

**NEUMANN BUSINESS SCHOOL  
ESCUELA DE POSTGRADO**

**MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**



**“ESTUDIO DE LA RELACIÓN ENTRE  
MULTICULTURALIDAD Y EMPRENDIMIENTO EN EL  
SECTOR FITNESS DE LA CIUDAD DE TACNA”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:**

**MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**

**AUTORES:**

**EVELIN SHARO BUSTAMANTE GRUDY  
ANTONIO NEGREIROS GUZMÁN  
MARÍA DANIELA RIVAS RAMOS**

**DOCENTE GUÍA:**

**BEN YÚSEF PAUL YÁBAR VEGA**

**TACNA – PERÚ  
2017**

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

## ÍNDICE GENERAL

|   |    |
|---|----|
| CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO .....                          | 11 |
| 1.1. Planteamiento del problema. ....                               | 11 |
| 1.2. Formulación del problema .....                                 | 12 |
| 1.2.1. Interrogante general .....                                   | 12 |
| 1.2.2. Interrogantes específicos.....                               | 12 |
| 1.3. Hipótesis .....  | 13 |
| 1.3.1. Hipótesis general .....                                      | 13 |
| 1.3.2. Hipótesis específicas .....                                  | 13 |
| 1.4. Objetivos.....   | 14 |
| 1.4.1. Objetivo General.....  | 14 |
| 1.4.2. Objetivos Específicos .....                                  | 14 |
| 1.5. Justificación .....  | 14 |
| 1.6. Definiciones operacionales .....                               | 15 |
| 1.6.1. Emprendimiento.....  | 15 |
| 1.6.2. Multiculturalidad.....                                       | 16 |
| 1.7. Metodología .....  | 16 |
| 1.7.1. Tipo de Estudio.....   | 16 |
| 1.7.2. Diseño de Investigación.....                                 | 17 |
| 1.7.3. Técnicas de Recolección de la Información .....              | 17 |
| 1.8. Alcances y limitaciones.....                                   | 18 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....                                     | 19 |
| 2.1. Conceptualización de Multiculturalidad.....                    | 19 |
| 2.2. Modelos de evaluación de la multiculturalidad.....             | 20 |
| 2.3. Conceptualización de Emprendimiento.....                       | 23 |
| 2.4. Modelos de evaluación del emprendimiento.....                  | 23 |
| 2.5. Análisis Crítico .....   | 26 |
| CAPÍTULO III: MARCO REFERENCIAL.....                                | 28 |
| 3.1. Antecedentes Históricos del Sector de Gimnasios en Tacna ..... | 28 |

|   |            |
|---|------------|
| 3.2. Análisis competitivo .....   | 30         |
| 3.2.1. Análisis PEST .....  | 30         |
| 3.2.2. Análisis de Porter.....  | 51         |
| 3.3. Descripción de los Negocios / Presentación de los Negocios .....       | 115        |
| 3.4. Análisis Crítico .....   | 55         |
| <b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....</b>   | <b>58</b>  |
| 4.1. Marco Metodológico.....  | 58         |
| 4.1.1. Tipo de Estudio.....   | 58         |
| 4.1.2. Diseño de Investigación.....   | 59         |
| 4.1.3. Población.....   | 60         |
| 4.1.4. Procedimiento de recogida de datos .....                             | 61         |
| 4.1.5. Instrumento.....   | 61         |
| 4.1.6. Análisis descriptivo de la población evaluado.....                   | 64         |
| 4.2. Análisis de resultados .....   | 73         |
| 4.2.1. Análisis correlacional.....  | 73         |
| 4.2.2. Análisis descriptivo de las dimensiones por cuestionario. ....       | 74         |
| 4.2.3. Análisis descriptivo de las variables evaluadas. ....                | 90         |
| 4.2.4. Análisis de componentes principales variable multiculturalidad ..... | 97         |
| 4.2.5. Análisis de componentes principales variable emprendimiento.....     | 102        |
| 4.2.6. Análisis de la Prueba Chi Cuadrado. ....                             | 106        |
| <b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES .....</b>                                       | <b>109</b> |
| 5.1. Recomendaciones y Limitaciones.....                                    | 110        |
| <b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>   | <b>112</b> |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| Tabla 1: Análisis PEST.....  | 30 |
| Tabla 2: Instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón.....                                  | 62 |
| Tabla 3: Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos.....                          | 63 |
| Tabla 4: Instrumento Test de habilidades emprendedoras.....  | 64 |
| Tabla 5: Distribución de la población por sexo.....  | 65 |
| Tabla 6: Distribución de la población por estado civil.....  | 66 |
| Tabla 7: Lugar de residencia.....  | 67 |
| Tabla 8: Lugar de nacimiento del propietario.....  | 68 |
| Tabla 9: Lugar de nacimiento de la madre.....  | 68 |
| Tabla 10: Lugar de nacimiento del padre.....   | 70 |
| Tabla 11: Grado académico del propietario.....   | 71 |
| Tabla 12: Nivel profesional del propietario.....   | 72 |
| Tabla 13: Matriz de Correlación.....   | 73 |
| Tabla 14: Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas.....                                     | 74 |
| Tabla 15: Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa.....                          | 75 |
| Tabla 16: Autoconfianza.....   | 76 |
| Tabla 17: Atención durante la interacción.....   | 76 |
| Tabla 18: Pautas para la interacción adulta y respetuosa.....  | 77 |
| Tabla 19: Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica.....                        | 78 |
| Tabla 20: Dimensiones correspondientes al instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón..... | 79 |
| Tabla 21: Individualismo/Colectivismo.....   | 80 |
| Tabla 22: Aversión a la incertidumbre.....   | 81 |
| Tabla 23: Masculinidad/Feminidad.....  | 82 |
| Tabla 24: Distancia al Poder.....  | 83 |
| Tabla 25: Dimensiones del Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos.....         | 83 |
| Tabla 26: Perfil Psicológico.....  | 85 |
| Tabla 27: Energía e iniciativa personal.....   | 86 |
| Tabla 28: Creatividad e Innovación.....  | 87 |
| Tabla 29: Capacidad de Análisis.....   | 87 |
| Tabla 30: Propensión al riesgo.....  | 88 |
| Tabla 31: Motivación.....  | 88 |
| Tabla 32: Capacidad de relación (de influencia).....   | 89 |
| Tabla 33: Dimensiones Instrumento Test de habilidades emprendedoras.....   | 89 |
| Tabla 34: Variable Multiculturalidad.....  | 92 |
| Tabla 35: Variable Emprendimiento.....   | 96 |

