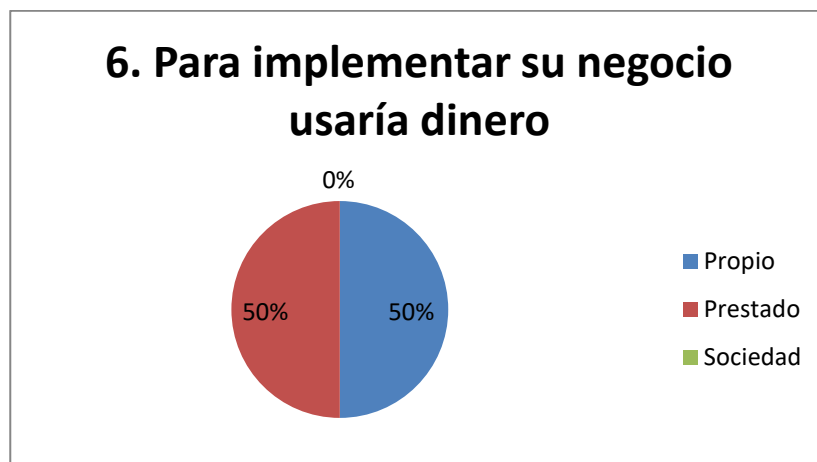
**Cuadro # 7**

Para implementar su negocio usaría dinero			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
7	Propio	2	50%
	Prestado	2	50%
	Sociedad	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 7.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% usaría dinero propio, mientras que la otra mitad realizaría un préstamo. Nos indica que la mitad de los emprendedores prefieren obtener el dinero y no deber a ninguna persona o entidad para emprender.

**Cuadro# 8**

De pedir prestado el dinero lo haría a			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
8	Banca	3	75%
	CFN	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 8.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% realizaría un préstamo a la banca privada y el 25% sobrante a la CFN para implementar el negocio. Si tienen la intención de realizar préstamo los emprendedores en su mayoría prefieren la banca privada ya sea por registro de un historial con la misma; ya que en un futuro podrían usarla para laborar.

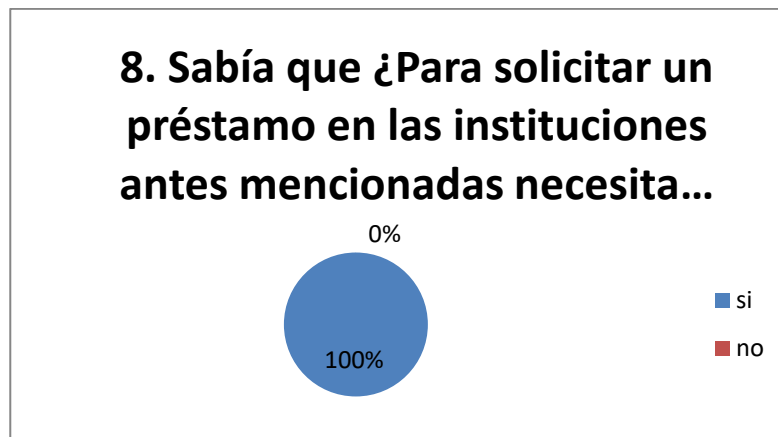
**Cuadro# 9**

¿Sabía qué para solicitar un préstamo en las instituciones antes mencionadas necesita presentar en propuesta un plan de negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
9	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 9.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos tienen conocimiento que requieren de un plan de negocio para solicitar un préstamo en cualquier entidad. Todos tienen conocimiento de los documentos y planes que deben presentar para poder solicitar un préstamo.

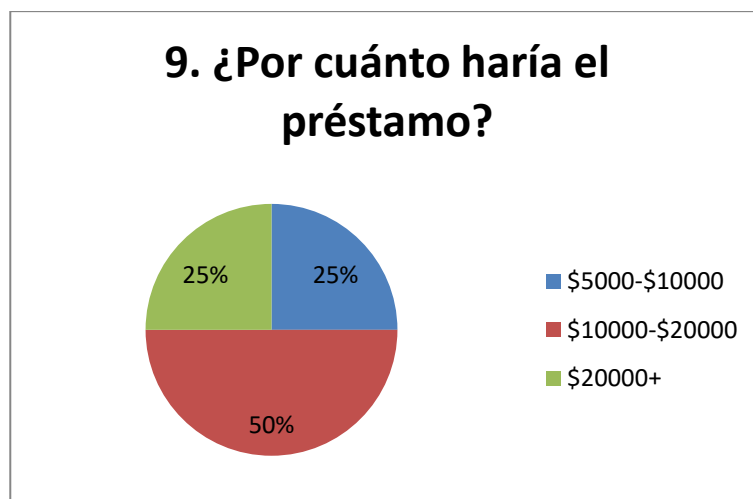
**Cuadro# 10**

¿Por cuánto haría el préstamo?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
10	\$5000-\$10000	1	25%
	\$10000-\$20000	2	50%
	\$20000+	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 10.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% haría un préstamo con valor entre \$10000-\$20000, el restante de los encuestados se dividen en equidad entre las dos opciones restantes. Comparándolo con la pregunta 5 tenemos que la mayoría de los encuestados solicitan un préstamo mayor a lo que requieren de inversión inicial.

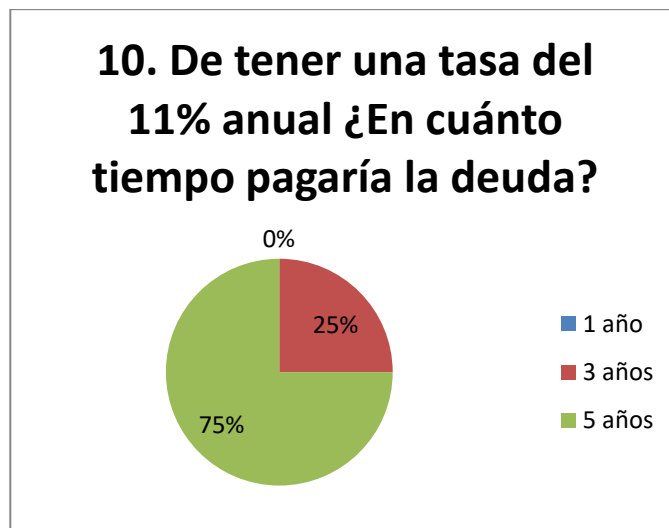
**Cuadro# 11**

De tener una tasa del 11% anual ¿En cuánto tiempo pagaría la deuda?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
11	1 año	0	0%
	3 años	1	25%
	5 años	3	75%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 11.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** De los encuestados el 75% opta por un plazo de 5 años mientras que el 25% restante por 3 años. Esto nos indica que la mayoría de los encuestados prefiere el mayor plazo para poder cancelar la deuda.

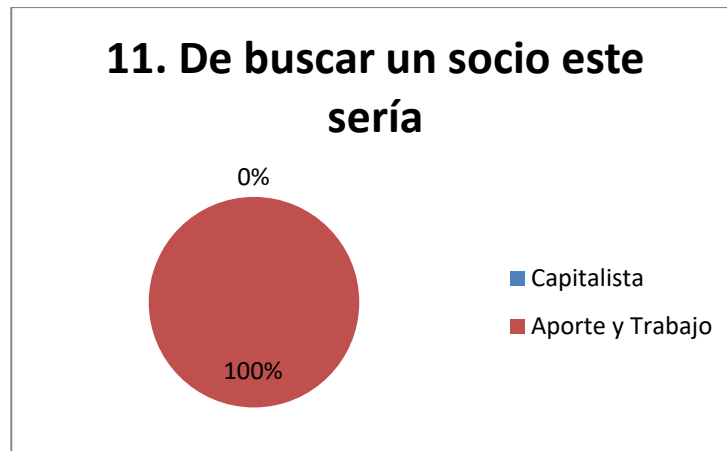
**Cuadro# 12**

De buscar un socio este sería			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
12	Capitalista	0	0%
	Aporte y Trabajo	4	100%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 12.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos optan por un socio que aporte y labore en la empresa. De pensar en tener un socio para iniciar la empresa prefieren que aporte el capital y laboren en la empresa, esto podría darse ya por evitar contratar a una persona para laborar o para que el socio tenga conocimiento del movimiento del negocio y no esté pidiendo pagos irreales para las ganancias del negocio.

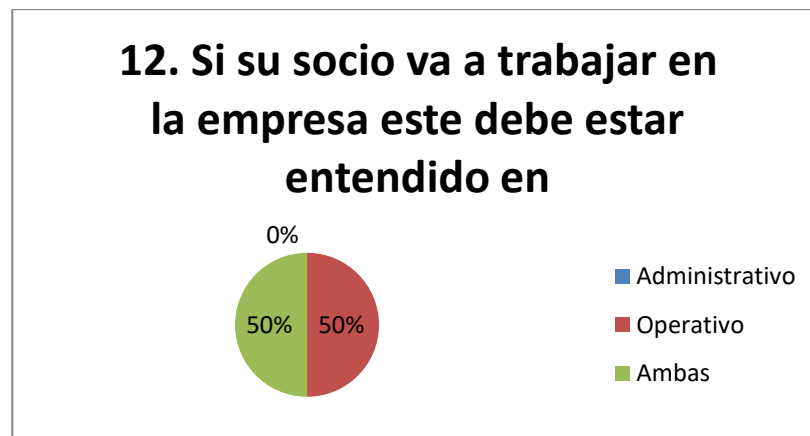
**Cuadro# 13**

Si su socio va a trabajar en la empresa este debe estar entendido en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
13	Administrativo	0	0%
	Operativo	2	50%
	Ambas	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 13.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% dice que debe ser operativo y el otro 50% que debe saber sobre operativo y administrativo. Entendiéndose que operativo es que tenga conocimientos de cocina y relacionándola con la pregunta anterior se estimaría que el socio labore en la cocina.

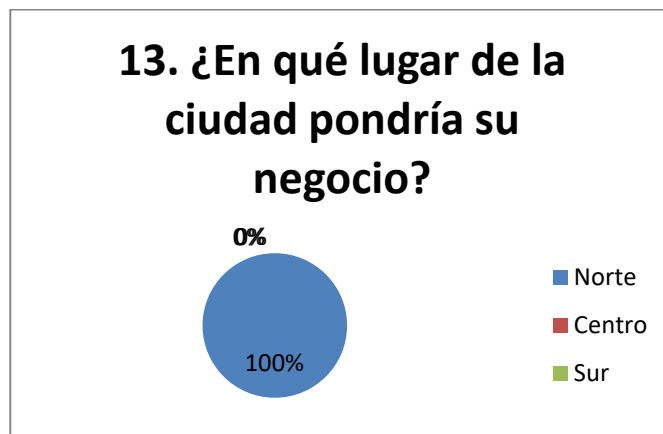
**Cuadro# 14**

¿En qué lugar de la ciudad pondría su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
14	Norte	4	100%
	Centro	0	0%
	Sur	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 14.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos tienen su negocio en el norte de la ciudad. Haciendo relación con la siguiente pregunta tenemos la mayoría tiene su negocio en su residencia, también podría por sus estudios de mercado que les indica que ese sector tiene sus clientes potenciales.



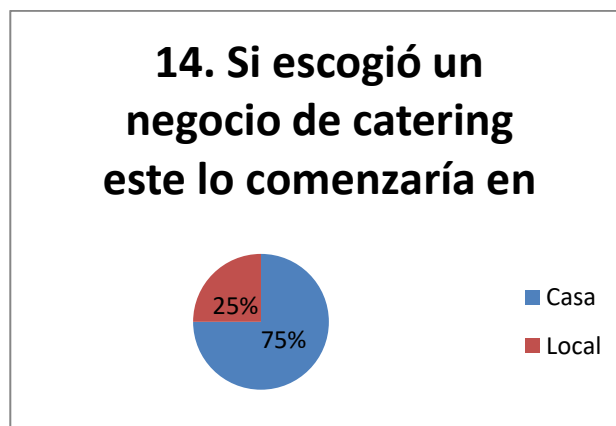
**Cuadro# 15**

Si escogió un negocio de catering este lo comenzaría en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
15	Casa	3	75%
	Local	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 15.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% usa su residencia como lugar para iniciar su negocio; mientras que el 25% opta por tener un local. Esto puede darse por reducción de gastos ya que se ahorra en el pago de alquiler.

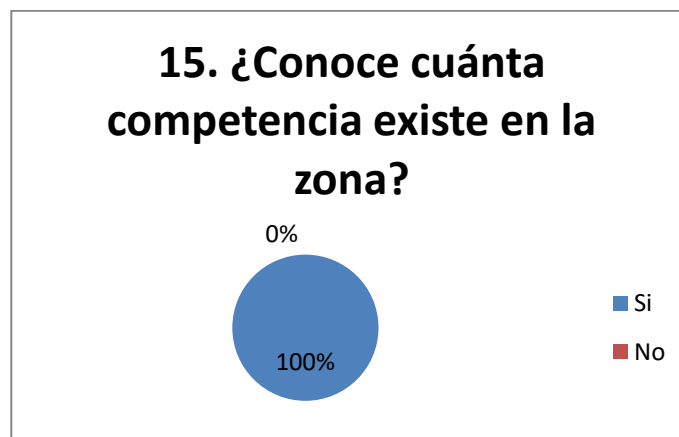
**Cuadro# 16**

¿Conoce cuánta competencia existe en la zona?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
16	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 16.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos conocen cuanta competencia tienen en el mercado cercano. Esto nos indica que los encuestados si realizaron un estudio de la zona.

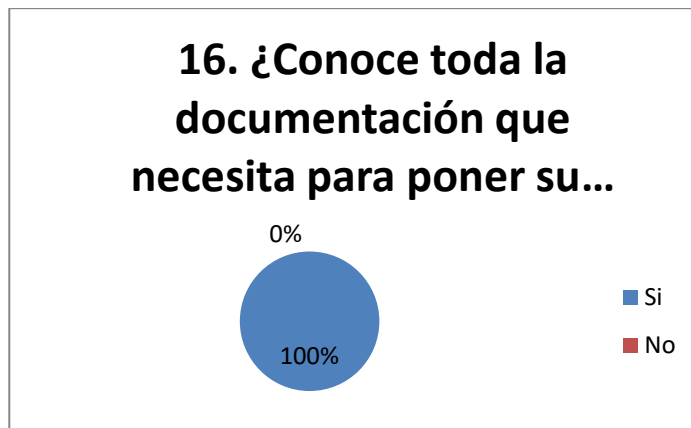
**Cuadro# 17**

¿Conoce toda la documentación que necesita para poner su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
17	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 17.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos conocen que documentos requieren para emprender en su negocio.

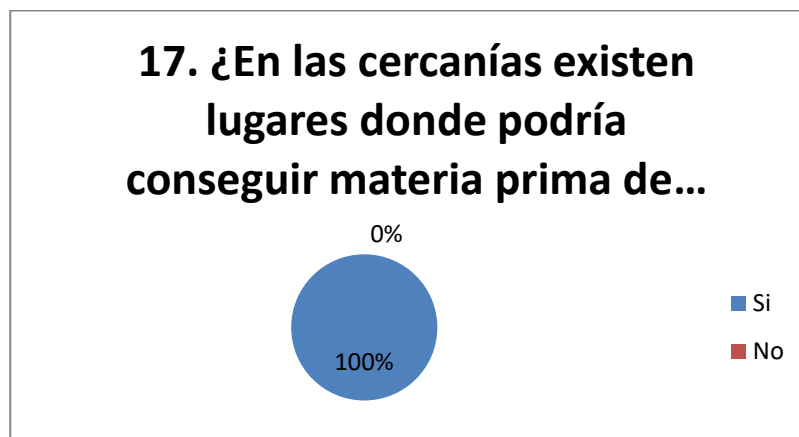
**Cuadro# 18**

¿En las cercanías existen lugares donde podría conseguir materia prima de último momento?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
18	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 18.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 100% conoce donde puede conseguir materia prima. Esto también es un conocimiento que se obtiene con el estudio de mercado, así que nos ayuda confirmar que estos profesionales si saben hacer planes de negocio.

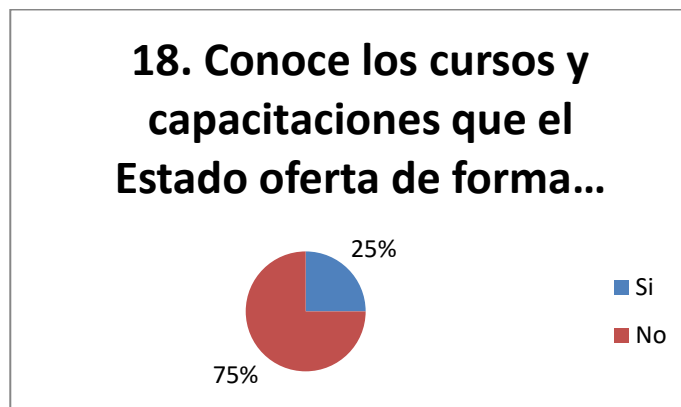
**Cuadro# 19**

¿Conoce los cursos y capacitaciones que el Estado oferta de forma gratuita a las empresas de alimentos y bebidas?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
19	Si	1	25%
	No	3	75%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 19.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Solo el 25% conoce sobre los cursos que oferta el estado de forma gratuita. Esto nos indica que los emprendedores no siguen o están enterados sobre las oportunidades que oferta el municipio y el gobierno.

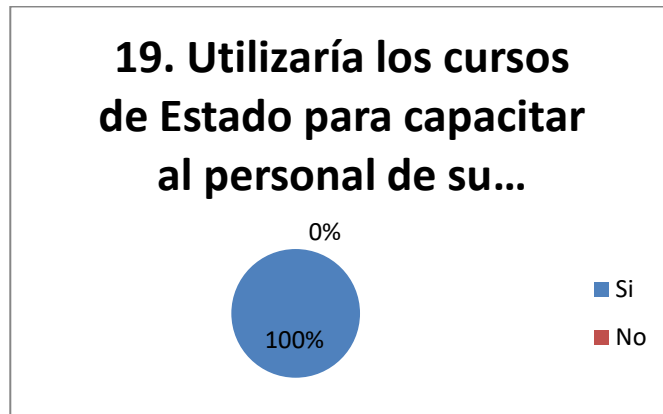
**Cuadro# 20**

¿Utilizaría los cursos de Estado para capacitar al personal de su empresa?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
20	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 20.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos acceden a usar tomar y usar los cursos del estado. Esto nos dice que los encuestados aprovechan de todas las oportunidades que se les presenten ya sean para mejorar, innovar o abaratar costos.

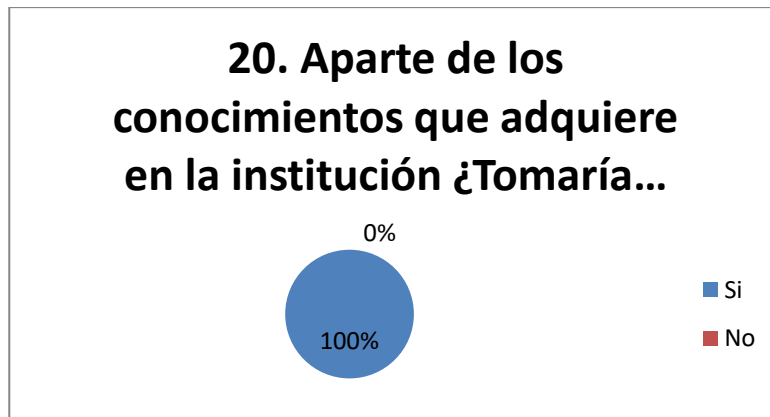
**Cuadro# 21**

Aparte de los conocimientos que adquiere en la institución ¿Tomaría otros cursos por fuera?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
21	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 21.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 100% tomaría cursos y capacitaciones aparte de lo que les han inculcado en la universidad o institución. Esto nos da a conocer que estos emprendedores optan por seguir ganando conocimientos aparte de los ya obtenidos en la institución.