|   |     |
|---|-----|
| Tabla 36: Varianza total explicada variable multiculturalidad.....              | 97  |
| Tabla 37: Matriz de componentes principales variable multiculturalidad.....     | 99  |
| Tabla 38: Varianza total explicada variable emprendimiento.....                 | 103 |
| Tabla 39: Matriz de componentes variable emprendimiento.....                    | 105 |
| Tabla 40: Prueba Chi Cuadrado variable emprendimiento y sexo.....               | 107 |
| Tabla 41: Prueba Chi Cuadrado variable emprendimiento y grado académico.....    | 107 |
| Tabla 42: Prueba Chi Cuadrado variable emprendimiento y profesionalización..... | 108 |
| Tabla 43: Gimnasio Sthefano's Gym.....  | 116 |
| Tabla 44: Gimnasio Tacna Fitness.....   | 117 |
| Tabla 45: Gimnasio Image Gym (2).....   | 118 |
| Tabla 46: Top Golden Gym.....   | 120 |
| Tabla 47: Gimnasio Angelito Fitness Gym.....                                    | 121 |
| Tabla 48: Gimnasio Will Gym.....  | 122 |
| Tabla 49: Spartan Gym.....  | 123 |
| Tabla 50: Gimnasio El Templo World Gym.....                                     | 125 |
| Tabla 51: Gimnasio Full Dance.....  | 126 |
| Tabla 52: Gimnasio Sandow.....  | 127 |
| Tabla 53: Zenbukan.....   | 128 |
| Tabla 54: Gimnasio Up And Down.....   | 130 |
| Tabla 55: Gimnasio Super Gym.....   | 131 |
| Tabla 56: Gimnasio Sport Aldo's.....  | 132 |
| Tabla 57: Gimnasio Iron Gym.....  | 133 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |     |
|---|-----|
| Figura 1 Análisis PEST .....  | 34  |
| Figura 2 Crecimiento del PBI 2007- 2018 .....   | 42  |
| Figura 3 Proyección de la Inflación 2010-2018.....  | 44  |
| Figura 4 Las 5 fuerzas de Porter .....  | 51  |
| Figura 5 Mapa del Cercado de Tacna .....  | 60  |
| Figura 6 Distribución de la población por sexo .....  | 65  |
| Figura 7 Distribución de la población por estado civil .....  | 66  |
| Figura 8 Lugar de residencia.....   | 67  |
| Figura 9 Lugar de nacimiento del propietario.....   | 68  |
| Figura 10 Lugar de nacimiento de la madre .....   | 69  |
| Figura 11 Lugar de nacimiento del padre .....   | 70  |
| Figura 12 Grado académico del propietario.....  | 71  |
| Figura 13 Nivel profesional del propietario .....   | 72  |
| Figura 14 Dimensiones correspondientes al instrumento para el estudio de la<br>sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón..... | 79  |
| Figura 15 Dimensiones del Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de<br>medición en una muestra de varios conos .....        | 84  |
| Figura 16 Dimensiones Instrumento Test de habilidades emprendedoras.....  | 90  |
| Figura 17 Gráfico de sedimentación variable multiculturalidad .....   | 98  |
| Figura 18 Gráfico de sedimentación variable emprendimiento .....  | 104 |

## RESUMEN

Esta investigación estudio la relación de las variables multiculturalidad y emprendimiento en los gimnasios de la ciudad de Tacna que influyen en el inicio de un emprendimiento o el fracaso del mismo.

Se tomó como población la constituida por los gimnasios ubicados dentro del Cercado de Tacna. El diseño de investigación fue un estudio no experimental que utilizó tres encuestas para obtener la información con el fin de evaluar las dos variables de investigación (multiculturalidad y emprendimiento) las cuales se definen en tres instrumentos:

- Instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón.
- Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos.
- Instrumento Test de habilidades emprendedoras.

El estudio fue de carácter correlacional con procedimientos estadísticos que permitieron comparar la hipótesis de investigación. Las encuestas fueron herramientas que permitieron vincularnos directamente con el grupo de investigación.

El análisis correlacional entre las variables mostro una relación directa pero con poca interacción entre las variables con un factor resultante de 17.5% que infiere que las variables estudiadas no podrían describir o afectar el comportamiento de una sobre la otra.

Después de procesar estadísticamente cada una de las encuestas, estas revelaron que los empresarios del sector de gimnasios tienen conductas



activas, positivas y de interés para relacionarse con personas de otras culturas, muestran convencimiento de poseer actitudes para enfrentar los problemas además los encuestados presentan modelos mentales que limitan su comunicación pero su experiencia de vida les permite afrontar con moderada dificultad dicha situación, su postura etnocentrista es alta.

Son autónomos o interdependientes según las circunstancias, muestran temor a situaciones desconocidas limitados a factores externos, son muy competitivos y entienden que se puede lograr poder y que las personas deben tener los mismos derechos.

Buscan logros inmediatos y consideran que el conocimiento del Know how sumado a una facilidad de palabra son suficientes para llevar adelante un negocio, se sienten cómodos en su posición actual, muestran poca iniciativa a emprender pero mucha disposición a trabajar duro y asumen que la suerte es el factor más importante para el éxito. Debemos destacar su posición centrada en vender para existir como negocio y dejar de lado la búsqueda de satisfacción de las necesidades del cliente que no consideran de importancia creyendo en el Vox Populi como referente de éxito y creador de confianza en el cliente.

## INTRODUCCIÓN

Nuestro país muestra una historia de emprendimiento que nace de la necesidad por sobrevivir para superar crisis económicas como la hiperinflación vivida en los años 90, ese caos llevo a muchos habitantes de provincia a migrar a la capital e implementar un negocio sin saber si esa idea podría satisfacer alguna necesidad del mercado y generar una rentabilidad.

La ciudad de Tacna con su amplia oferta comercial de productos y servicios gracias a su ubicación geográfica constituye un espacio para el desarrollo de nuevos e innovadores emprendimientos.

La necesidad de seguir emprendiendo pero tratando de minimizar el fracaso nos lleva a tratar de entender la relación entre multiculturalidad y emprendimiento.

Encontrar una solución nos permitirá proponer planes de acción para los negocios dentro del marco de la integración cultural existente en el actual mundo global. El objetivo de la investigación es estudiar la relación entre Multiculturalidad y Emprendimiento en el sector de Gimnasios en la ciudad de Tacna , el estudio presenta la siguiente estructura:

En el Capítulo I se describe el planteamiento y la formulación del problema, la hipótesis general y las específicas, el objetivo general y los específicos, justificación, definiciones operacionales, metodología, alcances y limitaciones.

El Capítulo II hace referencia al marco teórico – conceptual relacionado con la Multiculturalidad y el emprendimiento, modelos de evaluación de la multiculturalidad y el emprendimiento, análisis crítico.

En el Capítulo III se describe los Antecedentes históricos del sector de gimnasios en Tacna, Análisis competitivo, Descripción y presentación de los negocios, Análisis Crítico.

En el Capítulo IV explica el marco metodológico detallando el tipo de estudio, el análisis de resultados, un análisis descriptivo de las dimensiones por cada cuestionario usado para el estudio no experimental y además de las dos variables evaluadas, se procesó y analizó los componentes principales de la variable multiculturalidad y la variable emprendimiento.

El Capítulo V presenta la confiabilidad de los datos, los resultados obtenidos, la comprobación de la hipótesis y las principales conclusiones y sugerencias.

Al final del trabajo se presenta la bibliografía y anexos que integran los temas formulados en la investigación.

## **CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO**

El presente capítulo tiene por finalidad dar a conocer los antecedentes del estudio, origen del tema, formulación del problema, justificación de la investigación, el objetivo general y específico, metodología y limitaciones del estudio en bases a las variables de estudio.

### **1.1. Planteamiento del problema.**

Después de la experiencia vivida en la década de los años 90, donde el Perú vivió la época con la mayor inflación experimentada, el ciudadano común se vio obligado a ir en la búsqueda de nuevas y mejores oportunidades, poniendo a “vuelo” su creatividad, surgiendo así los emprendedores, los mismos que fueron implementado, sin el suficiente conocimiento técnico en gestión, sus modelos negocios, con la finalidad de obtener el tan ansiado retorno de la inversión. Sin embargo, en la actualidad el Perú se encuentra relativamente en su mejor momento, gozando de una bonanza que deben aprovechar los inversionistas para potenciar sus ideas creativas y generar un sin número de proyectos rentables y productivos.

La ciudad de Tacna mantiene un activo comercio debido a ser zona de frontera, permitiendo el desarrollo comercial de varios sectores productivos de la región sureña. Entre ellos se encuentra el sector de gimnasios, el cual aprovecha dicha situación económica para expandir su oferta de servicio, creándose los negocios de gimnasios en función de las necesidades que presenta la población.

La multiculturalidad está sujeta a diferentes variables, solo por mencionar algunas relacionadas a nuestra sociedad como: obstáculos de comunicación, jerarquías sociales, ideologías discriminatorias, desconocimiento de grupos culturales y sociales, marcada exclusión en el ejercicio y respeto de los derechos humanos y de género entre otros. Debido a la pobreza y distribución demográfica que la población peruana tiene en su difícil geografía como proceso de cambio se hace notoria las migraciones de pobladores andinos aymaras y quechuas a ciudades del sur del país a razón al desarrollo principalmente de las regiones de Arequipa y Tacna.

Así, el presente trabajo correlacional entre multiculturalidad y emprendimiento permitirá descubrir la relación entre los factores multiculturales y los patrones comportamiento de los emprendedores. Las conclusiones del estudio puede permitir desarrollar estrategias de negocios enfocados a la globalización local, bajo la evidente existencia de numerosos casos de éxito vinculados con la multiculturalidad empresarial.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Interrogante general**

¿Cuál es la relación entre Multiculturalidad y Emprendimiento en el sector de Gimnasios en la ciudad de Tacna?

### **1.2.2. Interrogantes específicos**

- ¿Cómo es el comportamiento del emprendedor en el sector de gimnasios en la ciudad de Tacna?

- ¿Cuáles son los principales factores multiculturales que se presentan en el emprendedor del sector de gimnasios en la ciudad de Tacna?
- ¿Que tipo de relación existe entre el emprendimiento y los factores multiculturales que se presentan en el sector de gimnasios de la ciudad de Tacna?