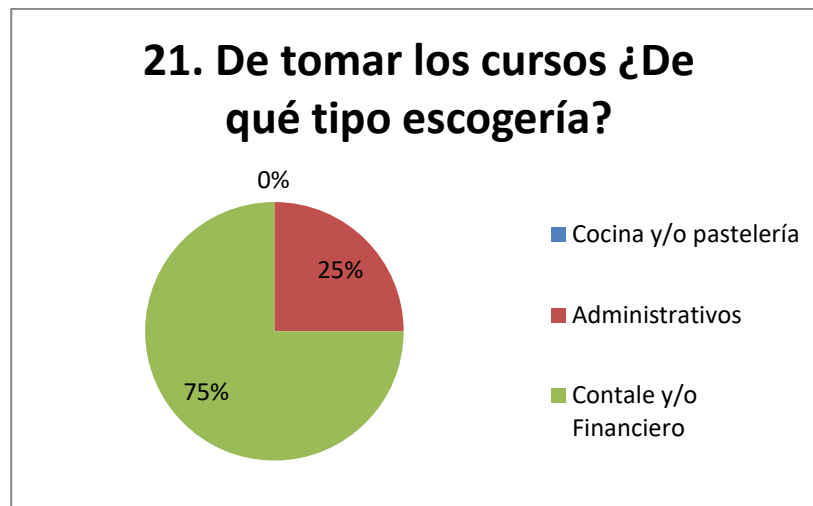
**Cuadro# 22**

De tomar los cursos ¿De qué tipo escogería?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
22	Cocina/Pastelería	0	0%
	Administrativo	1	25%
	Contable/Financiero	3	75%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 22.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% escogería de tipo Contable o financiero y el 25% restante tomaría de tipo administrativo. Relacionándolo con el querer aprender tenemos que los emprendedores prefieren conocimientos contables o financieros muy aparte del operativo esto podría darse ya que en los institutos en sus mallas curriculares van del 65 a 80% con materias operativas.



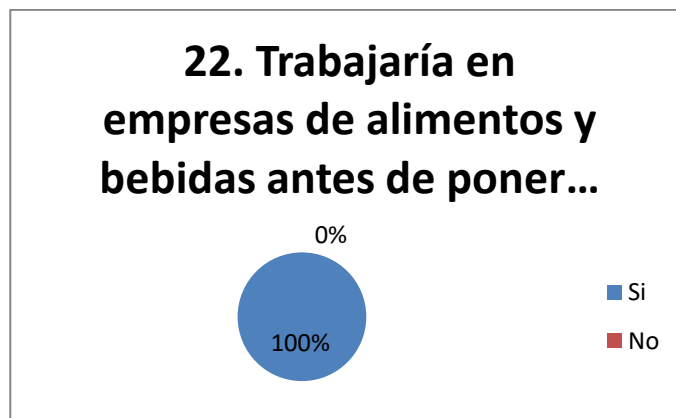
**Cuadro# 23**

Trabajaría en empresas de alimentos y bebidas antes de poner su negocio			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
23	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 23.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos trabajarían en alguna empresa antes de emprender en su negocio. Ganar experiencia antes de emprender para conocer como es un negocio y lo requiere es lo que deciden todos.

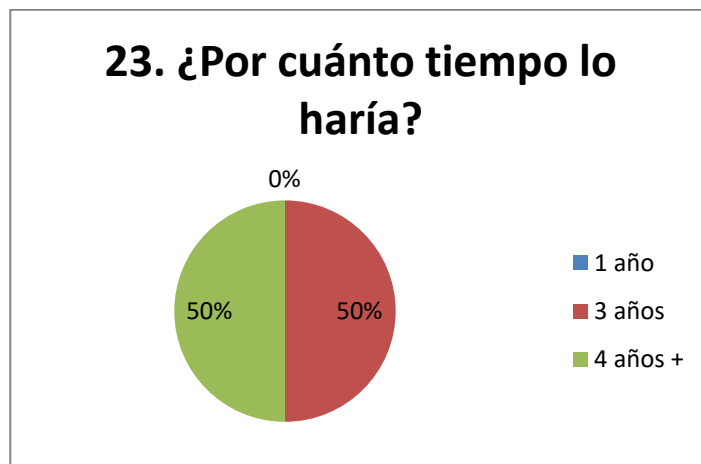
**Cuadro# 24**

¿Por cuánto tiempo lo haría?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
24	1 año	0	0%
	3 años	2	50%
	4+ años	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 24.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% trabajaría por más de 4 años en una empresa antes de emprender mientras que el otro 50% lo haría por 3 años. Nos indica que estos emprendedores optan por los mayores plazos para adquirir experiencia e inclusive podríamos entender que la mitad de ellos a pesar de poner su empresa aun podrían seguir laborando para otros.

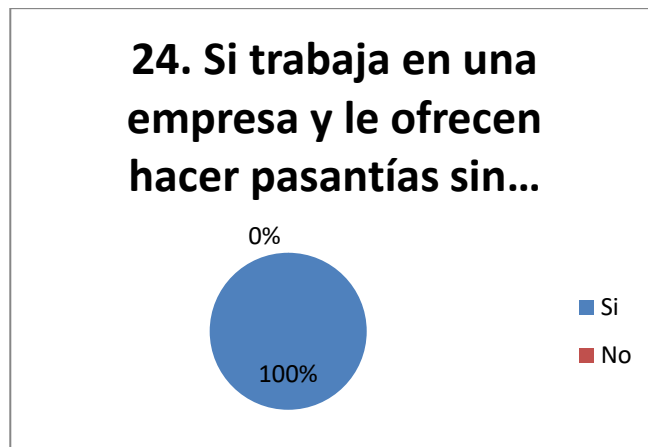
**Cuadro# 25**

Si trabaja en una empresa y le ofrecen hacer pasantías sin paga en otras áreas ¿Lo haría?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
25	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 25.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos accederían a realizar pasantía de forma gratuita. Esta pregunta nos vuelve a confirmar que los emprendedores siempre optan por aprovechar las oportunidades que se les presenten.

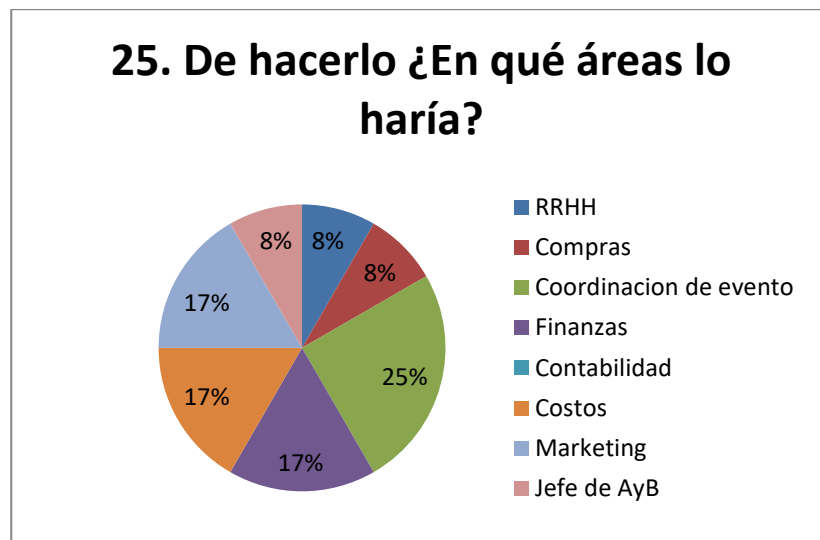
**Cuadro# 26**

De hacerlo ¿En qué áreas lo haría? (Escoja 3)			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
26	RRHH	1	8%
	Compras	1	8%
	Coordinacion de eventos	3	25%
	Finanzas	2	17%
	Contabilidad	0	0%
	Costos	2	17%
	Marketing	2	17%
	Jefe de A y B	1	8%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 26.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El área más optada para realizar pasantías es Coordinación de eventos con un 25% de allí con 17% vienen Finanzas, Marketing y Costos; con el 8% RRHH, compras y Jefe de A y B y por último la que nadie optó fue Contabilidad

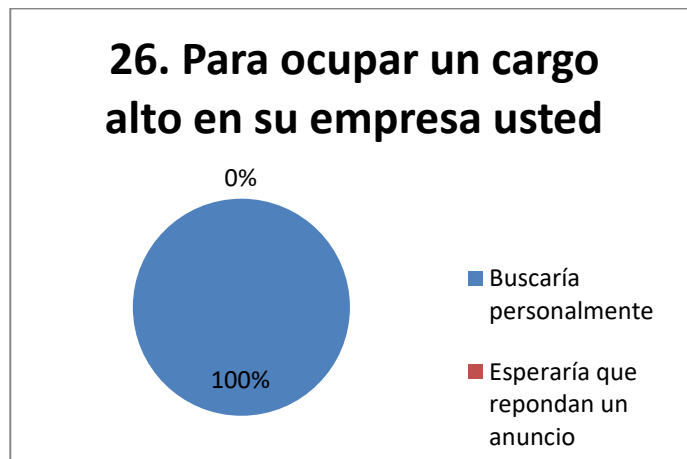
**Cuadro# 27**

Para ocupar un cargo alto en su empresa usted			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
27	Buscar personalmente	4	100%
	Esperar que respondan a un anuncio	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

*Gráfica 27.* Empresas de éxito 26. Para ocupar un cargo alto en su empresa usted



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos de éxito en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos deciden buscar de forma personal al personal que ocupe cargos altos en la empresa; esto podría darse porque prefieren buscar personas de confianza y que tengan los conocimientos y la experiencia deseada para el cargo.

## Empresas que cerraron

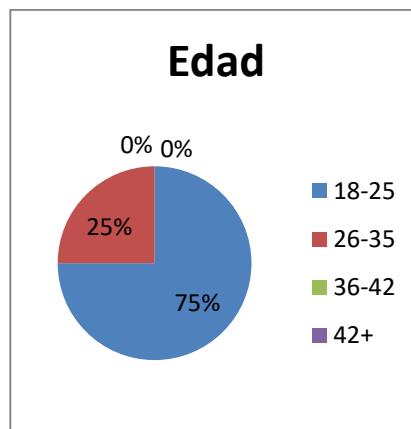
**Cuadro# 28**

Edad			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
28	18-25	3	75%
	26-35	1	25%
	36-42	0	0%
	42+	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 28.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% de los encuestados de las empresas que cerraron están en un rango entre 18-25 años y el 25% restante entre 26-35 años. Nos indica que estos emprendedores o bien empezaron a emprender mientras estaban estudiando o a lo que finalizaron sus estudios.

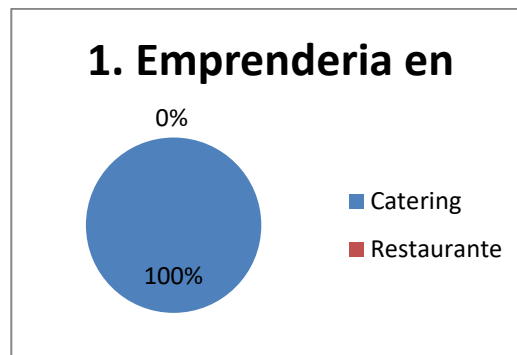
**Cuadro# 29**

Emprendería en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
29	Catering	4	100%
	Restaurante	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 29.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 100% optó por catering como negocio para emprender.

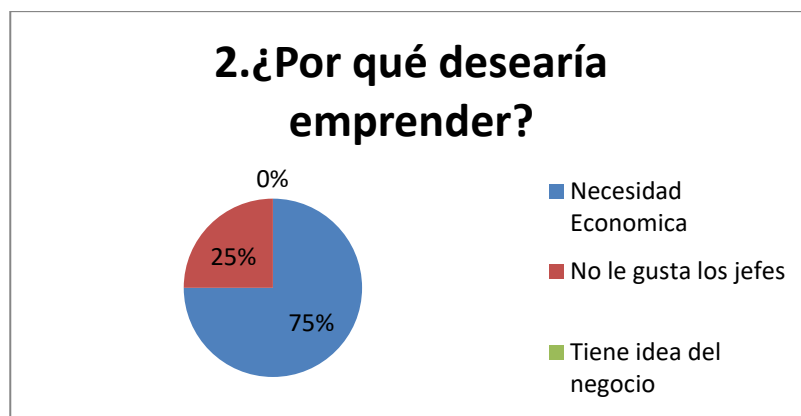
**Cuadro# 30**

¿Por qué desearía emprender?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
30	Necesidad economica	3	75%
	No le gustan los jefes	1	25%
	tiene idea del negocio	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 30.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 25% de los encuestados emprendieron porque no le gustan los jefes mientras que el 75% restante lo hicieron por necesidad económica ya sea para mantenerse uno mismo y si lo relacionamos con la pregunta de edad podría ser para poder pagar sus estudios.



**Cuadro# 31**

¿Sus padres le apoyarían en sus proyectos?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
31	si	3	75%
	no	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 31.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Al 75% si lo apoyarían sus padres mientras que al 25% restante no. No solo podría ser sus padres sino un tercero que podría apoyar y ayudar a lanzar la empresa.

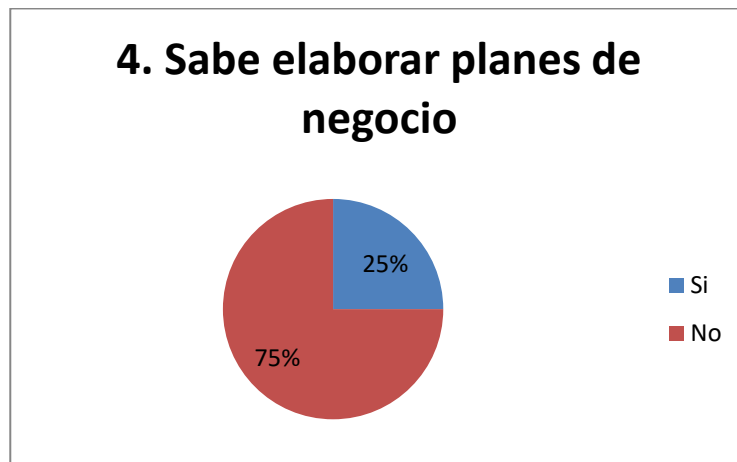
**Cuadro# 32**

¿Sabe elaborar planes de negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
32	si	1	25%
	no	3	75%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 32.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% no sabe elaborar planes de negocio y el 25% restante si. Esto podría decirnos que estos emprendedores no saben realizar estudios de mercado e inclusive confirmarnos que aún siguen estudiando.

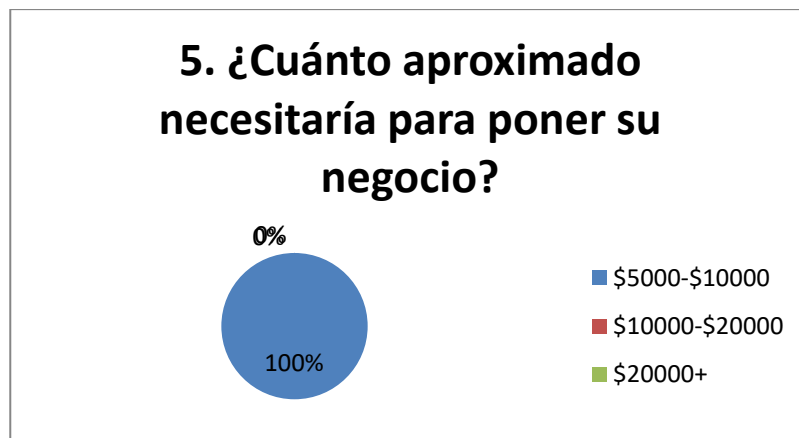
**Cuadro# 33**

¿Cuánto aproximado necesitaría para poner su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
33	\$5000-\$10000	4	100%
	\$10000-\$20000	0	0%
	\$20000+	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 33.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos optan por un monto entre \$5000-\$10000 de inversión inicial. Tomando en cuenta la misma pregunta a los profesionales de éxito nos confirma que el negocio de catering requiere de una pequeña inversión inicial.

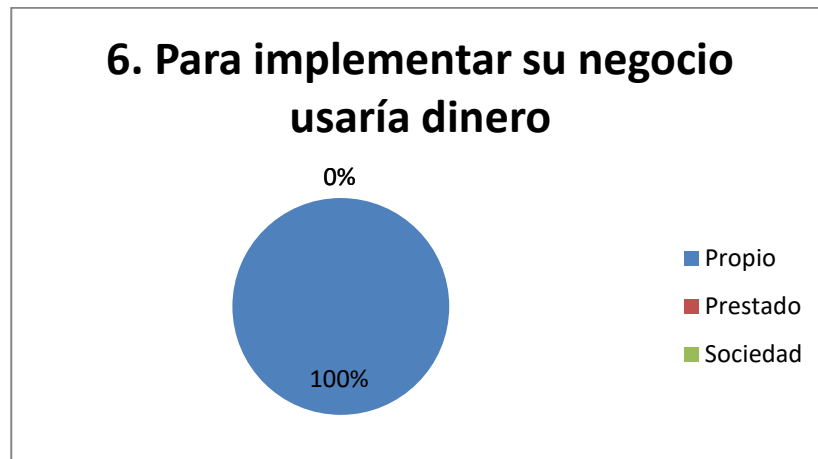
**Cuadro# 34**

Para implementar su negocio usaría dinero			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
34	Propio	4	100%
	Prestado	0	0%
	Sociedad	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 34.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos optan por usar dinero propio para así no deberle a ninguna persona o entidad lo cual ayuda a reducir un gasto.

**Cuadro# 35**

De pedir prestado el dinero lo haría a			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
35	Banca	1	25%
	CFN	3	75%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 35.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% de pedir un préstamo lo realizaría a la CFN y el 25% restante a la banca privada. La preferencia de la CFN podría darse por varios motivos como el obtener a futuro de forma más fácil un nuevo préstamo y de mayor monto.