### **1.3. Hipótesis**

#### **1.3.1. Hipótesis general**

Entre los emprendedores de gimnasios de la ciudad de Tacna se presenta una relación entre multiculturalidad y emprendimiento

#### **1.3.2. Hipótesis específicas**

- El comportamiento del emprendedor en el sector es analítico y comprometido.
- Los principales factores multiculturales que se presentan son los siguientes: la autoconfianza entre los individuos que mantienen la interacción, y es adverso al riesgo.
- Existe una relación directa y significativa entre multiculturalidad y emprendimiento.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo General**

Estudiar la relación entre Multiculturalidad y Emprendimiento en el sector de Gimnasios en la ciudad de Tacna

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Explicar el comportamiento del emprendedor en el sector de gimnasios en la ciudad de Tacna.
- Precisar los principales factores multiculturales que se presentan en el sector de gimnasios en la ciudad de Tacna.
- Determinar el tipo de relación existente entre el emprendimiento en el sector de gimnasios de la ciudad de Tacna y los factores multiculturales que se presentan en el sector.

## **1.5. Justificación**

Se tomará como base para la investigación de la variable multiculturalidad, los estudios realizados por Hofstede (1991), el cual muestra el marco cultural a través de cuatro dimensiones, siendo estas: individualismo/colectivismo, aversión a la incertidumbre, masculinidad/feminidad y distancia de poder. Por otro lado, se utiliza el modelo realizado María Paola Ruiz (2012), quien elabora un instrumento en base a los factores principales resultantes del estudio intercultural realizado. Asimismo, la variable emprendimiento es valorada en base al test de habilidades

emprendedoras, que muestran, a través de tres aspectos, qué cualidades tienen las personas que deciden emprender y en qué nivel se encuentran.

Se realizará una investigación que tenga como finalidad contrastar las bases teóricas empleadas para el estudio de la multiculturalidad y el emprendimiento como también para determinar la correlación entre ambas variables. Asimismo el estudio pretende aportar planteamientos teóricos al conocimiento empresarial - antropológico.

Esta investigación utilizará técnicas e instrumentos de recolección de información cualitativa y cuantitativa, asimismo de procedimientos estadísticos como la correlación entre ambas variables, siendo fundamental para obtener la información y contrastar las hipótesis de investigación.

Por último, el presente estudio pretende servir de línea de base para proponer acciones de mejora dirigida al sector de gimnasios y afines de la población en la ciudad de Tacna, como un aporte en la disminución de los proyectos que fracasan por falta de conocimiento del entorno sociocultural.

## **1.6. Definiciones operacionales**

### **1.6.1. Emprendimiento**

Dicho término es entendido como la actitud que tiene una persona de asumir proyectos nuevos, ya sea innovando o agregando valor a un producto ya existente, permitiéndole avanzar en sus metas y objetivos. En ese sentido “El emprendimiento puede definirse dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue un



determinado fin económico, político social entre otros. Principalmente tiene una cuota de incertidumbre y de innovación” (Bittán, 2017).

La función del emprendedor es reforzar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención ó una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo, o reorganizar una industria. Son estas actividades las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico. (Duarte & Ruiz, 2009).

### **1.6.2. Multiculturalidad**

La multiculturalidad se refiere a la diversidad de culturas en un espacio geográfico, sin necesidad que se favorezca la integración y manejo de conflictos. En las relaciones multiculturales no es necesario que se establezca una relación basada en el respeto a la diversidad y el enriquecimiento mutuo. (Cordero, 2010).

## **1.7. Metodología**

### **1.7.1. Tipo de Estudio**

El presente estudio será de carácter correlacional porque tiene como propósito conocer la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular, específicamente mide cada variable presuntamente relacionada, y después mide y analiza la correlación (Hernández, 2014) .

### **1.7.2. Diseño de Investigación**

El diseño de investigación es un estudio no experimental ya que no se pretende manipular las variables, condiciones y sujetos, sino solo se busca observar las situaciones presentadas. El estudio va a transcurrir en condiciones naturales. (Hernández, 2014). Un diseño no experimental persigue observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después ser analizados (Hernández, 2014).

De esta manera, la investigación de tipo no experimental que se efectuará, será transversal o transeccional debido a que se recolectan datos en un momento, en un tiempo único (Hernández 2014).

### **1.7.3. Técnicas de Recolección de la Información**

Balestrini (1998), señala que la técnica de recolección de datos está conformada por procedimientos y actividades que permiten obtener la información necesaria para dar respuesta a los objetivos planteados en la investigación. Las técnicas a utilizar en la recolección de información de la presente investigación son las encuestas la cual tiene como fin conocer el propósito de una persona o institución a través de la formulación de una serie de preguntas (Bernal, 2010); así como también por medio entrevistas, herramienta que tiene como fin obtener información más espontánea y abierta (Bernal, 2010). En términos generales, es una herramienta generada para establecer contacto directo con las personas vinculadas directamente con el tema de investigación.

## **1.8. Alcances y limitaciones**

Cuando se interpreta un coeficiente de correlación debe tenerse en mente que se está hablando de una asociación solamente, y no de una relación de causa-efecto. Un coeficiente de correlación significativo puede sugerir una causa-efecto, pero no la establece. La única manera de establecer una relación de causa-efecto es conduciendo un estudio experimental. Cuando se obtiene una alta relación entre dos variables, es a menudo tentador concluir que una de las variables causa la otra. Pero puede ser que ninguna sea causa de la otra, puede haber una tercera variable que cause ambas.

El estudio se desarrollará solo en el espacio geográfico correspondiente a la ciudad de Tacna y que incluye cinco distritos de la región, los mismos que son Tacna Cercado, Gregorio Albarracín Lanchipa, Alto de la Alianza, Ciudad Nueva y Pocollay, asimismo el estudio solo se limitará a gimnasios formalmente constituidos.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El presente capítulo tiene como intención presentar una estructura sobre la cual se diseña el estudio, mostrando los antecedentes que guiaron el planteamiento problemático del presente trabajo y las bases teóricas adecuadas a los términos empleados en la investigación.

### 2.1. Conceptualización de Multiculturalidad.

De acuerdo a lo señalado por Ramírez (2011) la UNESCO define multiculturalidad a través de 3 vertientes siendo estas las siguientes:

- a. La *demográfico-descriptiva*, que sería aquella que se da cuando se utiliza multicultural para referirse a la existencia de segmentos étnicos o de distintas razas dentro de la población de una sociedad o un Estado.
- b. La *programático-política* que es la relacionada con tipos de programas e iniciativas políticas específicos cuyo objeto es responder a la diversidad étnica.
- c. La *ideológico-normativa* entendida como un lema y un modelo de acción basados en la teorización sociológica y en el análisis ético-filosófico del lugar que ocupan en la sociedad contemporánea las personas de identidades culturales distintas.

Por otra parte, Cobo (1999) señala que multiculturalidad nos remite a la diversidad cultural y al pluralismo, por tanto a las diferencias, sean estas culturales, de género, sexuales, étnicas o de otro tipo; es decir, hace referencia a la existencia de diversas costumbres culturales dentro de una misma área geográfica.

## **2.2. Modelos de evaluación de la multiculturalidad.**

Fajardo (2007), después de estudiar algunas de las prácticas culturales en países tan distintos, donde varía la concepción de muchas de las costumbres corporativas diarias, llega a la conclusión de que la multiculturalidad es un factor determinante en la dinámica de las organizaciones de hoy en día. Pasar por alto esta realidad resultaría devastador para un negocio que intenta triunfar y crecer dentro de un mundo globalizado.

Por su parte, Ruiz (2012) elabora una investigación que tiene como propósito determinar los factores que favorecen y dificultan la integración social de la diversidad cultural, la cual lleva a cabo a través de la elaboración de un instrumento que le permitiera conocer las ventajas y desventajas de esta herramienta para llegar responder los objetivos de la investigación. Dentro de las conclusiones a la que llega la investigación, se tiene que a mayor nivel de formación académica, se tiene mayor sensibilidad intercultural. Es importante señalar que la población evaluada en este investigación fue un grupo de extranjeros, lo que incrementa la probabilidad de sensibilidad hacia la diversidad cultural puesto se han propuesto adaptarse a una nueva sociedad para alcanzar sus objetivos personales y profesionales.

Dentro de las dimensiones que menciona Ruiz (2012) en su obra tenemos:

1. *Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas:* se muestra el grado de disfrute

que se genera al interactuar con personas de otras culturas.

2. *Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa*: está relacionado con la atención entre los individuos al momento de interactuar entre sí.
3. *Autoconfianza*: refleja la confianza que demuestran los individuos al momento de relacionarse con su par y disfrutar de las diferencias culturales de las que puedan gozar cada uno.
4. *Atención durante la interacción*: señala la importancia de la atención al momento de interactuar con personas de otras culturas, para la que la comunicación sea fluida y se disfrute de dicha interacción.
5. *Pautas para la interacción adulta y respetuosa*: demuestra el grado de confianza en sí mismo y el grado de tensión que produce relacionarse con personas de otras culturas.
6. *Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica*: muestra el nivel de respeto que se tiene a personas de otras culturas.

En el estudio realizado por Hofstede (1991), aborda mediante un cuestionario aplicado a través de una escala de Likert, la medición de los cuatro valores culturales centrales utilizando datos obtenidos de personas en

cuatro países. Esta investigación tuvo como resultado que ninguno de los países evaluados compartía valores culturales, a excepción del individualismo.

En cuanto a las cuatro dimensiones señaladas por Hofstede (1991), son descritas de la siguiente manera:

1. *Distancia al poder*: describe cómo los miembros menos poderosos de una sociedad aceptan y esperan una inequidad del poder.
2. *Individualismo vs colectivismo*: los miembros tienden a tomar decisiones de forma independiente y se preocupan por sí mismos y por sus familiares más inmediatos.
3. *Evasión a la incertidumbre*: explica cómo los miembros se sienten al manejar situaciones desconocidas.
4. *Masculinidad vs feminidad*: En sociedades con alta masculinidad, las personas son impulsadas por la competencia y los resultados; mientras que en las femeninas las personas están centradas en construir buenas relaciones y asegurar una alta calidad de vida para todos.

La multiculturalidad viene con el crecimiento y con la expansión. Esta verdad es innegable, pero de la manera como se aborde y de la perspectiva desde la cual se mire depende que esta sea una ventaja o un obstáculo. Hoy en día existen, en todas las áreas de una empresa, diversas acciones que se pueden tomar para que esta no sufra las consecuencias de convertirse en una torre de Babel, pero resultan completamente insuficientes y, en algunos casos,

inútiles, si no están coordinadas por la perspectiva estratégica de la comunicación.

### **2.3. Conceptualización de Emprendimiento**

Dentro de las diversas definiciones expuestas, se puede encontrar que es el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación (Formichella, 2004). En tal sentido, la acción de emprender puede implicar o no el desarrollo de una actividad económica, pues no todo nuevo proyecto posee fin lucrativo.

García, Déniz y Cuellar (2015) definen emprendimiento como el proceso de perseguir una oportunidad sin importar los recursos controlados por el emprendedor; asimismo se hace referencia que el emprendedor toma sus decisiones basándose en criterios tanto racionales como irracionales.

Otra definición encontrada de emprendimiento, hace referencia al desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación (Kunkel, 1991).

### **2.4. Modelos de evaluación del emprendimiento.**

Herrera (2012), en su investigación señala que el emprendimiento es una estrategia utilizada por organizaciones públicas y privadas para disminuir la tasa de desempleados, hacer empresas sostenibles y generar una cultura en la nueva generación.