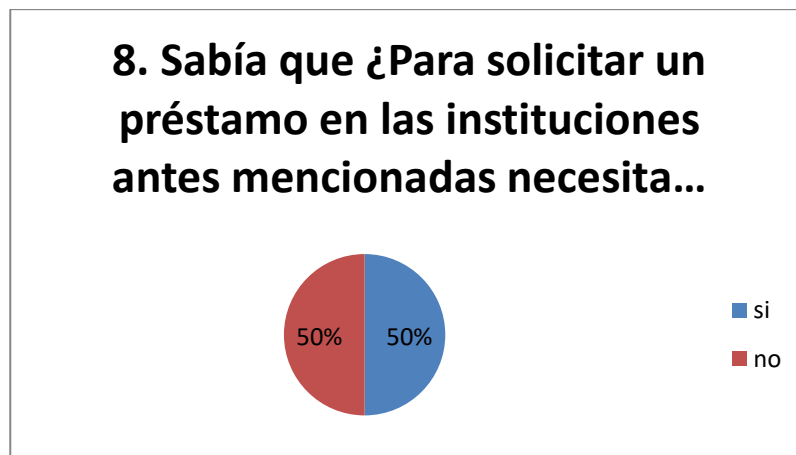
**Cuadro# 36**

¿Sabía qué para solicitar un préstamo en las instituciones antes mencionadas necesita presentar en propuesta un plan de negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
36	Si	2	50%
	No	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 36.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% si tiene conocimiento mientras que el otro 50% no sabía que necesitaba de un plan de negocios para solicitar un préstamo.

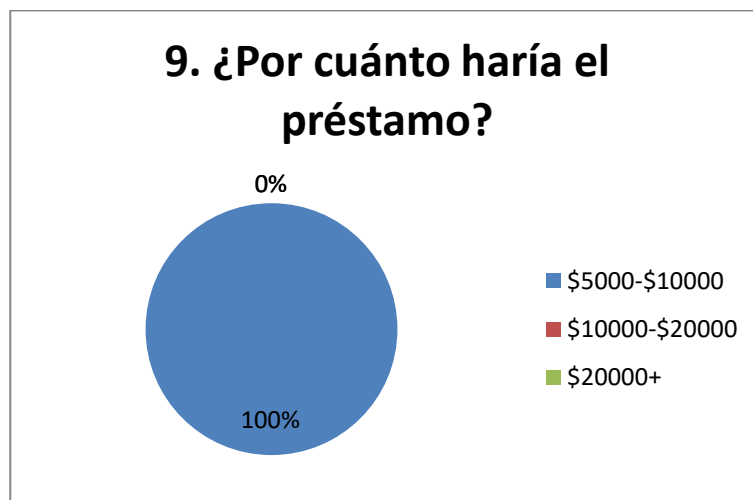
**Cuadro# 37**

¿Por cuánto haría el préstamo?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
37	\$5000-\$10000	4	100%
	\$10000-\$20000	0	0%
	\$20000+	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 37.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos escogen un monto entre \$5000-\$10000 para pedir prestado para emprender en el negocio. Vinculándola con la pregunta 5 se puede entender que los emprendedores podrían solicitar el préstamo por mismo monto que requieren de inversión inicial.

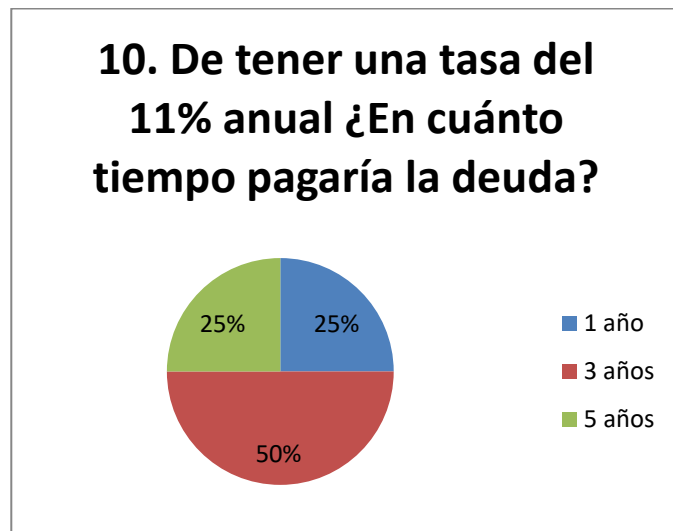
**Cuadro# 38**

De tener una tasa del 11% anual ¿En cuánto tiempo pagaría la deuda?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
38	1 año	1	25%
	3 años	2	50%
	5 años	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 38.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados opta por un plazo de 3 años mientras que el restante se divide de forma equitativa para las otras dos opciones. Esta información nos dice que los emprendedores no desean tener deudas por tiempos extendidos podría darse porque sus montos no son muy elevados.



**Cuadro# 39**

De buscar un socio este sería			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
39	Capitalista	2	50%
	Aporte y Trabajo	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 39.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados decide que sea capitalista el socio mientras que la otra mitad opta por que aporte y trabaje. Relacionándola con la pregunta 2 tenemos que la mitad prefiere que sea capitalista por el no tener gusto de tener a alguien quien ejerza presión en el trabajo.

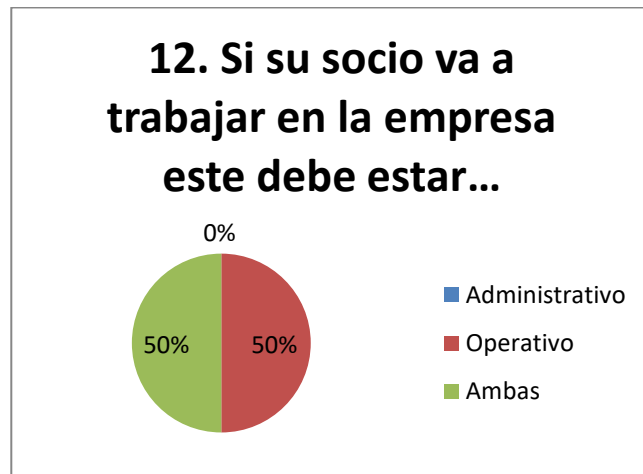
**Cuadro# 40**

Si su socio va a trabajar en la empresa este debe estar entendido en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
40	Administrativo	0	0%
	Operativo	2	50%
	Ambas	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 40.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados opta que el socio debe tener conocimientos operativos mientras que la otra mitad desea que sepa de administrativo y operativo. Esto se da como en el grupo anterior que deciden que el socio también labore de forma operativa y tenga conocimiento del movimiento de la empresa.

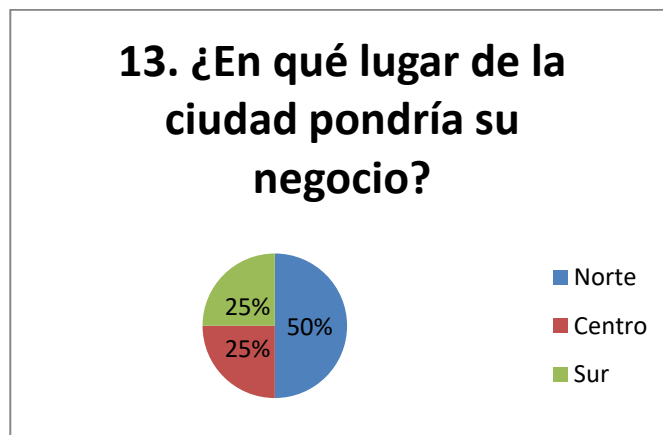
**Cuadro# 41**

¿En qué lugar de la ciudad pondría su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
41	Norte	2	50%
	Centro	1	25%
	Sur	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 41.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados lo estableció en el norte mientras que la otra mitad se divide de forma equitativa en las otras dos opciones. Relacionándola con la siguiente pregunta y con la de conocer sobre el plan de negocio podríamos entender que ponen su negocio con la observación del movimiento de posibles clientes.

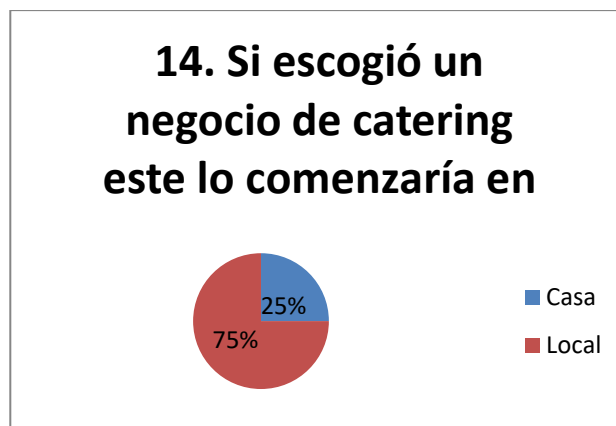
**Cuadro# 42**

Si escogió un negocio de catering este lo comenzaría en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
42	Casa	1	25%
	Local	3	75%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 42.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% puso su negocio en un local y el 25% restante en su residencia. Establecen su negocio por medio de observación del movimiento de los clientes en el área.

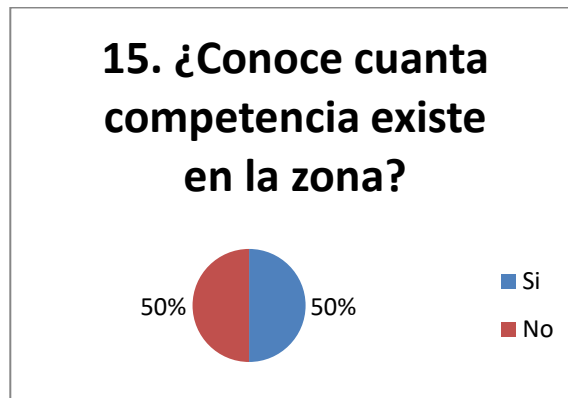
**Cuadro# 43**

¿Conoce cuánta competencia existe en la zona?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
43	Si	2	50%
	No	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 43.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados si saben cuánta competencia tienen cerca mientras que la otra mitad carece de ese conocimiento. Esto se da por no realizar un estudio de mercado lo que nos confirma que no saben lo que es un plan de negocios.

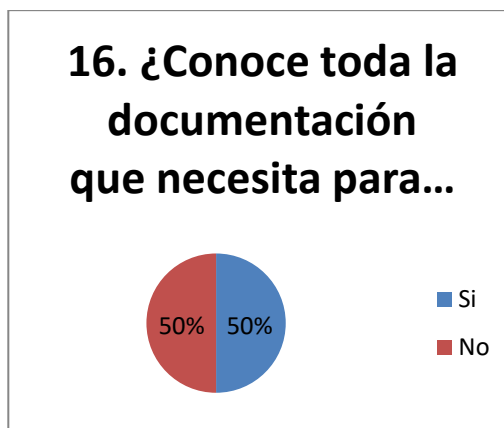
**Cuadro# 44**

¿Conoce toda la documentación que necesita para poner su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
44	Si	2	50%
	No	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 44.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados conocen de la documentación que requieren para empezar su negocio mientras que la otra mitad no.

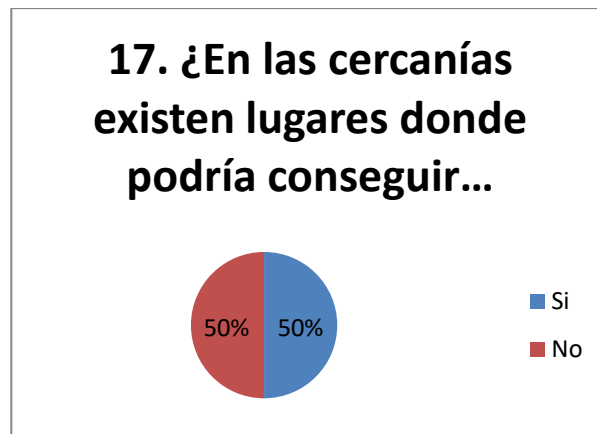
**Cuadro# 45**

¿En las cercanías existen lugares donde podría conseguir materia prima de último momento?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
45	Si	2	50%
	No	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 45.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados si conoce donde conseguir materia prima de último momento mientras que la otra mitad carece de ese conocimiento. Esta pregunta que solo realizaron observación del área.

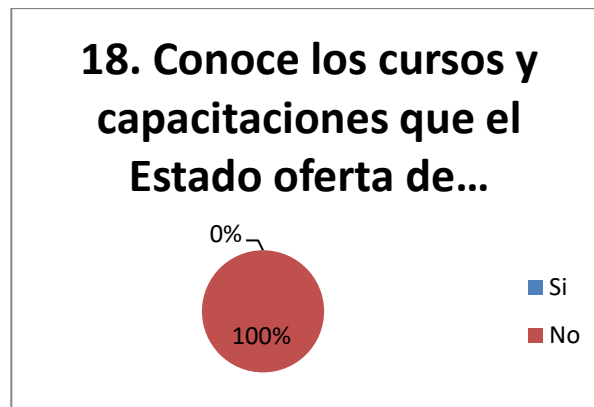
**Cuadro# 46**

¿Conoce los cursos y capacitaciones que el Estado oferta de forma gratuita a las empresas de alimentos y bebidas?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
46	Si	0	0%
	No	4	100%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 46.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos los encuestados no tienen conocimiento sobre los cursos que oferta el gobierno. Los emprendedores no están enterados o no siguen sobre las ofertas y oportunidades que da el municipio y gobierno.



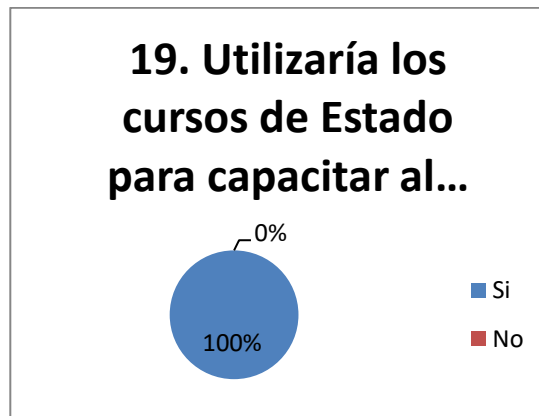
**Cuadro# 47**

¿Utilizaría los cursos de Estado para capacitar al personal de su empresa?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
47	Si	4	100%
	No	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 47.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos los encuestados están de acuerdo a hacer uso de los cursos que oferta el gobierno. Están dispuestos de aprovechar las oportunidades que se aparezcan, ya sean para mejorar o reducir costos.

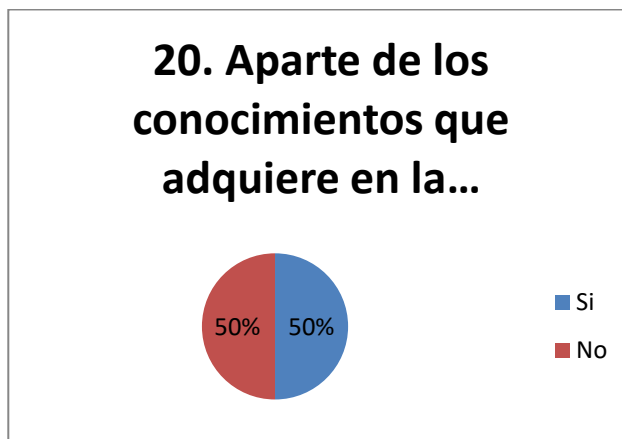
**Cuadro# 48**

Aparte de los conocimientos que adquiere en la institución ¿Tomaría otros cursos por fuera?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
48	Si	2	50%
	No	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 48.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los encuestados si tomaría cursos para capacitarse muy aparte de los que adquiere en el instituto; mientras que la otra mitad no lo haría. Puede verse de dos formas uno que no desean gastar mas dinero o la otra que podrían seguir estudiando y creen que las clases le llenaran los vacios.

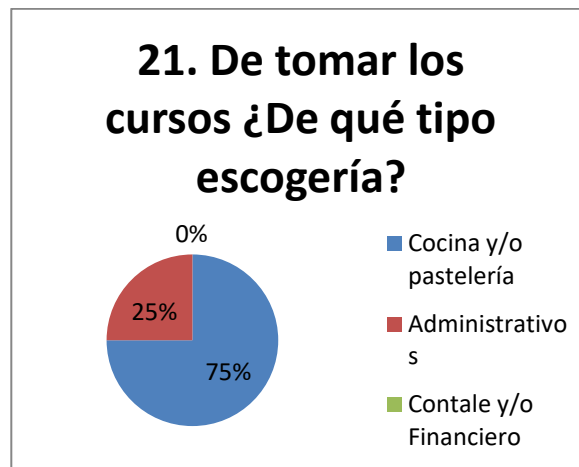
**Cuadro# 49**

De tomar los cursos ¿De qué tipo escogería?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
49	Cocina/Pastelería	3	75%
	Administrativo	1	25%
	Contable/Financiero	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 49.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% de los gastronómicos que cerraron su negocio tomaría cursos de cocina o pastelería para complementar sus conocimientos mientras que el 25% restante escogería cursos administrativos. La mayoría tienen preferencia por tener más conocimientos operativos esto podría darse para poder expandir la línea de producto que se oferta.

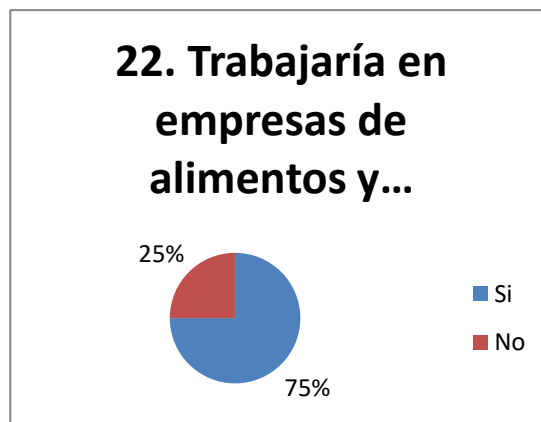
**Cuadro# 50**

Trabajaría en empresas de alimentos y bebidas antes de poner su negocio			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
50	Si	3	75%
	No	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 50.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% de los encuestados si laboraría para otras empresas antes de emprender en su negocio mientras que el 25% restante no lo haría. Toman la oportunidad de ganar experiencia y ver cómo funciona un negocio y tomando en consideración la pregunta de la edad ellos trabajarían mientras estudian.

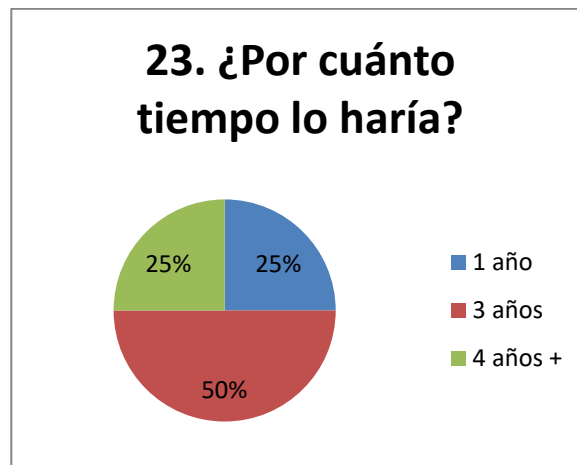
**Cuadro# 51**

¿Por cuánto tiempo lo haría?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
51	1 año	1	25%
	3 años	2	50%
	4+ años	1	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 51.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los gastronómicos que cerraron su negocio trabajaría por 3 años para otros mientras que la otra mitad se divide de forma equitativa para las otras 2 opciones. Se entiende que la mayoría opta por no laborar mucho tiempo.