Respecto a la definición y caracterización del emprendedor, se dispone de una serie de características que van ligadas a la personalidad, esto manejado por las escuelas clásicas, neoclásicas, de Schumpeter y austriaca. A partir del surgimiento de las nuevas corrientes del pensamiento, existe una visión más holística del emprendedor, la cual contempla el ecosistema, el entorno, el contexto y su comportamiento.

Realizar una aproximación de las características de un emprendedor exitoso, suele resultar interesante si se tiene en cuenta el contexto cultural, las condiciones que el entorno le exige, identificar el contexto en el cual se está llevando a cabo el proyecto y, no menos importante, la persona en su integridad.

La encuesta aplicada a los emprendedores revela que las características que debe poseer un emprendedor son: la formación académica, la cual es requisito indispensable para ser candidato a la convocatoria; la innovación en lo que se desea ofrecer; y la motivación, sea por crear su propio empleo, o el de otros

Detallando cada una de estas dimensiones, se encontró que la mayoría corresponde a profesionales universitarios jóvenes, los cuales proyectan y presentan un producto innovador, y cuyas expectativas son generar empleos a otros. Sin embargo, con el transcurrir del tiempo, sus ingresos no son los proyectados. Esto les conduce a dejar su dedicación exclusiva a la empresa creada, para incursionar en otras actividades que le permitan mejorar su estatus económico.

Gálvez y González (2008) elaboran una investigación donde hacen referencia en la creación de una empresa en red, el emprendedor tiene que tener una mentalidad diferente que le permita trabajar en equipo, resolver conflictos, tener confianza en otros empresarios y emprendedores y tener visión de largo plazo, estar dispuesto al cambio y mantener una exigibilidad de esquemas. El emprendedor con una visión tradicional basada en el individualismo y la desconfianza no puede pensar en crear una empresa en una red.

Del sostenimiento y crecimiento de la red depende el sostenimiento y crecimiento de la nueva empresa que va a crear el emprendedor; por tanto, es importante realizar un proceso de creación de empresas diferente del tradicional para una empresa independiente o aislada, en el que los beneficios, el sostenimiento y el crecimiento únicamente dependen de ella misma.

En el proceso de creación de una empresa dentro de una red empresarial, el emprendedor debería seguir varios pasos diferentes en su aplicación de los que seguiría si fuera a crear una empresa independiente.

Los procesos de creación de empresas dentro de las redes requieren más tiempo y fundamentalmente mayor información no sólo de la red y de las empresas que la forman, sino del entorno y el futuro de la ésta. En algunos casos es muy posible que esta información no esté disponible para el emprendedor y construirla sea muy costoso; por consiguiente, ciertos componentes del modelo no serían una guía válida para este emprendedora. Los resultados de estudios sectoriales de prospectiva tecnológica e industrial, vigilancia tecnológica o la inteligencia competitiva son algunas herramientas

adicionales que están disponibles para que el emprendedor tome sus decisiones al crear una empresa de forma más científica dentro de una red.

## **2.5. Análisis Crítico**

Para llevar a cabo el estudio de la variable multiculturalidad, se tomarán en cuenta dos modelos. El primero será el realizado por Ruiz (2012), ya que ésta toma en cuenta los factores que favorecen la sensibilidad intercultural, lo que permite una visión integral del concepto de pluralidad en nuestra sociedad globalizada y moderna. Como segunda referencia, se tiene el estudio de realizado por Hofstede (1991), el cual con sus cuatro dimensiones busca comprender cada una de las culturas a nivel mundial, de forma de que se pueda entender los rasgos culturales que predominan en cualquier zona del mundo y la mejor forma de adaptarnos a ellas.

Ahora bien, para el término emprendimiento se considera el más idóneo es el test de habilidades emprendedoras. En este modelo se identificaron tres niveles de personas emprendedoras, siendo las primeras aquellas que están listos para emprender además de describir las cualidades necesarias para generar un escenario óptimo para el emprendimiento. La segunda señala las características de aquellos que están preparándose para emprender y por último, hace referencia a aquellos que deben madurar la idea de sus proyectos. Dentro de las dimensiones que deben estar presentes están:

- a. Perfil psicológico.
- b. Energía e iniciativa personal.
- c. Creatividad e innovación.

- d. Capacidad de análisis.
- e. Propensión al riesgo.
- f. Motivación.
- g. Capacidad de relación (de influencia).

## **CAPÍTULO III: MARCO REFERENCIAL**

### **3.1. Antecedentes Históricos del Sector de Gimnasios en Tacna**

El sector de gimnasios en el Perú se ha convertido en una tendencia con un potencial muy grande, actualmente el 2% de los ciudadanos en el país asiste a un gimnasio esto es debido a la falta de cultura de vida saludable. Este porcentaje tan bajo de penetración de los gimnasios en el país entrega un amplio espacio en el mercado para crecer y sobre todo para innovar.

El desarrollo económico ha significado cambios como en el aspecto social con personas que aumentaron sus ingresos y que permitió acceso a nuevos productos y servicios como asistir a un gimnasio para lograr una mejor condición física.

El mercado fitness peruano cuenta con más de 1800 gimnasios y centros especializados, cuyas actividades alcanzan los US\$ 150 millones de dólares y viene creciendo exponencialmente. El ascenso de los negocios del sector de gimnasios tiene importantes objetivos como promover la actividad física e impulsar los buenos hábitos saludables, ya que según la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar 2015 “El 35,5% de personas de 15 y más años de edad sufre de sobrepeso y el 17,8% de obesidad. El departamento de Tacna ocupa el primer lugar con el 30,4% de su población sufriendo de obesidad, le siguen Tumbes e Ica con 26,2% cada una y Moquegua con 25,7%. Debemos ser conscientes de esta realidad en el sector de gimnasios, donde se necesita entregar motivación a la población para asistir a un gimnasio

elaborando estrategias para su captación y fidelización con promociones y actividades entretenidas.

En la ciudad de Tacna el inicio del sector de gimnasios comienza en el año 1960 con la apertura de la Liga departamental de levantamiento de pesas a partir de la iniciativa del Profesor Edilberto Gil Arenas un apasionado de la salud y el deporte de los fierros. Posteriormente en el año 1978 inicia sus actividades el Gimnasio Sandow de la mano del destacado Powerlifter Pedro Jesús Chambe Delgado ambos gimnasios se caracterizan por enfocarse en actividades de fuerza y desarrollo muscular.

En enero del año 1988 ingresa al sector María Sandra Villegas Fernández Dávila, con un gimnasio que se centra en las necesidades del público femenino promoviendo actividades como el baile y los aeróbicos en sus diferentes modalidades.

En 1991 llegan a Tacna desde de la ciudad de Lima incursionando en el sector la Sra. Loide Guzmán del Aguila junto a sus dos hijos Antonio y Pedro quienes eran fanáticos del Fisicoculturismo y ella de los aeróbicos y el baile, aperturando el Gimnasio "Body Line" que promueve el deporte bajo un formato innovador en aquellos años donde no solo se centraron en las actividades propias de un gimnasio sino que innovaron con máquinas modernas de ejercicio, métodos de entrenamiento centrados en mejorar las capacidades físicas lo que hoy se conoce como cross training y entrenamiento funcional, además de asesoría nutricional y el uso de suplementos alimenticios para deportistas.

Actualmente el sector de gimnasios en Tacna sigue con algunas instalaciones deportivas tradicionales pero otros empresarios están apostando por entregar infraestructuras modernas y propuestas deportivas actuales en base a las nuevas tendencias. De esta manera brindan motivación a la población acercándose cada vez más a una buena salud física y mental.

### 3.2. Análisis competitivo

Tabla 1:

*Análisis PEST*

---

#### **1. Factor Político**

---

Situación Política

Nivel del salario

Tasa de empleo

Cambios en la legislación laboral

---

#### **2. Factor Económico**

---

Comportamiento del PBI

Tasa de Inflación

---

#### **3. Factor Social**

---

Nuevos estilos de vida y tendencias

---

#### **4. Factor Tecnológico**

---

Disponibilidad de nuevas tecnologías

Redes sociales

---

FUENTE: Elaboración propia.

#### 3.2.1. Análisis PEST

##### 3.2.1.1. Factor Político

###### a. Situación política.

Las regulaciones tienen una mucha relevancia en este sector. En el Perú, la municipalidad es la encargada de entregar la licencia de

funcionamiento, Defensa civil inspecciona la seguridad de las edificaciones y su aprobación es requisito necesario para el trámite de una licencia para iniciar actividades y Apdayc otorga las licencias de uso de la música.

Por otra parte la inestabilidad política debido a un gobierno con una mayoría congresal principalmente del partido de oposición, los casos en investigación por corrupción de la empresa constructora Odebrecht y de 2 ex-presidentes es un fenómeno que le cuesta al Perú entre el 3% y 4% del PBI, con el resultado que cada año medio millón de peruanos no pueda salir de la pobreza en un país donde el 92% de sus autoridades locales, y el 70% de sus regionales están involucrados o siendo investigados por corrupción.

El gobierno está realizando una reforma tributaria que busca disminuir el IGV para generar más formalización en los pequeños industriales y en los negocios en general pero la reducción de un punto porcentual no se dado debido a que la meta es que el total neto de las devoluciones internas lleguen al 7,2% del PBI como lo acondicionó el Gobierno no ha sido posible hasta el día de hoy. Los proyectos de inversión, como la apertura de dos centros comerciales Aventura Plaza y Open Plaza en la ciudad de Tacna aún continúan con trabas para su ejecución, debido a que el Ministerio de la Producción (Produce) aún está evaluando la propuesta de acuerdo a la ley.

Actualmente la ciudad de Tacna ocupa el cuarto lugar según el índice de competitividad regional (INCORE 2017), en el pilar instituciones, la región avanzó tres posiciones por la mayor ejecución de inversión pública, la



disminución de conflictos sociales y la tasa de homicidios. Por el contrario, la región retrocedió una posición en el pilar laboral por la caída del empleo formal.

#### **b. Nivel de salario**

La remuneración mínima vital desde mayo del 2016 en la actividad privada es de S/.850 soles. Cabe señalar que debido a la diversidad del costo de vida según las regiones se ha propuesto contar con remuneraciones diferenciadas geográficamente. Además se planteó la existencia de dispares remuneraciones básicas calculadas en función del tamaño de la empresa.

De prosperar este criterio, los trabajadores de la micro y pequeña empresa tendrían menores derechos y un mínimo inferior al vigente en el régimen general. Según lo señala el diario oficial El Peruano con fecha 15/02/2017.

#### **c. Tasa de empleo**

Según la Dirección regional del trabajo y promoción del empleo (DRTPE), el empleo en empresas privadas formales de 10 y más trabajadores en la ciudad de Tacna disminuyó 0,4% en mayo de 2017, respecto al mismo mes del año anterior, según registro e informe de OSEL Tacna.

La ciudad avanzó una posición del quinto lugar en 2016 al cuarto lugar en 2017 a nivel nacional de acuerdo al Índice de Competitividad Regional. Las políticas implementadas en Tacna en materia de inversión pública permitieron a la región mantenerse en los primeros puestos.