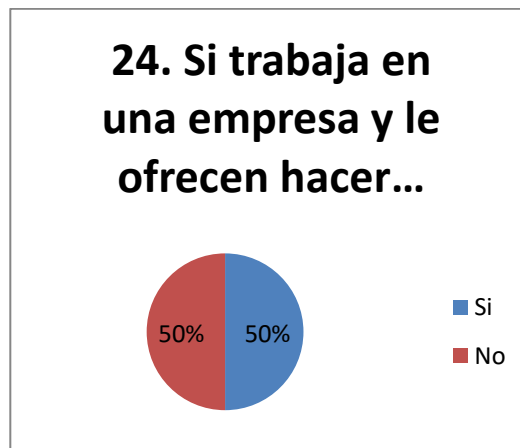
**Cuadro# 52**

Si trabaja en una empresa y le ofrecen hacer pasantías sin paga en otras áreas ¿Lo haría?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
52	Si	2	50%
	No	2	50%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 52.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 50% de los gastronómicos que cerraron su negocio si realizaría pasantías de forma gratuita en otras áreas; la otra mitad no lo haría. Esto nos confirma que la mitad de los emprendedores podrían estar estudiando ya que esto demuestra que no tienen más tiempo en el día para aprovechar estas oportunidades.

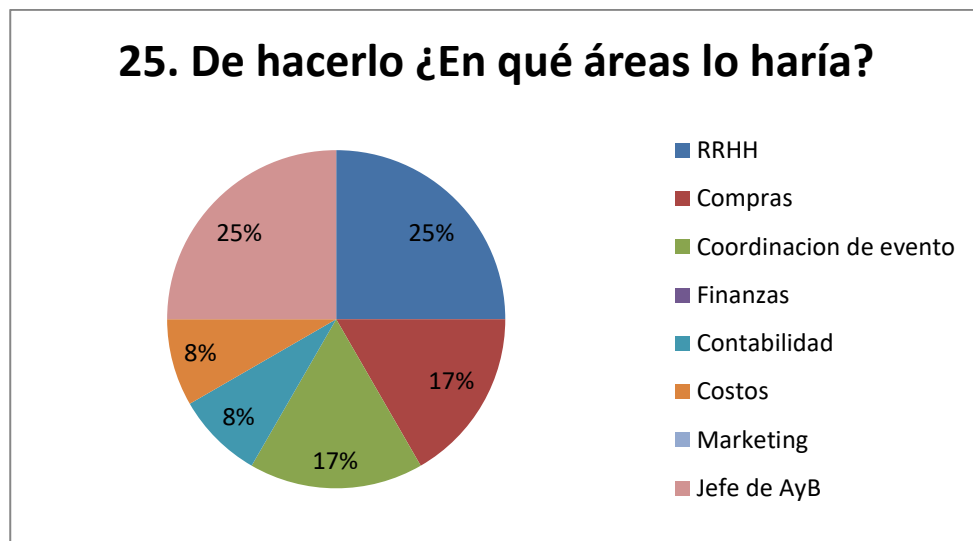
**Cuadro# 53**

De hacerlo ¿En qué áreas lo haría? (Escoja 3)			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
53	RRHH	3	25%
	Compras	2	17%
	Coordinación de eventos	2	17%
	Finanzas	0	0%
	Contabilidad	1	8%
	Costos	1	8%
	Marketing	0	0%
	Jefe de A y B	3	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 53.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Las dos áreas más seleccionada para realizar pasantías con un 25% cada una son RRHH y Jefe de A y B seguido con un 17% tenemos Compras y Coordinación de eventos y finalmente con 8% Costos y Contabilidad

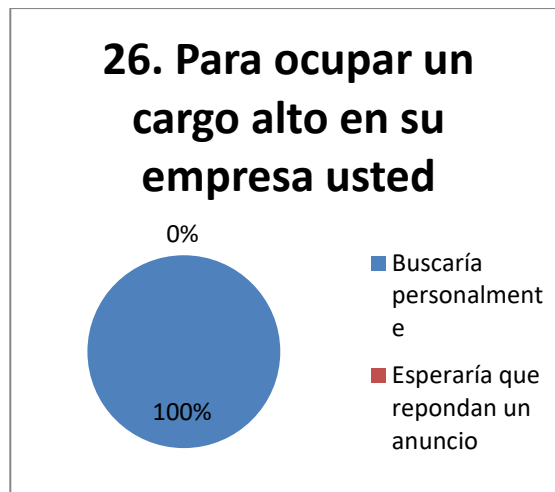
**Cuadro# 54**

Para ocupar un cargo alto en su empresa usted			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
54	Buscar personalmente	4	100%
	Esperar que respondan a un anuncio	0	0%

**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 54.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a emprendedores gastronómicos que cerraron su negocio en catering

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Todos los encuestados buscarían personalmente a la persona que ocupe un cargo alto en su empresa. Esto puede darse por buscar la confianza en esta persona.



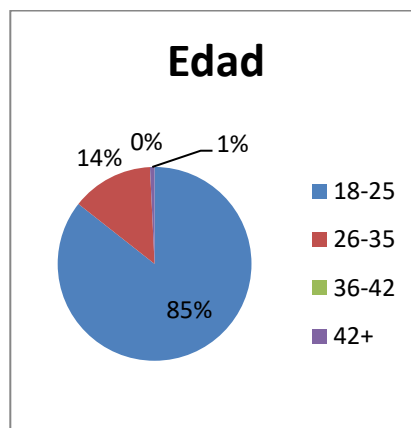
**Cuadro# 55**

Edad			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
55	18-25	113	85%
	26-35	18	14%
	36-42	0	0%
	42+	1	1%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 55.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 85% de los estudiantes están en un rango de edad entre 18-25 años el 14% entre 26-35 y el 1% restante tiene más 42 años. Nos indica que salen del colegio y enseguida ingresan a estudiar en el instituto.

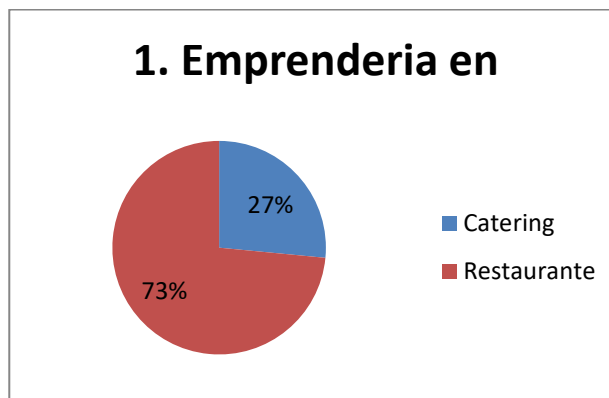
**Cuadro# 56**

Emprendería en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
56	Catering	35	27%
	Restaurante	97	73%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 56.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% de los estudiantes emprenderían con un restaurante y el 27% restante con el servicio de catering.

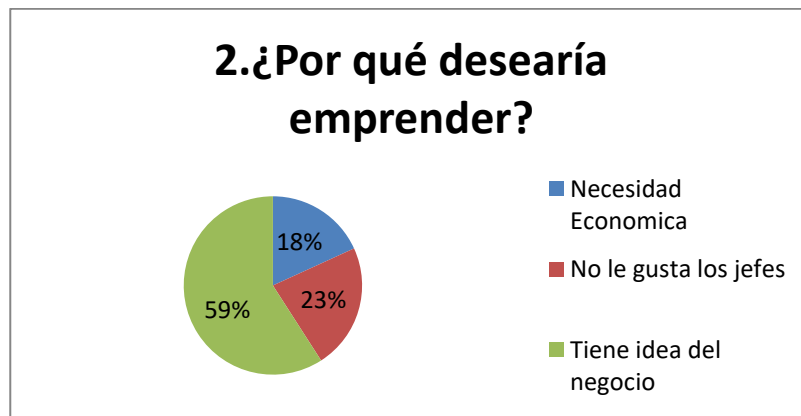
**Cuadro# 57**

¿Por qué desearía emprender?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
57	Necesidad economica	24	18%
	No le gustan los jefes	30	23%
	tiene idea del negocio	78	59%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 57.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 59% de los encuestados emprenderían porque tienen conocimientos sobre el negocio; el 18% por necesidad económica y el 23% restante porque no les gusta tener jefes. Este resultado se puede ver porque están desarrollándose en campos que abarcan estos negocios

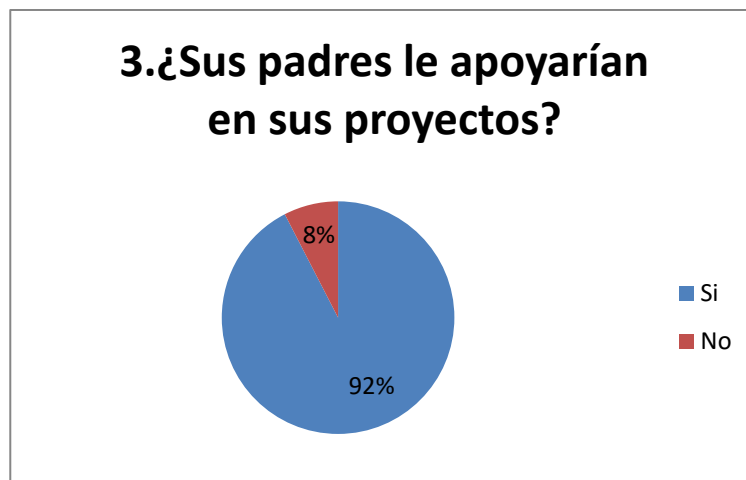
**Cuadro# 58**

¿Sus padres le apoyarían en sus proyectos?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
58	si	122	92%
	no	10	8%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 58.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 92% de los estudiantes si recibirían apoyo de sus padres al momento de emprender y el 8% restante no. Esto no solo restringe a los padres sino a un tercero que apoye y ayude en el inicio del negocio

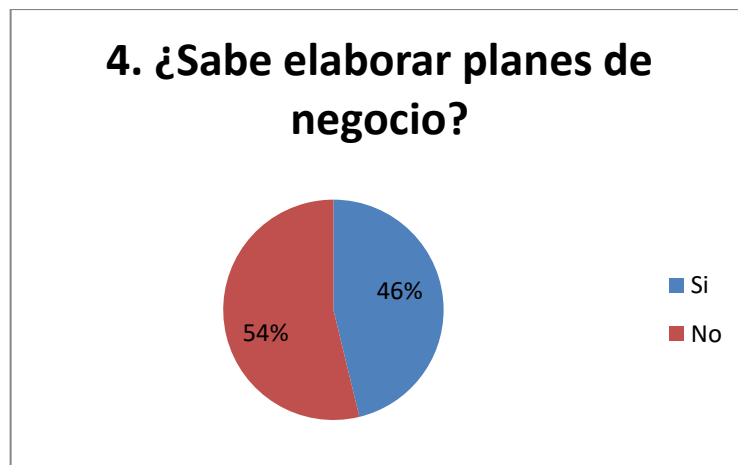
**Cuadro# 59**

¿Sabe elaborar planes de negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
59	si	61	46%
	no	71	54%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 59.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 54% de los encuestados no sabe elaborar un plan de negocio el 46% restante si tiene conocimiento. Esto nos indica que la institución enseña a diseñar planes de negocio ya en los años intermedios o últimos.

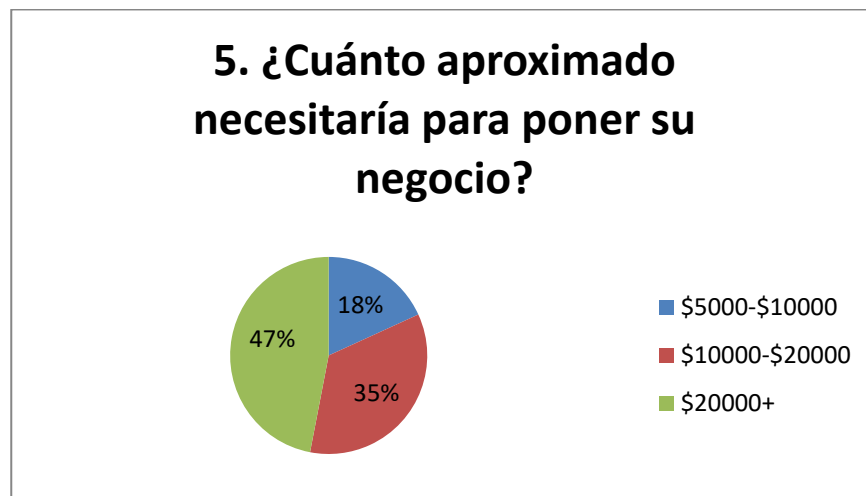
**Cuadro# 60**

¿Cuánto aproximado necesitaría para poner su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
60	\$5000-\$10000	24	18%
	\$10000-\$20000	46	35%
	\$20000+	62	47%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 60.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 47% de los estudiantes necesitan más de \$20000 para iniciar su negocio el 35% necesita entre \$10000 y \$20000 y el 18% restante entre \$5000 y \$10000. Por los valores porcentuales y la pregunta 1 a los estudiantes más los resultados de esta pregunta hecha a los profesionales se entiende que el catering usa poca inversión y el restaurante la mayor.

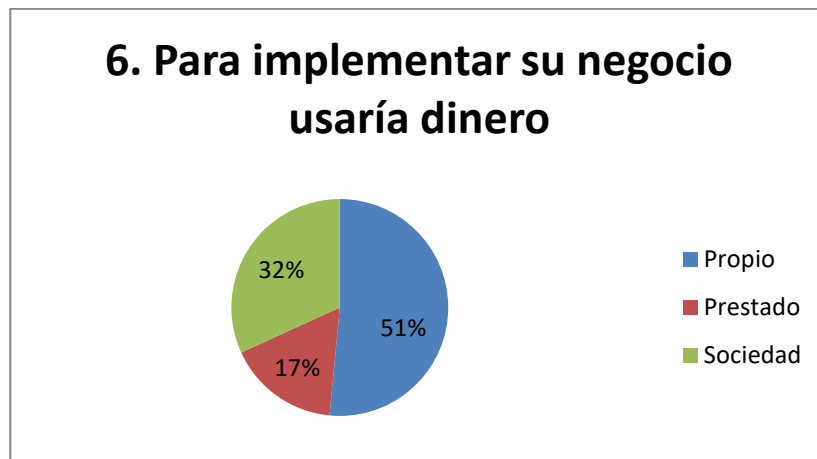
**Cuadro# 61**

Para implementar su negocio usaría dinero			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
61	Propio	68	51%
	Prestado	22	17%
	Sociedad	42	32%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 61.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 51% usaría dinero propio el 32% haría una sociedad mientras que el 17% restante realizaría un préstamo. Analizando la pregunta anterior se tendría que los que requieren de menor inversión usarían dinero propio para emprender.

**Cuadro# 62**

De pedir prestado el dinero lo haría a			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
62	Banca	87	66%
	CFN	45	34%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 62.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** De realizar un préstamo el 66% lo haría a la banca privada y el 34% restante a la CFN. Esto se podría entender que el uso de la banca privada sería para tener oportunidades a futuro trabajando con la misma.



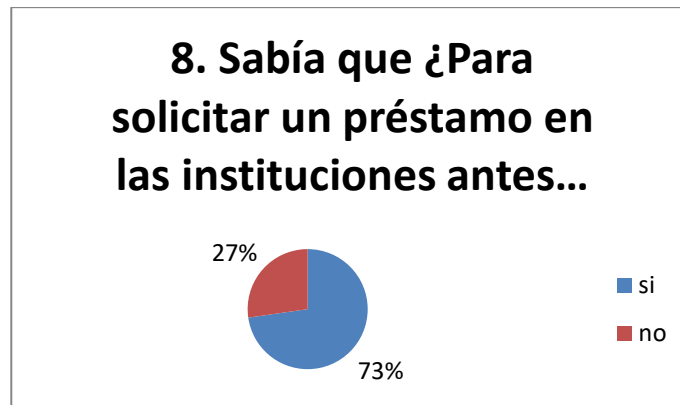
**Cuadro# 63**

¿Sabía qué para solicitar un préstamo en las instituciones antes mencionadas necesita presentar en propuesta un plan de negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
63	Si	96	73%
	No	36	27%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 63.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 73% de los estudiantes si saben que necesitan de un plan de negocios para solicitar un préstamo el 27% restante carecía de ese conocimiento

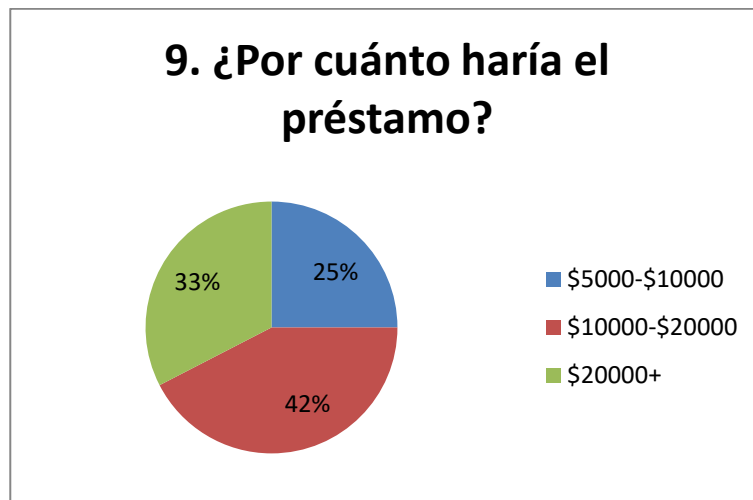
**Cuadro# 64**

¿Por cuánto haría el préstamo?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
64	\$5000-\$10000	33	25%
	\$10000-\$20000	56	42%
	\$20000+	43	33%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 64.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 42% de los estudiantes haría un préstamo por un monto entre \$10000 y \$20000 el 33% por más de \$20000 y el 25% restante por un monto entre \$5000 y \$10000. Relacionándola con la pregunta 5 tenemos que los estudiantes pedirían un monto igual o menor al que requieran para invertir.

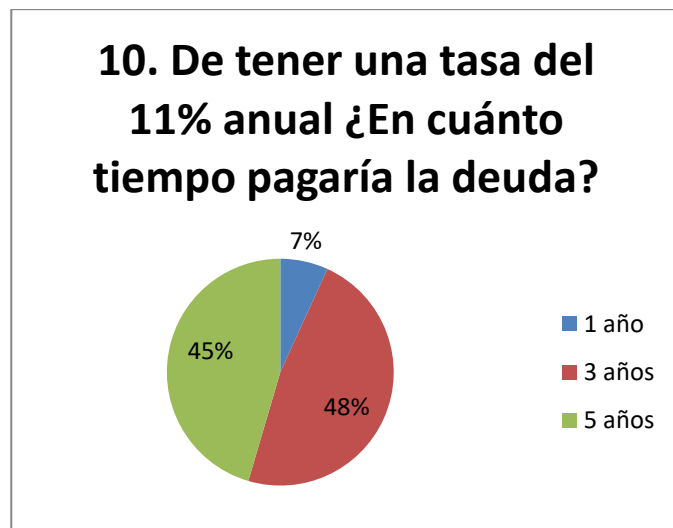
**Cuadro# 65**

De tener una tasa del 11% anual ¿En cuánto tiempo pagaría la deuda?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
65	1 año	9	7%
	3 años	63	48%
	5 años	60	45%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 65.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 48% de los estudiantes pagaría el préstamo en un plazo de 3 años el 45% en un plazo de 5 años y el 7% restante en 1 año. Esto se interpreta en que los estudiantes pagarían su deuda en plazos de tiempo mayores.

**Cuadro# 66**

De buscar un socio este sería			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
66	Capitalista	40	30%
	Aporte y Trabajo	92	70%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 66.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** De los encuestados el 70% prefiere un socio que aporte y trabaje en la empresa mientras que el 30% restante prefiere que sea capitalista. Considerando la siguiente pregunta se entiende la preferencia de que el socio también labore en la empresa.

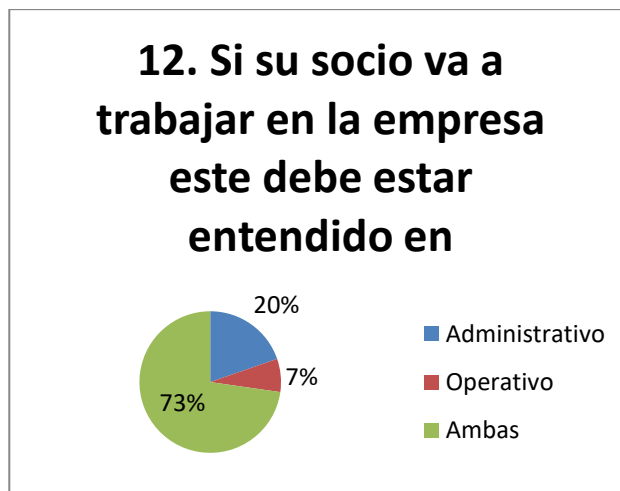
**Cuadro# 67**

Si su socio va a trabajar en la empresa este debe estar entendido en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
67	Administrativo	26	20%
	Operativo	10	7%
	Ambas	96	73%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 67.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 73% de los estudiantes prefieren que su socio tenga conocimientos administrativos y operativos el 20% que solo tengan conocimientos administrativos y el 7% restante que solo tengan conocimiento operativo.

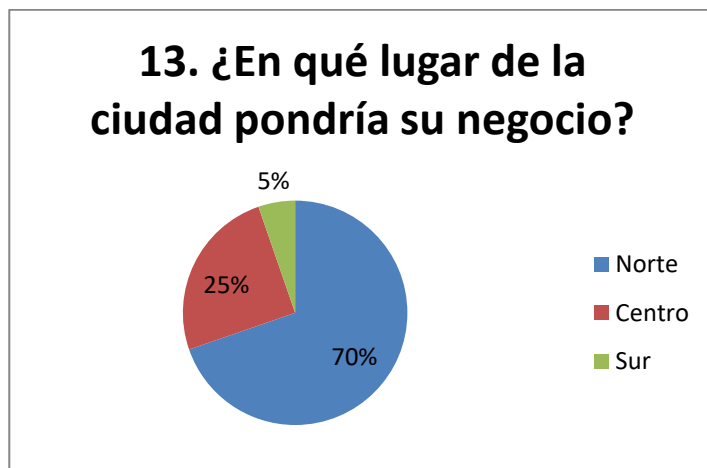
**Cuadro# 68**

¿En qué lugar de la ciudad pondría su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
68	Norte	92	70%
	Centro	33	25%
	Sur	7	5%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 68.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 70% pondría su negocio en el norte de la ciudad el 25% en el centro y el 5% restante en el sur de la ciudad. Sabiendo que realizan estudios de mercado buscarían su mercado ideal y el pequeño porcentaje se podría dar por laborar en su domicilio.

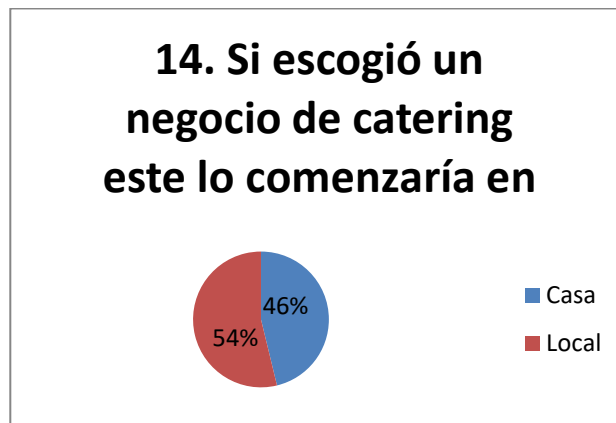
**Cuadro# 69**

Si escogió un negocio de catering este lo comenzaría en			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
69	Casa	61	46%
	Local	71	54%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 69.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 54% de los encuestados iniciarían su negocio en un local el 46% restante en su residencia. Considerando la pregunta 1 se entiende que los restaurantes necesitan de un espacio grande por ello se necesita de un local.

**Cuadro# 70**

¿Conoce cuánta competencia existe en la zona?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
70	Si	45	134%
	No	87	66%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 70.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 34% si conoce cuánta competencia tienen en los alrededores mientras que el 66% de los estudiantes no lo saben. Esto nos puede decir que los estudiantes tienen las ganas de emprender pero aun no realizan los estudios de mercado del lugar donde desean emprender y solo tienen el conocimiento por observación.



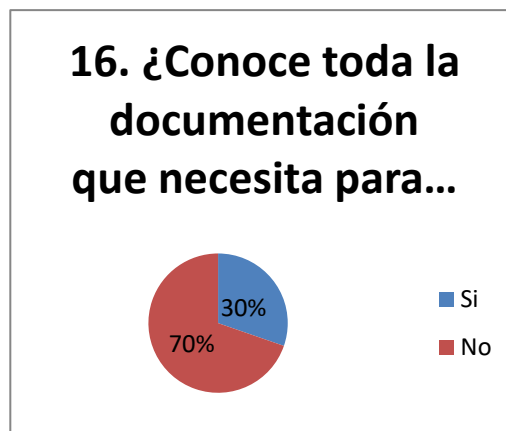
**Cuadro# 71**

¿Conoce toda la documentación que necesita para poner su negocio?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
71	Si	40	30%
	No	92	70%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 71.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 70% de los estudiantes carece del conocimiento de la documentación que necesita para poner su negocio mientras que el 30% restante si lo sabe.

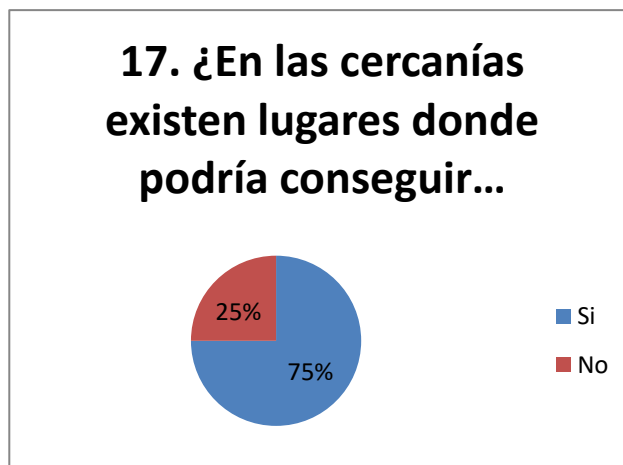
**Cuadro# 72**

¿En las cercanías existen lugares donde podría conseguir materia prima de último momento?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
72	Si	4	75%
	No	0	25%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 72.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 75% de los estudiantes si conoce donde conseguir materia prima de última hora en las cercanías mientras que el 25% restante carece de ese conocimiento. En relación con la pregunta 15 se podría entender que los estudiantes conocen sitios por observación o se localizaría su negocio cerca de supermercados.

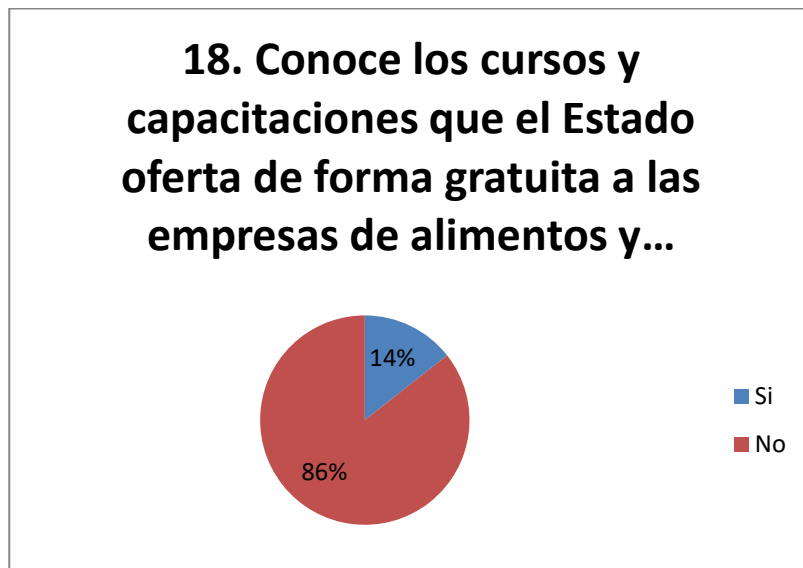
**Cuadro# 73**

¿Conoce los cursos y capacitaciones que el Estado oferta de forma gratuita a las empresas de alimentos y bebidas?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
73	Si	19	14%
	No	113	86%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 73.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 86% de los estudiantes desconoce que el gobierno oferta capacitaciones de forma gratuita para las empresas de alimentos y bebidas mientras que el 14% restante si lo sabia.

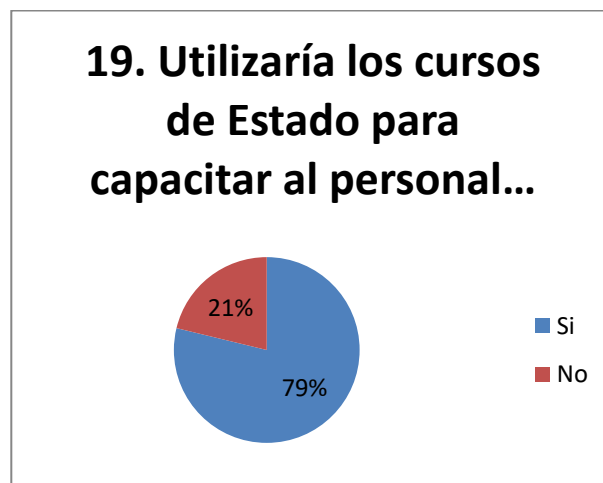
**Cuadro# 74**

¿Utilizaría los cursos de Estado para capacitar al personal de su empresa?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
74	Si	104	79%
	No	28	21%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 74.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 79% de los encuestados si usaría los cursos del gobierno mientras que el 21% restante se niega. Nos dice que si aprovecharía la oportunidad pero los que no podría ser por falta de confianza en el gobierno y tienen preferencia por la parte privada.

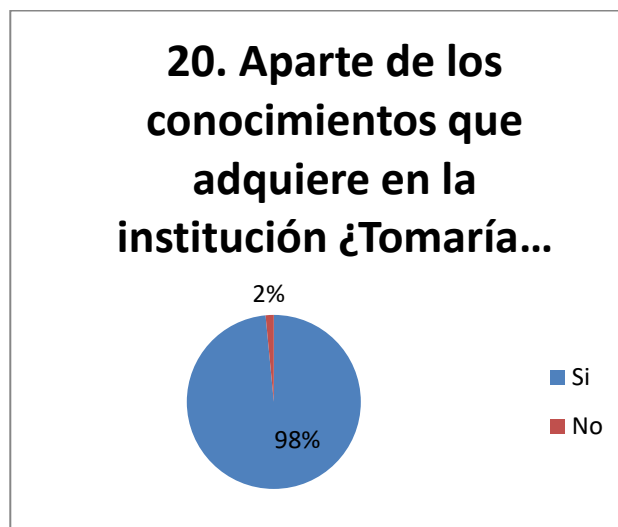
**Cuadro# 75**

Aparte de los conocimientos que adquiere en la institución ¿Tomaría otros cursos por fuera?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
75	Si	130	98%
	No	2	2%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 75.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 98% de los estudiantes si tomaría cursos para complementar sus conocimientos el 2% restante no. Esto nos indica que los estudiantes aunque se gradúen piensan en seguir aprendiendo y desarrollándose.

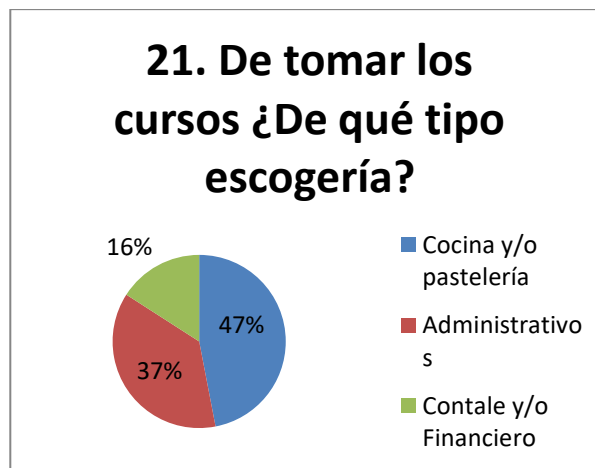
**Cuadro# 76**

De tomar los cursos ¿De qué tipo escogería?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
76	Cocina/Pastelería	62	47%
	Administrativo	49	37%
	Contable/Financiero	21	16%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 76.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 47% de los estudiantes escogería cursos de cocina y pastelería el 37% de tipo administrativo y el 16% restante financiero o contable. Se entiende que los estudiantes piensan que no requieren de muchos conocimientos contables o financieros a futuro sino más operativos para seguir innovando sus productos.

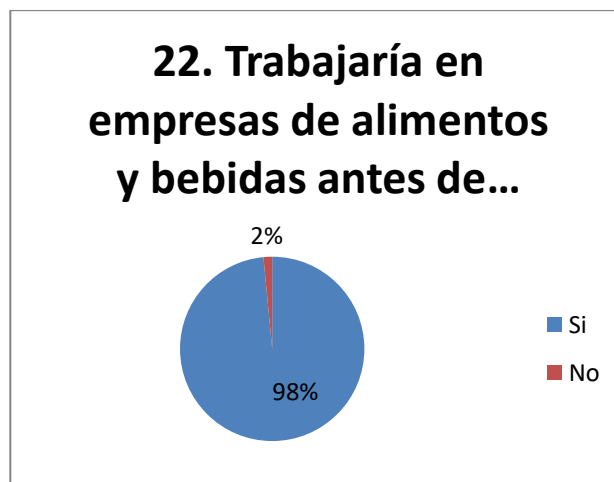
**Cuadro# 77**

Trabajaría en empresas de alimentos y bebidas antes de poner su negocio			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
77	Si	130	98%
	No	2	2%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 77.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 98% de los estudiantes si trabajaría en una empresa antes de iniciar su negocio el 2% restante no lo haría. Nos dice que si desean adquirir experiencias y conocer como funcione y que necesita un negocio.

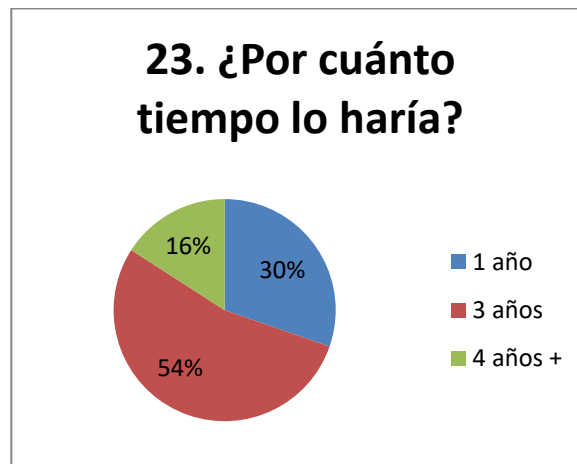
**Cuadro# 78**

¿Por cuánto tiempo lo haría?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
78	1 año	40	30%
	3 años	71	54%
	4+ años	21	16%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 78.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 54% trabajaría por 3 años el 16% por más de 4 años y el 30% restante de los estudiantes por 1 año antes de iniciar su negocio. Nos indica que no desean estar mucho tiempo trabajando para otros.



**Cuadro# 79**

Si trabaja en una empresa y le ofrecen hacer pasantías sin paga en otras áreas ¿Lo haría?			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
79	Si	95	72%
	No	37	28%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 79.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 72% de los encuestados si realizaría pasantías en otras áreas sin paga mientras que el 28% restante se niega. Tenemos que la mayoría si aprovecharía la oportunidad de ganar experiencias en otros campos.

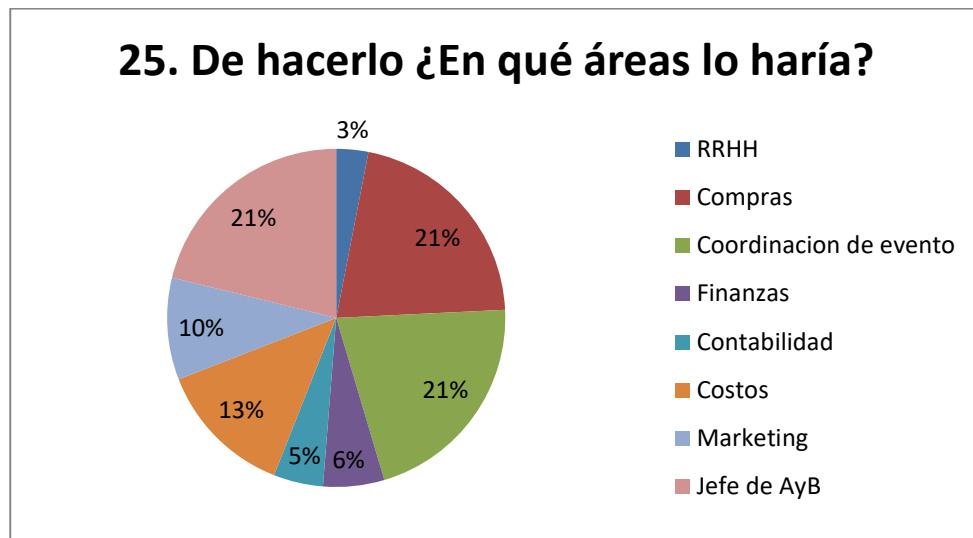
**Cuadro# 80**

De hacerlo ¿En qué áreas lo haría? (Escoja 3)			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
80	RRHH	1	3%
	Compras	1	21%
	Coordinacion de eventos	3	21%
	Finanzas	2	6%
	Contabilidad	0	5%
	Costos	2	13%
	Marketing	2	10%
	Jefe de A y B	1	21%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 80.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** Con un 21% Jefe de A y B, Compras y Coordinación de eventos son las más opeionadas por los estudiantes para realizar pasantías; le sigue Costos con un 13%, Marketing con 10%; Finanzas con el 6%; Contabilidad con el 5% y RRHH con el 3%.

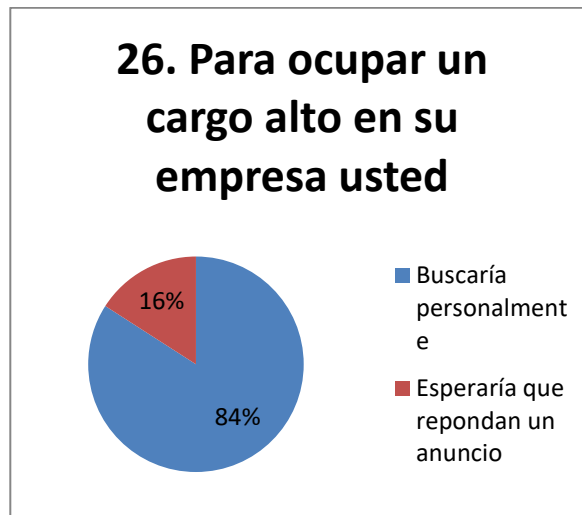
**Cuadro# 81**

Para ocupar un cargo alto en su empresa usted			
Item	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
81	Buscar personalmente	111	84%
	Esperar que respondan a un anuncio	21	16%

**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Gráfica 81.**



**Fuente:** Datos de la encuesta a estudiantes de gastronomía.

**Elaborado por:** Lic. Alex Pineda Gómez

**Análisis:** El 84% de los encuestados buscaría de forma personal a quien trabajase en un cargo alto en la empresa mientras que el 16% restante esperaría a que respondan a un anuncio.

## Entrevistas.

### Empresas de éxito

1. Edad actual:

**Chef Diego Lavalleteo** 36 años.

**Chef Fabiana Baque** 25 años.

**Chef Gibson Salazar** 30 años.

**Chef Nixon Gamarra** 29 años.

2. Título y en qué institución o universidad lo obtuvo

**Chef Diego Lavalleteo** Tecnología en Alimentos y Bebidas.

**Chef Fabiana Baque** Tecnología en Alimentos y Bebidas en Instituto Superior de Arte Culinario.

**Chef Gibson Salazar** Técnico en Alimentos y Bebidas en Escuela de los Chef.

**Chef Nixon Gamarra** Administrador de Alimentos y Bebidas.

3. En esta universidad o institución ¿Qué materias de tipo administrativo que le inculcaron le sirvieron para poder estructurar su negocio?

**Chef Diego Lavalleteo** Administración de restaurantes y bares, contabilidad básica, estudios de mercado y desarrollo de planes de negocio.

**Chef Fabiana Baque** Control de costos, estadísticas y recursos humanos.

**Chef Gibson Salazar** Ningún tipo de materias administrativas tuvo en su formación en esta institución. Todo lo que sabe lo obtuvo con experiencias y bases que obtuvo en el colegio.

**Chef Nixon Gamarra** Contabilidad, finanzas, liderazgo y manejo de personal.

4. Antes de aperturar su negocio ¿Trabajo en otros lados y por cuánto tiempo?

**Chef Diego Lavallo** Si desde los 16 años trabajo en Argentina de allí a los 24 vino a Ecuador a la ciudad de Cuenca a trabajar en bares, de allí a los 26 lanza con un socio D&D servicio de catering el cual al cabo de un año es cerrado por problemas con el socio; viene a Guayaquil y apertura un restaurante de comida argentina y pizzas y a la edad de 32 años decide cambiar el negocio a servicio de catering porque da mayor rentabilidad y menor gasto de tiempo.

**Chef Fabiana Baque** A los 19 años empieza a trabajar en Kikes empresa de animación de eventos; a los 20 comienza a laborar como eventual en diferentes centros de eventos de Guayaquil y Samborondón; a los 23 comienza a aperturar su negocio, pero a la vez labora en el hotel Hollyday hasta la edad de 25 años que ya dedica todo su tiempo al mismo negocio.

**Chef Gibson Salazar** Laboró por 2 años en un chifa para solventar sus estudios de allí paso a laborar por 3 años en un salón de Eventos y finalmente apertura su negocio.

**Chef Nixon Gamarra** Laboró por 6 años en diferentes restaurantes en diferentes ciudades del país; pese a lanzar su negocio en la ciudad de Guayaquil se puso a trabajar en hoteles de la ciudad.

5. Estas experiencias que obtuvo ¿Cree Ud. que le han servido para desarrollar su negocio?

**Chef Diego Lavalleto** Si todo lo que le sucedió trabajando para otros y lanzando un negocio en sociedad; pese a que este fracaso le dejó un mal sabor, lo llevó a levantarse por cuenta propia y aventurarse en el negocio nuevamente.

**Chef Fabiana Baque** Aprender de otros en la organización y decoración de eventos, el trato del personal y atención a los clientes me sirvió para llevar bien el negocio en los inicios y establecerlo a como está en estos momentos.

**Chef Gibson Salazar** Le dejó un concepto de como establecer y las necesidades iniciales de un negocio de esta índole, el cómo traer, ganarse y mantener a los preciados clientes que aunque no lo parezca en ocasiones parecen escasos.

**Chef Nixon Gamarra** Al trabajar para otros aprendí de los errores que ellos cometían para evitarlos con el negocio propio. Como la organización de recibir mercadería, la necesidad de productos a última hora y el desarrollo de los horarios de trabajo del personal.

6. ¿Qué lo llevo a emprender con el negocio: necesidad o la idea de implementarlo?

**Chef Diego Lavalleto** Los conocimientos del mismo ya los tenía y el fracaso de una vez con el mismo tipo de negocio.

**Chef Fabiana Baque** Este tipo de negocio le gusta más que un restaurante por el tiempo que se debe invertir al mismo el cual es menor y no existe tanto estrés y no tener que responder a nadie.

**Chef Gibson Salazar** La necesidad de tener tiempo y generar grandes ganancias de forma inmediata para poder cuidar y criar a la familia.

**Chef Nixon Gamarra** La necesidad de generar dinero y trabajo para que la familia esté estable y poder cumplirles los gustos y ciertos caprichos.

7. ¿Dónde inicio su negocio y edad que tenía?

**Chef Diego Lavalleto** 29 años en la vía terminal-pascuales al norte de la ciudad.

**Chef Fabiana Baque** A los 23 años lo inicio en su propia casa y aún lo mantiene funcionando allí, en el norte de la ciudad.

**Chef Gibson Salazar** 25 años en la Avenida de las Americas norte de la ciudad.

**Chef Nixon Gamarra** A los 24 años en la parte norte de la ciudad sector Guayacanes.

8. ¿Qué problemas tuvo al querer implementar su negocio? Y ¿Cómo los solucionó?

**Chef Diego Lavalleto** Como ya tenía todos los equipos del restaurante y la cartera de clientes lo único fue el cierre del restaurante, para pasar a laborar en casa para evitar pago de alquiler del mismo.

**Chef Fabiana Baque** Obtener clientes es lo difícil al inicio, pero mediante las redes sociales superó el problema y comenzó a hacerse conocida.

**Chef Gibson Salazar** Al inicio el dinero era problema, como no tenía muchos equipos no podía cumplir con algunas peticiones de los clientes; así que decidió alquilar los mismos que necesitase.

**Chef Nixon Gamarra** El alquiler del lugar de trabajo era alto en esa zona, pero sí existía demanda por ello decidió quedarse allí por 2 años y luego paso el centro de trabajo a Durán, ya que le salía más económico.

9. El negocio ¿Es propio o tiene socios?

**Chef Diego Lavalleteo** Propio.

**Chef Fabiana Baque** Propio.

**Chef Gibson Salazar** Propio.

**Chef Nixon Gamarra** Propio.

10. ¿Utilizó capital propio o tuvo que hacer préstamos? y ¿Cuánto necesito para emprender?

**Chef Diego Lavalleteo** Préstamo de \$20000.

**Chef Fabiana Baque** Propio \$5000.

**Chef Gibson Salazar** Préstamo de \$5000.

**Chef Nixon Gamarra** Propio \$6000.

11. De haber hecho préstamo ¿a qué tipo de institución le hizo? Y ¿Cuánto tiempo tardo en cancelar el mismo?

**Chef Diego Lavalleteo** A la banca privada por 5 años plazo.

**Chef Fabiana Baque** Ninguna.



**Chef Gibson Salazar** A la banca privada por 3 años.

**Chef Nixon Gamarra** Ninguna.

12. ¿Recibió apoyo o incentivo de un tercero para avanzar con el negocio al inicio?

**Chef Diego Lavallo** Si por parte de la esposa que le ayuda con el marketing y organización del mismo.

**Chef Fabiana Baque** Si por parte de los padres y el novio.

**Chef Gibson Salazar** Si por parte de la familia.

**Chef Nixon Gamarra** Si por parte de la madre para poder manejar el local de Cerecita.

13. ¿Compró todo lo necesario para el negocio de forma inicial? de ser no la respuesta ¿Ud. alquilaba lo que le faltase?

**Chef Diego Lavallo** Las cosas las compró con el préstamo cuando aperturó el restaurante y de allí las tomó para trabajar con el negocio de catering.

**Chef Fabiana Baque** No; alquilaba y sigue alquilando el menaje.

**Chef Gibson Salazar** No; alquilaba ciertos equipos y menaje para cumplir con los clientes.

**Chef Nixon Gamarra** No; algunas cosas como menaje y transporte los alquilaba para bajar el costo de inversión.

14. A medida que su negocio lo requería o crecía compraba maquinaria, herramientas y tecnología ¿aproximado cuánto más invirtió en su negocio?

**Chef Diego Lavalleteo** Esta pensando en un préstamo de \$60000 para la compra de un terreno y construir un salón de eventos.

**Chef Fabiana Baque** Utensilios y equipo de pastelería compró lo cual fue una inversión de \$3000.

**Chef Gibson Salazar** Mientras el negocio crecía ahorra parte de las ganancias para comprar los equipos que alquilaba. Lo cual fue \$5000 más.

**Chef Nixon Gamarra** Con la expansión de un segundo local a las afueras de la ciudad invirtió \$7000.

15. ¿Qué lo impulsó para hacer crecer el negocio? Y ¿Qué problemas principales tuvo para hacerlo?

**Chef Diego Lavalleteo** Cumplir con la demanda de los clientes que solicitan hasta un lugar donde desarrollar los eventos.

**Chef Fabiana Baque** El ofertar el servicio de pastelería para complementar las necesidades de los clientes; el problema fue encontrar un pastelero que se traslade al lugar de trabajo.

**Chef Gibson Salazar** El reducir los costos de alquiler de equipos; esperar a tener el dinero para adquirirlos.

**Chef Nixon Gamarra** La demanda por la zona de vía a la costa es lo que le llevo a la expansión el problema fue encontrar la buena localidad del mismo.

16. ¿Cuándo tuvo problemas los solucionó Ud. mismo o recurrió a la ayuda de un tercero por consejo o para que los solucionara?

**Chef Diego Lavalleto** Solicitó ayuda a su mujer en los problemas de marketing y publicidad de la empresa.

**Chef Fabiana Baque** Solicitó ayuda a su novio con ciertas preparaciones y cuando tenía mucho trabajo.

**Chef Gibson Salazar** Solicitó ayuda a su mujer para la atención de clientes y seguimiento de post-venta

**Chef Nixon Gamarra** Solicitó ayuda a sus padres y mujer para impulsar de la apertura del segundo local del negocio.

17. ¿Porque cerró o cerraría su negocio?

**Chef Diego Lavalleto** Solo si fuese a la quiebra.

**Chef Fabiana Baque** Si fuese a la quiebra.

**Chef Gibson Salazar** Si fuese a la quiebra.

**Chef Nixon Gamarra** Lo cerraría si este fuese a la quiebra.

18. De cerrar su negocio ¿Ud. Lo volvería a intentar a futuro? Y ¿Por qué?

**Chef Diego Lavalleto** ya lo hizo una vez no tiene problema en volver a hacerlo.

**Chef Fabiana Baque** después de recuperarse sí lo intentaría porque no le gusta trabajar para otros, que le controlen el tiempo.

**Chef Gibson Salazar** Siempre volverá a lanzarse ya que tiene que cumplir con su familia.

**Chef Nixon Gamarra** Sí, lo haría una vez que se haya recuperado económicamente.

19. Con la situación política y económica actual del país ¿Cree Ud. Qué es más fácil, difícil o igual qué en la época cuando ud aperturó su negocio?

**Chef Diego Lavallo** es más difícil ya que las reglas andan cambiando constantemente.

**Chef Fabiana Baque** Le parece igual porque no es mucha la diferencia del tiempo y cambio de leyes en la apertura de negocio.

**Chef Gibson Salazar** Un poco difícil por las nuevas regulaciones en los productos de importación tales como maquinas y repuestos.

**Chef Nixon Gamarra** es difícil y fácil; sí se lo intenta en la ciudad de Guayaquil es complicado por razones de las políticas que son mas rigurosas, pero en las afueras se mantienen casi iguales.

20. Actualmente el gobierno y el municipio ofrecen cursos y capacitaciones sobre primeros auxilios, buenas practicas de manufactura e inclusive si lo desea el ministerio de Salud ofrece una credencial para los cocineros certificando que tienen los conocimientos básicos y las habilidades aptas para trabajar ¿Qué opina de esto? ¿Le hubiese gustado que existiera esto en la época cuando aperturó su negocio?

**Chef Diego Lavallete** No conocía de esto, pero si me hubiese gustado que existieran en esa época, ya que así podría haber ahorrado un poco de dinero en capacitaciones.

**Chef Fabiana Baque** Si conocía algunas, pero prefiere enseñar al personal ella misma.

**Chef Gibson Salazar** No las conoce, pero si le hubiese encantado saber de ellas.

**Chef Nixon Gamarra** Conoce ciertas, ya que a él, se las han inculcado en el hotel que labora y hace uso de las mismas para capacitar a su personal.

21. ¿De acuerdo a su experiencia, cuáles factores usted considera como clave para el éxito del negocio?

**Chef Diego Lavallete** La constancia, el esfuerzo, el no doblegarse ante los problemas, el haber ganado experiencias antiguas.

**Chef Fabiana Baque** perseverancia y esfuerzo son una base, pero también se necesita el querer seguir aprendiendo no solo del día a día, si no de otros.

**Chef Gibson Salazar** Constancia; invertir el tiempo al negocio que se requiera.

**Chef Nixon Gamarra** El aprender y seguir aprendiendo, la constancia y querer superarse ante la adversidad y no solo enfrascarse en el conocimiento operativo, sino expandir el horizonte.

### **Empresas que cerraron**

1. Edad actual:

**Chef Edgar Plus** 28 años.

**Chef Jonathan Tuarez** 25 años.

**Chef Margarita Zambrano** 24 años.

**Chef Marco Pozo** 25 años.

2. Título y en qué institución o universidad lo obtuvo:

**Chef Edgar Plus** Bachiller en Físico – matemático.

**Chef Jonathan Tuarez** Licenciado en gastronomía - Universidad Estatal.

**Chef Margarita Zambrano** Licenciada en gastronomía - Universidad Estatal.

**Chef Marco Pozo** Licenciado en gastronomía y administración de empresas –  
UTEG.

3. En esta universidad o institución ¿Qué materias de tipo administrativo que le  
inculcaron le sirvieron para poder estructurar su negocio?

**Chef Edgar Plus** Base en contabilidad.

**Chef Jonathan Tuarez** Costos, base en contabilidad y RRHH.

**Chef Margarita Zambrano** Costos, base en contabilidad y RRHH.

**Chef Marco Pozo** Costos, Contabilidad, Administración de negocios, RRHH,  
Estadística, Finanzas, Análisis de Mercado.

4. Antes de aperturar su negocio ¿Trabajó en otros lados y por cuánto tiempo?

**Chef Edgar Pluas** Trabajó desde los 18 años en diferentes restaurants pequeños.

A los 23 ingresó al Hotel continental y a los 24 pasa al Sheraton de Guayaquil para finalmente a los 25 incorporarse al Hotel Sonesta de Guayaquil.

**Chef Jonathan Tuarez** Trabajó como lava platos/ Stewart desde los 20 años en el Hotel Howard Johnson Guayaquil. A los 21 pasa al hotel Sonesta de Guayaquil y a la edad de 22 pasa a ser auxiliar de cocina en el mismo hotel.

**Chef Margarita Zambrano** A los 22 años trabajó por 1 año en Sweet and Coffee.

**Chef Marco Pozo** A los 19 años trabajó de eventual para diferentes centros de eventos en Guayaquil y Salinas, de allí a los 20 años trabajó 3 meses en el restaurante Chilly's de Samborondón; A los 22 años ingresó a Hooters por 2 meses y finalmente a los 23 años ingresó al Hotel Whyndam por 1 año.

5. Estas experiencias que obtuvo ¿Cree ud qué le han servido para desarrollar su negocio?

**Chef Edgar Pluas** Le enseñó sobre el trato al personal, organización de horarios del mismo, conocer la organización contable y financiera de un restaurante.

**Chef Jonathan Tuarez** No le han servido de mucho.

**Chef Margarita Zambrano** El trato y atención al cliente.

**Chef Marco Pozo** Manejo de personal, creación de horarios, creación y organización de buffets.

6. ¿Qué lo llevó a emprender con el negocio: necesidad o la idea de implementarlo?

**Chef Edgar Plus** Por necesidad económica para poder mantener a su familia.

**Chef Jonathan Tuarez** Por necesidad de obtener más recursos económicos para ayudar a sus padres.

**Chef Margarita Zambrano** Porque no le gusta tener a una persona que le este dirigiendo.

**Chef Marco Pozo** Por tener tiempo y un sustento económico para su familia.

7. ¿Dónde inicio su negocio y edad que tenía?

**Chef Edgar Plus** Sur de la ciudad 28 y la J, 27 años.

**Chef Jonathan Tuarez** Norte de la ciudad en Vergeles, 24 años.

**Chef Margarita Zambrano** Centro de la ciudad, 23 años.

**Chef Marco Pozo** Norte de la ciudad en Ciudadela Guayacanes, 24 años.

8. ¿Qué problemas tuvo al querer implementar su negocio? Y ¿Cómo los solucionó?

**Chef Edgar Plus** Terminar de conseguir el dinero para obtener equipos y menaje.

**Chef Jonathan Tuarez** Crear una imagen y obtener clientes para el negocio; pidió ayuda a sus amigos para publicidad de boca a boca.



**Chef Margarita Zambrano** Encontrar un local disponible en el centro a bajo a costo.

**Chef Marco Pozo** Encontrar equipos y mesas de trabajo a bajo costo; se solucionó encontrando a una persona que trabaje en acero y hierro para que las fabrique.

9. El negocio ¿Es propio o tiene socios?

**Chef Edgar Pluas** Propio.

**Chef Jonathan Tuarez** Propio.

**Chef Margarita Zambrano** Propio.

**Chef Marco Pozo** Sociedad.

10. ¿Utilizó capital propio o tuvo que hacer préstamos? y ¿Cuánto necesito para emprender?

**Chef Edgar Pluas** Propio \$7000.

**Chef Jonathan Tuarez** Propio \$ 3000.

**Chef Margarita Zambrano** Propio \$4000.

**Chef Marco Pozo** Propio \$5000.

11. De haber hecho préstamo ¿a que tipo de institución le hizo? Y ¿Cuánto tiempo tardo en cancelar el mismo?

**Chef Edgar Pluas** No hizo préstamo.

**Chef Jonathan Tuarez** No hizo préstamo.

**Chef Margarita Zambrano** No hizo préstamo.

**Chef Marco Pozo** No hizo préstamo.

12. ¿Recibió apoyo o incentivo de un tercero para avanzar con el negocio al inicio?

**Chef Edgar Plus** Si de su esposa.

**Chef Jonathan Tuarez** No lo tuvo.

**Chef Margarita Zambrano** Si de sus padres.

**Chef Marco Pozo** Si de su esposa que a la vez era su socia.

13. ¿Compró todo lo necesario para el negocio de forma inicial? de ser no la respuesta ¿Ud. alquilaba lo que le faltase?

**Chef Edgar Plus** No compró todo; vajillas, mesas y sillas las alquilaba.

**Chef Jonathan Tuarez** No compró todo; vajillas, mesas y sillas las alquilaba.

**Chef Margarita Zambrano** Si compró todo.

**Chef Marco Pozo** Si compró todo.

14. A medida que su negocio lo requería o crecía compraba maquinaria, herramientas y tecnología ¿aproximado cuánto más invirtió en su negocio?

**Chef Edgar Plus** No adquirió nada más.

**Chef Jonathan Tuarez** Compró vajilla, invirtió alrededor de \$200.

**Chef Margarita Zambrano** Compró utensilios de pastelería, invirtió \$300.

**Chef Marco Pozo** Compró un letrero para el local y adornos para decorar, invirtió \$600.

15. ¿Qué lo impulsó para hacer crecer el negocio? Y ¿Qué problemas principales tuvo para hacerlo?

**Chef Edgar Plus** No lo hizo crecer.

**Chef Jonathan Tuarez** El reducir a largo plazo los costos de alquiler.

**Chef Margarita Zambrano** El cubrir la necesidad de los clientes.

**Chef Marco Pozo** La esperanza de atraer más clientes.

16. ¿Cuándo tuvo problemas los solucionó Ud. mismo o recurrió a la ayuda de un tercero por consejo o para que solucione?

**Chef Edgar Plus** Pedía ayuda a su mujer

**Chef Jonathan Tuarez** Pedía consejo a los que una vez fueron sus jefes y profesores.

**Chef Margarita Zambrano** Sola.

**Chef Marco Pozo** Consejo a sus padres y ayuda a su mujer.

17. ¿Porque cerró o cerraría su negocio?

**Chef Edgar Pluas** Por la oportunidad de tener un salario alto y estable.

**Chef Jonathan Tuarez** Por la oportunidad de obtener nuevos conocimientos y experiencias en otras ciudades del país.

**Chef Margarita Zambrano** Por la falta de clientela que pudiera pagar lo que ella deseaba.

**Chef Marco Pozo** Por tener un trabajo que le de un sueldo estable.

18. De cerrar su negocio ¿Ud. Lo volvería a intentar a futuro? Y ¿Por qué?

**Chef Edgar Pluas** Si lo haría, pero lo tomaría como jubilación o retiro de trabajo para otros.

**Chef Jonathan Tuarez** Sí lo haría, pero cuando haya tomado toda la experiencia que crea conveniente.

**Chef Margarita Zambrano** No lo haría por temor a no poder desarrollarlo.

**Chef Marco Pozo** Sí lo haría, pero cuando exista una mejor estabilidad económica.

19. Con la situación política y económica actual del país ¿Cree Ud. Qué es más fácil, difícil o igual que en la época cuando ud aperturó su negocio?

**Chef Edgar Pluas** Igual.

**Chef Jonathan Tuarez** Difícil a causa de todos los cambios y las nuevas reglamentaciones que esta imponiendo el gobierno.

**Chef Margarita Zambrano** Igual ya que tiene todo y un historial en SRI, se puede aperturar fácil el negocio.

**Chef Marco Pozo** más difícil con todas las políticas cambiantes tanto para poner negocios como para la importación de insumos.

20. Actualmente el gobierno y el municipio ofrecen cursos y capacitaciones sobre primeros auxilios, buenas practicas de manufactura e inclusive si lo desea el ministerio de Salud ofrece una credencial para los cocineros certificando que tienen los conocimientos básicos y las habilidades aptas para trabajar ¿Qué opina de esto? ¿Le hubiese gustado que existiera esto en la época cuando aperturó su negocio?

**Chef Edgar Plus** Le parece un gran aporte a esta industria por parte del gobierno y si haría uso del mismo para así mejorar no solo él como chef, sino para hacer crecer a su personal.

**Chef Jonathan Tuarez** Le parece interesante esta idea de cursos para esta industria, pero espera que sean más completos y que estos cursos cubran más áreas para tener un desarrollo más especializado.

**Chef Margarita Zambrano** si usaría los cursos; le parece una idea interesante no solo de forma profesional, sino para ayudar a otros.

**Chef Marco Pozo** Si haría uso de estos cursos para así desarrollar la empresa, ya que el personal es la clave.

21. ¿De acuerdo a su experiencia, cuáles factores usted considera como clave para el éxito del negocio?

**Chef Edgar Pluas** La constancia; el no tener miedo al que pueda pasar y si se tiene como miedo el sustento familiar buscar una estrategia que permita obtener ingresos de una forma aparte de la del negocio.

**Chef Jonathan Tuarez** El satisfacer la necesidad de aprender de otros, de tener experiencias nuevas antes de aperturar el negocio.

**Chef Margarita Zambrano** Ser realista y tener un mejor estudio del mercado para así posicionar el negocio y obtener las ganancias que uno desea.

**Chef Marco Pozo** No usar el negocio como una búsqueda de más tiempo para pasar con la familia.

## 2.3 Presentación de resultados y diagnostico

### 2.3.1 Resultado de Encuestas.

Tabla 3. Comparación de encuesta entre los de éxito y los que cerraron el negocio

Autor: Lic. Alex Pineda

	Los de éxito	Los que cerraron
	Edad	
18-25	25%	75%
26-35	50%	25%
36-42	25%	0%
42 +	0%	0%
1.	Emprendería en:	
Catering	100%	100%
Restaurante	0%	0%
2.	Porque desearía emprender	
Necesidad económica	50%	75%
No le gustan los jefes	25%	25%
Tiene idea del negocio	25%	0%

3.	Sus padres le apoyarían en sus proyectos	
Si	100%	75%
No	0%	25%
4.	Sabe elaborar planes de negocio	
Si	100%	25%
No	0%	75%
5.	¿Cuánto aproximado necesitaría para poner su negocio?	
\$5000-\$10000	75%	100%
\$10000-\$20000	25%	0%
\$20000+	0%	0%
6.	Para implementar su negocio usaría dinero:	
Propio	50%	100%
Préstamo	50%	0%
Sociedad	0%	0%
7.	De pedir prestado el dinero lo haría a	
Banca privada	75%	25%
CFN	25%	75%
8.	Para solicitar un préstamo en las instituciones antes mencionadas necesita presentar en propuesta un plan de negocio	
Si	100%	50%
No	0%	50%
9.	¿Por cuánto haría el préstamo?	
\$5000-\$10000	25%	100%
\$10000-\$20000	50%	0%
\$20000+	25%	0%
10.	De tener una tasa del 11% anual ¿En cuánto tiempo pagaría la deuda?	
1 año	0%	25%
3 años	25%	50%
5 años	75%	25%
11.	De buscar un socio este sería	
Capitalista	0%	50%
Aporte y trabajo	100%	50%
12.	Si su socio va a trabajar en la empresa este debe estar entendido en	
Administrativo	0%	0%
Operativo	50%	50%
Ambas	50%	50%
13.	¿En qué lugar de la ciudad pondría su negocio?	
Norte	100%	50%
Centro	0%	25%
Sur	0%	25%

14.	Si escogió un negocio de catering este lo comenzaría en		
	Casa	75%	25%
	local	25%	75%
15.	¿Conoce cuánta competencia existe en la zona?		
	Si	100%	50%
	No	0%	50%
16.	¿Conoce toda la documentación que necesita para poner su negocio?		
	Si	100%	50%
	No	0%	50%
17.	¿En las cercanías existen lugares donde podría conseguir materia prima de último momento?		
	Si	100%	50%
	No	0%	50%
18.	Conoce los cursos y capacitaciones que el Estado oferta de forma gratuita a las empresas de alimentos y bebidas		
	Si	25%	0%
	No	75%	100%
19.	¿Utilizaría los cursos de Estado para capacitar al personal de su empresa?		
	Si	100%	100%
	No	0%	0%
20.	Aparte de los conocimientos que adquiere en la institución ¿Tomaría otros cursos por fuera?		
	Si	100%	50%
	No	0%	50%
21.	De tomar los cursos ¿De qué tipo escogería?		
	Cocina y/o pastelería	0%	75%
	Administrativo	25%	25%
	Contable y/o Financiero	75%	0%
22.	¿Trabajaría en empresas de alimentos y bebidas antes de poner su negocio?		
	Si	100%	75%
	No	0%	25%
23.	¿Por cuánto tiempo lo haría?		
	1 año	0%	25%
	3 años	50%	50%
	5 años	50%	25%
24.	Si trabaja en una empresa y le ofrecen hacer pasantías sin paga en otras áreas ¿Lo haría?		
	Si	100%	50%



No	0%	50%
25.	De hacerlo ¿En qué áreas lo haría? (Escoja 3)	
RRHH	8%	25%
Compras	8%	17%
Coor. De eventos	25%	17%
Finanzas	17%	0%
Contabilidad	0%	8%
Costos	17%	8%
Marketing	17%	0%
Jefe de A y B	8%	25%
26.	Para ocupar un cargo alto en su empresa usted	
Buscaría personalmente	100%	100%
Esperar a que respondan	0%	0%

### 2.3.2 Resultados de Entrevistas.

1. Edad actual:

Los de éxito tienen una edad promedio de entre 25 a 36 y los que cerraron el negocio de entre 24 a 28 años

2. Título y en qué institución o universidad lo obtuvo: Exceptuando al Sr. Edgar Plas con un título de segundo nivel los demás tienen de tercer nivel a fin al negocio.

3. En esta universidad o institución ¿Qué materias de tipo administrativo le inculcaron que le sirvieron para poder estructurar su negocio?

Ambos grupos tuvieron las mismas materias de tipo administrativo.

4. Antes de iniciar su negocio ¿Trabajó en otros lados y por cuánto tiempo?

Ambos grupos trabajaron para otros, pero en porcentaje los que cerraron laboraron por 2 años o menos mientras que los de éxito lo hicieron y lo continúan haciendo por más de 2 años.

5. Estas experiencias que obtuvo ¿Cree usted que le han servido para desarrollar su negocio?

Todos aceptaron que al laborar para otros obtuvieron experiencias únicas que les sirvió y les sirve para implementar y desarrollar su empresa.

6. ¿Qué lo llevo a emprender con el negocio: necesidad o la idea de aprovechar una oportunidad para implementarlo?

Los de éxito emprendieron por tener conocimiento del negocio y por tener una facilidad en la distribución de tiempo, mientras que los que cerraron lo hicieron por necesidad económica.

7. ¿Dónde inicio su negocio y edad que tenía?

Los de éxito iniciaron su negocio en la parte norte de la ciudad, mientras que solo la mitad inicio en el norte y el resto en centro y sur de la ciudad; todos con una edad entre 23 a 29 años

8. ¿Tuvo problemas al querer implementar su negocio? De ser si ¿Cuáles fueron?

Y ¿Cómo los solucionó?

Todos tuvieron problemas para implementarlo la mayoría era de tipo económico para tener todos los equipos y utensilios. El otro problema era de publicidad, los cuales fueron resueltos con estrategia y tiempo.

9. El negocio ¿Es propio o tiene socios?

En ambos grupos el negocio es propio.

10. ¿Utilizó capital propio o tuvo que hacer préstamos? y ¿Cuánto necesito para emprender?

Los de éxito usaron dinero propio para un monto de \$5000, pero si este monto es superior con un máximo de \$20000 hicieron un préstamo, mientras que los que cerraron usaron dinero propio con monto de entre \$3000 a \$7000.

11. De haber hecho préstamo ¿a qué tipo de institución le hizo? Y ¿Cuánto tiempo tardo en cancelar el mismo?

Los que hicieron el préstamo lo realizaron a un banco privado con un plazo máximo de 5 años.

12. ¿Recibió apoyo o incentivo de un tercero para avanzar con el negocio al inicio?

Exceptuando al Chef Jonathan Tuarez, todos recibieron apoyo y ayuda de sus familiares.

13. ¿Compró todo lo necesario para el negocio de forma inicial? de ser no la respuesta ¿Ud. alquilaba lo que le faltase?

Los de éxito compraron o tenían de un negocio anterior los equipos, pero lo que es menaje, sillas y mesas estos los alquilan; mientras que los que cerraron el 50% del grupo compró equipos y alquilaban menaje los demás optaron por comprar todo desde el inicio.

14. A medida que su negocio lo requería o crecía compraba maquinaria y herramientas ¿cuánto más invirtió en su negocio aproximadamente?

Los de éxito si adquirían cosas cuando existía la necesidad para llevar adelante el negocio. La inversión mínima del grupo fue de \$3000; mientras que los que cerraron sus inversiones fueron menores a \$600.

15. ¿Qué lo impulsó para hacer crecer el negocio? Y ¿Qué problemas principales tuvo para hacerlo?

A los de éxito los impulsó el atender las necesidades de los clientes, expansión de la línea de oferta del producto y la reducción del costo de alquiler; los que cerraron fueron motivados por la atracción de más clientes y la reducción de costos de alquiler.

16. ¿Cuándo tuvo problemas los solucionó Ud. mismo o recurrió a la ayuda de un tercero por consejo o para que le solucione?

Todos pidieron ayuda a terceros para la solución de problemas, ya sean para manejo y funcionamiento de local, como para la atracción y atención de clientes.

17. ¿Por qué cerró o cerraría su negocio?

Los de éxito solo cerrarían su local si este fuese a la quiebra; los que cerraron lo hicieron por las razones de tener la oportunidad de un sueldo mayor y estable; la falta de clientes que puedan pagar lo que ellos pedían y la oportunidad de trabajar en otras ciudades y adquirir nuevas experiencias.

18. De cerrar su negocio ¿Ud. Lo volvería a intentar a futuro? Y ¿Por qué?

Los de éxito si volverían a intentarlo una vez que se hayan recuperado económicamente y, los que cerraron si lo harían, pero una vez que hayan cumplido con lo que desean, estar mejor económicamente o con la idea de jubilarse y dejar de trabajar para otros.

19. Con la situación política y económica actual del país cree Ud. ¿Qué es más fácil, difícil o igual que en la época cuando usted aperturó su negocio?

Entre ambos grupos, los que aperturaron su negocio recientemente consideran que es igual la situación, pero los que llevan tiempo funcionando lo consideran más difícil por los nuevos cambios; los cuales son constantes.

20. Actualmente el gobierno y el municipio ofrecen cursos y capacitaciones gratuitas sobre Primeros Auxilios, Buenas Prácticas de Manufactura e inclusive si lo desea el Ministerio de Salud ofrece una credencial para los cocineros certificando que tienen los conocimientos básicos y las habilidades aptas para trabajar ¿Qué opina de esto? ¿Le hubiese gustado que existiera esto en la época cuando apertura su negocio?

A todos les parece interesante este aporte por parte del gobierno y si harían uso de ellos para ayudar a mejorar a su personal.

21. ¿De acuerdo a su experiencia, cuáles factores usted considera como clave para el éxito del negocio?

Los de éxito dicen que la constancia, el esfuerzo, perseverancia, superar los problemas, el seguir aprendiendo y el no enfrascarse en el conocimiento operativo son los factores para tener éxito; mientras que, los que cerraron nos indican que la constancia, el no tener miedo, el ser realista, tener un mejor estudio del mercado, el haber satisfecho las ganas de haber aprendido de otros jefes y no usar el negocio como excusa para tener más tiempo con la familia ayudarán a mantener y desarrollar el negocio.

#### **2.4 Verificación de hipótesis**

**Si se logra determinar, mediante el estudio teórico y el diagnóstico de la práctica del emprendimiento de negocios, aquellos elementos que son facilitadores, se podrá sistematizar un conjunto de factores óptimos que contribuyan a la formación de emprendedores sostenibles en la actividad de catering.**

Gracias al estudio teórico se pudo recolectar la información y conceptos necesarios para establecer los elementos para poder emprender en la actividad del servicio de catering; con esta información se realizó un estudio comparativo a profesionales gastronómicos que emprendieron en catering dividiéndolos en dos grupos los que tuvieron éxito y sus negocios aún siguen en funcionamiento, mientras que el otro grupo está compuesto por los que cerraron sus negocio en un plazo menor a 3 años de funcionamiento.

Considerando la tabla de análisis comparativo de la tenemos que la edad para emprender es un factor que desarrolla experiencias y otorga los conocimientos; examinando las preguntas 5, 9 y 11 tenemos que el cierre de negocios se puede dar por la carencia de conocimientos sobre contabilidad y finanzas; a esto se le suma las preguntas 4, 15 y 17 que nos indican que el no conocer sobre planes de negocio y estudios de mercado influyen en el desarrollo de la empresa. Sumando los resultados de las preguntas 12, 13 y 21 las cuales tienen opiniones y estrategias de los profesionales esto nos lleva a desarrollar un sistema para desarrollar emprendedores sostenibles en la actividad del catering.

### **1.- Si se logra determinar mediante estudio teórico los conceptos teóricos acerca del emprendimiento de negocios y el servicio de catering.**

A través del estudio teórico se logró determinar que el servicio de catering se encarga de la distribución de alimentos a lugares distintos de donde se producen y son para consumo inmediato; existen de dos tipos el industrial y el de gama alta, de ambos el más costoso de implementar es el de gama alta y en ocasiones se tiende a extender el servicio por medio de contratación a terceros para complementar las expectativas de los clientes.

Mientras que el emprendimiento de negocios trata de la implementación de pequeñas o medianas empresas las cuales son dirigidas por el emprendedor el cual debe tener los diversos conocimientos, actitudes y aptitudes para poder desarrollar y hacer llegar al clímax a esta empresa.

Todo lo anterior se logró obtener al analizar y realizar una conjunción de conceptos obtenidos del capítulo 1 de la investigación.

## **2.- Si se logra determinar los elementos limitantes y facilitantes mediante un estudio comparativo a profesionales que emprendieron en el servicio de catering**

Por medio del estudio comparativo hecho a profesionales gastronómicos que emprendieron en el servicio de catering se logró determinar que los siguientes son los elementos necesarios para ser un emprendedor sostenible en la actividad del catering: Conocimientos financieros y contables establecido al analizar las preguntas 5, 9 y 11 de la encuesta, conocimientos sobre estudios de mercado y planes de negocio a través de las preguntas 4, 15 y 17 de la encuesta, networking o relación con personas que estén entendidos en el negocio por la pregunta 26 de la encuesta y las 12 y 16 de la entrevista, haber tenido estudios no solo prácticos sino también administrativos, continuo desarrollo personal y profesional por el análisis de las opiniones de la pregunta 21 de la entrevista y la comparación de la pregunta 25 de la encuesta.

## **3.- Si se logra desarrollar un sistema de elementos para formar emprendedores sostenibles en la actividad del catering**

Tomando los resultados obtenidos del estudio comparativo y el análisis de cómo se desarrollaron los profesionales que emprendieron en esta actividad se obtiene el siguiente sistema para desarrollar emprendedores sostenibles en el servicio de catering cual en su mayoría se tomó a considerar por las opiniones prestadas en la pregunta 21 de la entrevista para así armar este orden de pasos:

- Estudiar una carrera a fin al servicio de catering.
- Tomar cursos fuera de la institución que ayuden a complementar los conocimientos sobre el manejo de la empresa en su mayoría deben abarcar administrativos, financieros y contables.



- Ingresar a laborar en empresas que ofertan el servicio de alimentos y bebidas tales como hotelería y restaurantes por un tiempo mayor a 3 años.
- Al estar laborando tomar la oportunidad de realizar pasantías en áreas ajenas a la que se labora.
- Al haber adquirido la experiencia y los conocimientos tomar la decisión de emprender si será industrial o de gama alta.
- Realizar un estudio del mercado para conocer todo lo que se necesita para implementar el negocio, sus costos, competencia, proveedores y como se mueve el mercado en la zona a la que se le ofertara el servicio y así establecer el precio.
- De no tener el capital suficiente para iniciar el negocio hacer préstamo a la banca privada y cancelarlo en un plazo mayor a 3 años.
- Usar la residencia para producir los alimentos al inicio para abaratar los costes.
- Desarrollar el negocio y al tener personal capacitarlo constantemente.

## Capítulo 3

### 3. Propuesta

#### 3.1 Título de la propuesta

Sistema para desarrollar emprendedores sostenibles en el negocio del catering en la ciudad de Guayaquil.

#### 3.2 Antecedentes

Las operaciones de instituciones para otorgar títulos en la carrera de gastronomía comienzan en el 2006 con un total de 25 a 30 estudiantes en la Escuela de los Chef, con una estructura cómoda, buen equipamiento y adaptable a las necesidades; en forma académica se ha ido desarrollando con la creación del área de atención académico-estudiantil, y en varias ocasiones la reforma la malla académica. Todo esto fue dado por motivos de las nuevas evaluaciones y reestructuraciones que se definen por el Senescyt; el cual recién en el último año ha presentado a los institutos, que es lo que el Gobierno desea de los Institutos.

Los institutos inculcan en los estudiantes valores que se ven en la cocina, tales como: el respeto, esfuerzo, dedicación y pasión por la cocina, ya que lo que se enfrenta en el campo laboral puede ser complejo puesto que, el estudiante al ingresar tiene una idea equivocada de lo que es ser cocinero y al ir al campo laboral se choca con la realidad; una que en ocasiones no es aprobada; también se les inculca una aptitud, coraje y respeto por los ingredientes y técnicas.

En su mayoría tratan de manejar un cupo de 50 alumnos los cuales son distribuidos en 2 horarios uno en la mañana y otro en la noche; actualmente en la ciudad de Guayaquil en promedio tiene 500 estudiantes; de los 50 estudiantes que ingresan en

primer año en cualquier institución solo egresa el 50% lo cual se tiene que 25 estudiantes se gradúan al año por institución, pero desde la creación de la carrera solo existen 250 graduados actualmente. A estos estudiantes graduados los institutos les dan seguimiento por parte de la Coordinación Académica y de este número en promedio 25 estudiantes emprendieron con el negocio de catering, mientras que los demás laboran en hotelería, restaurantes, hospitales y empresas que ofertan el servicio de catering.

### **3.3 Objetivo de la propuesta**

#### **3.3.1 Objetivo general**

Desarrollar emprendedores gastronómicos sostenibles en el servicio de catering a través de un sistema de elementos facilitadores.

#### **3.3.2 Objetivo específico**

- Informar la importancia de cada uno de los pasos del sistema.
- Crear conciencia sobre la aplicación del sistema en el desarrollo profesional.

### **3.4 Justificación**

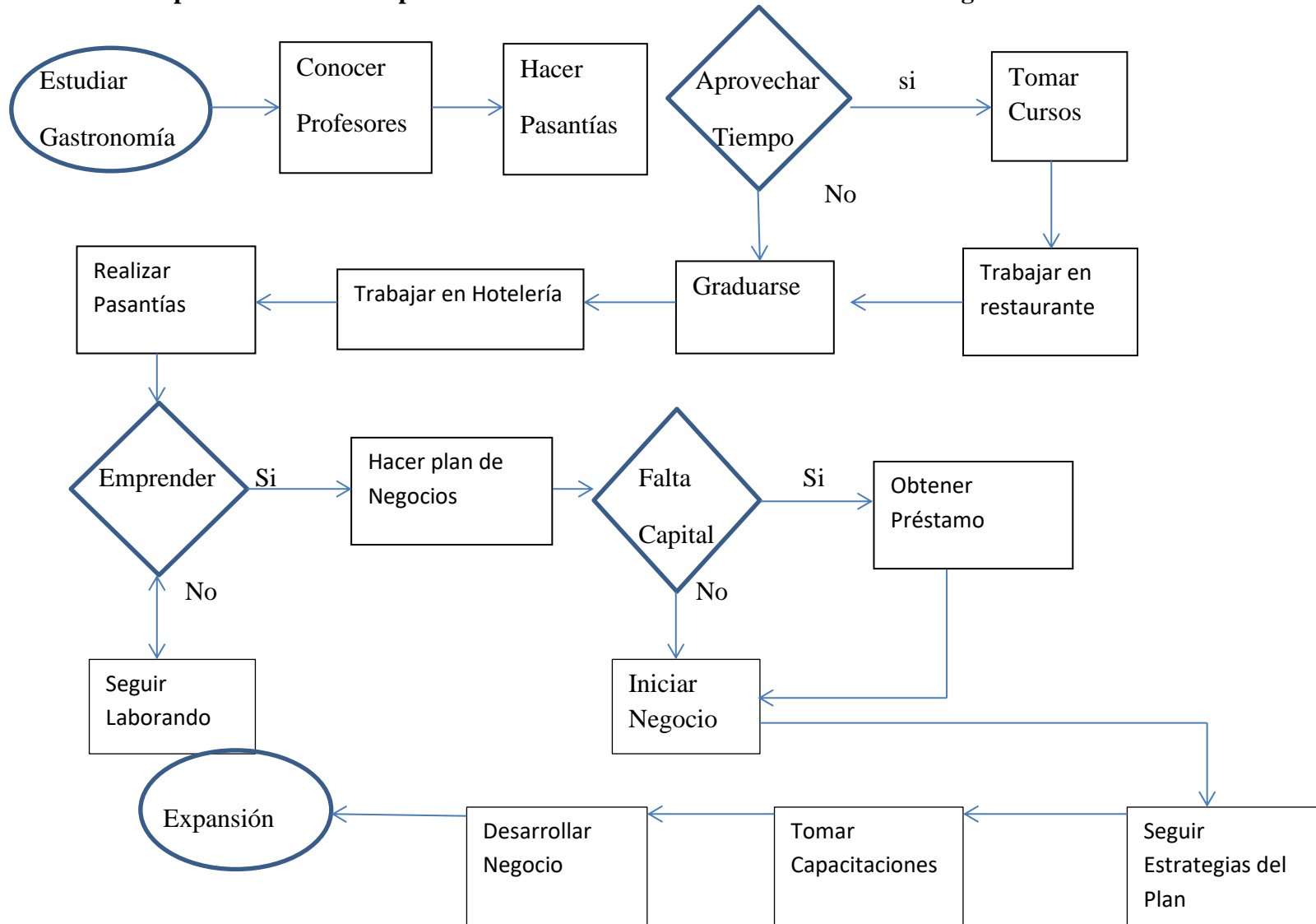
Se evaluará y medirá a los estudiantes de esta carrera haciendo uso de la encuesta anterior y estos resultados se los comparará con los resultados obtenidos anteriormente; para así, determinar qué factores se deberá fomentar, instaurar o evitar instruir en los estudiantes, para que sean gastronómicos de éxito en el negocio de catering.

### **3.5 Importancia de la propuesta**

El seguir el sistema desarrollado creara facilidades para el profesional que va a emprender, otorgándole la experiencia y los conocimientos necesarios para cubrir la mayoría de las áreas que se desarrollaran en su empresa, los conocimientos faltantes los

podrá cubrir cuando este emprendiendo y los más especiales o técnicos que se requiera lo podrá cubrir con ayuda de las personas que conoció mientras desarrollaba sus experiencias al laborar en otras empresas.

### 3.6 Sistema para desarrollar emprendedores sostenibles en la actividad del catering



### **3.7 Estrategia metodológica aplicada**

- Estudiar una carrera a fin al servicio de catering(gastronomía)

De preferencia seria buscar un buen instituto o Universidad que oferte carreras de índole gastronómico que otorgue títulos ya sea de tecnólogo o licenciatura ya que estos en sus mallas curriculares cubren no solo áreas operativas de la cocina sino también áreas de índole administrativo como: talento humano, costos, compras, administración, y otras de forma más básica como contabilidad, estadísticas y finanzas.

- Tomar cursos fuera de la institución que ayuden a complementar los conocimientos sobre el manejo de la empresa en su mayoría deben abarcar administrativos, financieros y contables.

Tomar cursos capacitores para ampliar los conocimientos no se debe considerar como gasto sino una ganancia, estos aunque parezcan que no servirán en un inicio ya cuando se esté emprendiendo estos comenzaran a ser aplicados; mientras se esté estudiando es lo ideal tomar los cursos para tener ahorro de tiempo. Los cursos que se deberían tomar de forma ideal serían de índole contable, financiero como mayor importancia, nutrición, manipulación alimentaria, coctelería también es bueno tomar ya que son un complemento para buen manejo operativo y expansión del negocio.

- Ingresar a laborar en empresas que ofertan el servicio de alimentos y bebidas tales como hotelería y restaurantes por un tiempo mayor a 3 años.

Laborar en otras empresas otorga buenas experiencias de como es el funcionamiento, equipos, utensilios que requiere el negocio; también se puede aprender sobre la estructura y el flujo que se aplica para el mejor funcionamiento del servicio. Al estar trabajando se puede conocer personas de otras áreas como mantenimiento, del servicio (meseros), marketing, decoradores y así hacer relaciones con ellos y en un futuro poder apoyarse en ellos. El laborar por más de tres años no requiere que sea en el mismo lugar se debe alternar entre restaurante y hotelería para adquirir los suficientes conocimientos; el tiempo no termina con esto sino más bien en satisfacer la necesidad de aprender de otros.

- Al estar laborando tomar la oportunidad de realizar pasantías en áreas ajenas a la que se labora.

En la ciudad existen empresas hoteleras que dan la oportunidad de realizar pasantías en áreas ajenas a las que se fue contratado, esto permite adquirir más conocimientos y a la vez conocer mejor a otras personas y de cómo laboran.

- Al haber adquirido la experiencia y los conocimientos tomar la decisión de emprender si será industrial o de gama alta.

Pensar tomar la decisión del camino que se va a tomar servirá adelante para saber a qué tipo de cliente se dirigirá y se podrá ir pensando que tipo de equipo se necesitara más el espacio que se requiere para establecer el lugar de operación, el número de personal que debe ser de planta o eventual.

- Realizar un estudio del mercado para conocer todo lo que se necesita para implementar el negocio, sus costos, competencia, proveedores y como se mueve el mercado en la zona a la que se le ofertara el servicio y así establecer el precio.

Realizar un estudio de mercado al lugar que apuntamos quienes serán nuestros clientes nos permitirá establecer nuestros costos de traslado, saber de nuestra competencia como sus precios y así establecer el nuestro precio de venta; no solo esto hay que fijarnos también observar de que si podríamos requerir algo de último momento que desea el cliente y esté dispuesto a pagarlo se puede saber el punto más cercano para obtenerlo. También se debe tener una proyección de ventas y ganancias; lo cual todo esto se puede tener englobado si se realiza un plan de negocios.

- De no tener el capital suficiente para iniciar el negocio hacer préstamo a la banca privada y cancelarlo en un plazo mayor a 3 años.

Una vez conocido lo que se requiere de inversión inicial más el gasto que se puede tener los dos primeros meses de funcionamiento se puede estimar si se requiere un préstamo; ya con el plan de negocio establecido se puede determinar el plazo de pago del préstamo tomando en cuenta la tasa de interés, el ideal sería realizar el préstamo con la banca privada ya que esto a futuro podrá traer beneficios con la banca y en el futuro cuando se desee expandir el negocio será mucho más fácil obtener el préstamo y con montos aún mayores.

- Usar la residencia para producir los alimentos al inicio para abaratar los costes. Cuando se está iniciando el negocio se deben buscar estrategias para abaratar costos uno de los mejores es hacer uso de la residencia para realizar la producción de los alimentos y a la vez permite laborar 24 horas; pero, el espacio que tengamos en la residencia nos restringe la cantidad de equipos que se pueden usar y el número de clientes que se puede tener por contrato.



- Desarrollar el negocio y al tener personal capacitarlo constantemente.

No solo basta con establecer el negocio sino también de desarrollarlo desde la parte más económica que esto es la ampliación de productos a ofertar ejemplo al inicio se ofertaba solo cenas, el siguiente paso es agregar postres, bocaditos, para llegar al clímax del negocio el cual es tener un salón para poder desarrollar los eventos y ya con esto el catering pasa a ser banqueting.

### **Conclusiones**

- El sistema permite el óptimo desarrollo y la preparación para el emprendedor para el momento de iniciar su negocio de catering y el crecimiento de la misma.
- Cada paso del sistema en su orden permite un óptimo desarrollo de conocimientos y obtención de experiencias para los pasos a futuro.
- El uso correcto del sistema permitirá la estabilidad del negocio y así la permanencia del mismo en el mercado.

### **Recomendaciones**

- Escoger el instituto o Universidad con carrera gastronómica que cubra que no solo inculque materias de índole operativa, sino que abarquen también parte administrativa, contable y financiera.
- Buscar cursos complementarios ya sean ofertados de forma gratuita por el gobierno o pagados por empresas privadas que aporten a desarrollar la empresa.
- Realizar a conciencia el plan de negocio cubriendo con detalle el estudio de mercado para a futuro seguirlo y no tener falencias en el desarrollo del negocio y llegar al clímax del mismo.

## **Bibliografía**

- Abraham, J. (2011). *Entrepreneurial DNA*.
- Alvarez, B. P. (27 de septiembre de 2014). Obtenido de <http://www.notiminuto.com/noticia/15-elementos-del-buen-emprendedor/>
- Barragan, A. (2014). Obtenido de <http://pymrang.com/actualidad/437-el-fracaso-del-emprendedor-la-antesala-del-exito>
- Beltran, F. (2015). *Proyectos de Emprendimiento*. Quito.
- Bes, F. T. (2007). *El libro negro del Emprendedor*. Empresa Activa.
- Bridge, S., & Hegarty, C. (2013). *Más Alla del Plan de Negocio*. Palgrave Macmillan.
- Capel, F. L. (Abril de 2010). Obtenido de <http://www.gestion.com.do/index.php/abril-2010/163-que-es-el-networking>
- Consultor, E. (15 de Abril de 2013). *El Emprendedor*. Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/entrevista-virginia-lasio/>
- Economía 48. (2014). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/i/index-v.htm>
- EMG Consultores S.A. (2014). *Políticas de emprendimiento y creación de empresas con connotación de genero*.
- Emprendepyme. (2014). Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/tipos-de-emprendedores.html>
- Emprendepyme. (2014). Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>
- Emprendepyme. (2014). Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/12-caracteristicas-basicas-de-los-emprendedores-de-exito.html>
- Emprendepyme. (2014). Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/las-diferencias-entre-el-emprendedor-y-el-empresario.html>
- Entrepreneur Media. (2015). *Write your business plan*. Entrepreneur Press.
- EOI. (2014). Obtenido de [http://www.eoi.es/wiki/index.php/Qu%C3%A9\\_es\\_la\\_empresa.\\_Qu%C3%A9\\_significa\\_ser\\_emprendedor\\_y\\_ser\\_empresario\\_en\\_Proyectos\\_de\\_negocio](http://www.eoi.es/wiki/index.php/Qu%C3%A9_es_la_empresa._Qu%C3%A9_significa_ser_emprendedor_y_ser_empresario_en_Proyectos_de_negocio)
- ESPAE. (2014). Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/gem>
- Finanzas personales. (2014). Obtenido de <http://www.finanzaspersonales.com.co/trabajo-y-educacion/articulo/las-10-competencias-debe-tener-emprendedor-exito/42791>
- Finch, B. (2010). *How to Write a Business Plan*. Kogan Page Ltd.

- Galeon. (2014). *Metodos Cuantitativos*. Obtenido de <http://metodoscuantitativo2.galeon.com/enlaces2218784.html>
- Ginés, J. R. (2003). *Gestión de Banquetes*. Síntesis.
- Gobierno del Ecuador. (2014). *Libro del Buen Vivir*.
- Gross, M. (10 de Octubre de 2013). Obtenido de <http://manuelgross.bligoo.com/20131010-las-11-competencias-basicas-para-formar-la-actitud-y-aptitud-empendedoras>
- Holguin, D. (2014). *Emprendimiento y Gestion*. Quito: Ediciones Holguin S.A.
- IDE. (2013). Obtenido de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/los-tres-desafios-del-empendedor-ecuatoriano>
- IDE. (2013). Obtenido de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-perspectiva/231-marzo-2014/1010-ecuador-un-pais-empendedor-que-sabe-donde-estan-las-oportunidades-de-negocio>
- INEC. (2014). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Iruarrizaga, J. H., & Medialdua, A. B. (2014). *Financiación del Proceso Emprendedor*. Piramide.
- Kawasaki, G. (2007). *El arte de empezar*. California: Ilustrae.
- Kinton, R. (2001). *Teoria del Catering*.
- Lorena. (5 de Febrero de 2012). Obtenido de <http://negocioaz.com/que-diferencia-a-un-empendedor-de-un-empresario.html>
- Lullo, P. d. (s.f.). *Femeninas*. Obtenido de <http://www.femeninas.com/los-nuevos-conceptos-del-catering/>
- Mastermagazine. (2014). Obtenido de <http://www.mastermagazine.info/termino/area/terminos>
- Megias, J. (7 de Diciembre de 2011). Obtenido de <http://javiermegias.com/blog/2011/12/las-claves-para-crear-un-ecosistema-empendedor-1/>
- Michael Morris; Donald Kuratko . (2002). *Corporate Entrepreneurship: Entrepreneurial Development Within Organizations*.
- Montse, M., & Bustillo, A. (30 de Mayo de 2014). Obtenido de <http://www.expansion.com/2014/05/30/empendedores-empleo/empredimiento/1401472841.html>
- NRA Solutions. (2012). *Esencial de ServSafe*.
- Pinzon, F. F. (2014). *Emprendo Venezuela*. Obtenido de <http://www.empredovenezuela.net/2011/07/6-tipos-de-empredimientos.html>

Revista EKOS. (19 de Mayo de 2014). *Ekos*.

revista Lideres. (2014). Ecuador Lidera la Tasa de emprendimiento por Necesidad en la Region.  
*Lideres*.

Sesmero, J. L. (2014). *Servicio de Catering*. Vertice.

Soy Entrepreneur. (26 de Julio de 2011). Obtenido de  
<http://www.soyentrepreneur.com/aptitudes-y-actitudes-de-un-emprendedor.html>

Tamayo, & Rex., T. (1998). *El Proceso de Investigación Científica*. Mexico: Limusa-Noriega.

Thefreedictionary. (2014). Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/emprendedor>

Valenciana, C. d. (2013). *Guia del emprendedor-Empresas de catering*. Valencia.

Velasco, F. (2007). *Aprender a Elaborar un Plan de Negocio*. Paidos Iberica.

wordreference. (2014). *Wordreference*. Obtenido de  
[www.wordreference.com/definicion/catering](http://www.wordreference.com/definicion/catering)