El retroceso en el pilar “Laboral” respondió principalmente a la caída del empleo en la rama de actividad económica servicios (1,3%), debido a la reducción de personal registrado en las sub-ramas:

- **Servicios prestados a empresas**, dicho comportamiento se justificó por la disminución de la demanda de los servicios de información y telemarketing, lo que generó la disminución de personal que laboraba como operadores y promotores comerciales.
- **Establecimientos financieros**, la reducción de servicios financieros y de seguros originó la menor contratación de personal que se desempeña en el área de atención al cliente, cajeros, promotores de crédito, asesores comerciales y ejecutivos de venta.

Esta caída del empleo en la ciudad fue atenuada por la rama de actividad económica transporte, almacenamiento y comunicaciones, que presentó una variación anual positiva (1,3%) debido a una mayor demanda de los servicios de transporte interprovincial de pasajeros que generó puestos de trabajo para vendedores de boleto, auxiliares de operaciones y choferes.

Figura 1

*Análisis PEST*

| Índice de Competitividad Regional | 2017              |                        | 2016              |                        | 2015              |                        | 2014              |                        |
|-----------------------------------|-------------------|------------------------|-------------------|------------------------|-------------------|------------------------|-------------------|------------------------|
|                                   | Puesto<br>(de 24) | Puntaje<br>(de 0 a 10) | Puesto<br>(de 24) | Puntaje<br>(de 0 a 10) | Puesto<br>(de 24) | Puntaje<br>(de 0 a 10) | Puesto<br>(de 24) | Puntaje<br>(de 0 a 10) |
| <b>Índice Total</b>               | <b>4</b>          | <b>6.6</b>             | <b>5</b>          | <b>6.4</b>             | <b>4</b>          | <b>6.4</b>             | <b>5</b>          | <b>6.0</b>             |
| Entorno Económico                 | 4                 | 4.6                    | 4                 | 4.3                    | 5                 | 4.1                    | 7                 | 3.7                    |
| Infraestructura                   | 3                 | 7.7                    | 3                 | 7.9                    | 3                 | 7.7                    | 3                 | 7.7                    |
| Salud                             | 8                 | 5.7                    | 9                 | 5.7                    | 8                 | 5.9                    | 6                 | 6.1                    |
| Educación                         | 1                 | 9.4                    | 1                 | 9.3                    | 1                 | 8.7                    | 2                 | 8.1                    |
| Laboral                           | 8                 | 4.8                    | 7                 | 5.0                    | 4                 | 6.0                    | 5                 | 5.5                    |
| Instituciones                     | 2                 | 7.3                    | 5                 | 6.3                    | 12                | 6.0                    | 16                | 5.0                    |

Fuente: INCORE 2017

La mejora en el pilar “Instituciones” es resultado de las políticas de ejecución de proyectos detenidos bajo modalidad de obras por impuestos y los proyectos de mejoramiento de la infraestructura educativa y vial, construcción de carreteras, servicios de conservación medio ambiental y locales en las zonas más vulnerables de la ciudad. Todas estas actividades muestran un gran panorama de desarrollo económico para la región.

El empleo mostró un ligero crecimiento en la rama de actividad económica servicios (0,3%) impulsado principalmente, por el dinamismo del empleo en las sub-ramas servicios sociales, comunales y recreación además de restaurantes y hoteles. (OSEL, mayo 2016)

**d. Cambios en la legislación y Normas laborales.**

**Nuevos derechos laborales en la ley N° 30364.** Actualmente los trabajadores(as) tienen cuatro nuevos derechos laborales en capítulo III-

artículo 11 “Derechos de las mujeres y del grupo familiar” cuyo objetivo es prevenir, erradicar y sancionar cualquier forma de violencia producida en el ámbito público o privado contra las mujeres por su condición de tales, y contra los integrantes del grupo familiar; en especial, cuando se encuentran en situación de vulnerabilidad, por la edad o situación física como las niñas, niños, adolescentes, personas adultas mayores y personas con discapacidad, promulgada en noviembre del 2015 y aprobado por Decreto Supremo N° 003-2012-MIMP y sus modificatorias el 26 de julio del 2016.

El primero de ellos establece que el trabajador no podrá ser despedido (a) por causas relacionadas a actos de violencia familiar. “Por ejemplo, despedir a un trabajador que no cumple su trabajo favorablemente debido a un estado de ánimo deteriorado; ahora él o ella puede señalar que fue despedido por un problema familiar”

El segundo nuevo derecho laboral señala que el (la) trabajador (a), que sufre violencia familiar, puede solicitar cambio de sede de trabajo u horario laboral. La ley señala que este derecho estará condicionado en tanto sea posible y no podrá afectar negativamente los derechos remunerativos o de categoría del o la trabajadora.

El tercer derecho laboral incorporado en la ley sobre violencia familiar es la posibilidad de llegar atrasado o no asistir al centro de trabajo. Así, el (la) trabajador (a) podrá faltar o llegar tarde por máximo cinco días laborables en un plazo de 30 días calendario o por 15 días laborables en un plazo de 180 días calendario. El acto de abandono del centro de trabajo ya no va a existir; porque

el trabajador sólo requerirá documentos justificatorios como la prueba de una denuncia ante la dependencia policial o ante el ministerio público” como se señala en la ley N°30364.

Por último, el o la trabajadora víctima de violencia familiar podrá pedir ante un juez la suspensión de la relación laboral hasta por cinco meses consecutivos. Dado este caso el o la trabajadora no tendrá goce de remuneraciones. “La reincorporación del trabajador o trabajadora a su centro de trabajo debe realizarse en las mismas condiciones existentes en el momento de la suspensión de la relación laboral”, indica la ley.

Además de la ley n° 30364 que ha tenido un impacto en la legislación laboral, tanto del Sector Público como Privado, se ha aprobado decretos supremos que han incidido en la aplicación de los derechos laborales. Entre las medidas publicadas recientemente por el Ejecutivo para lograr una mayor simplificación administrativa, se ha dispuesto una serie de modificaciones de diversas normas destacando los siguientes cambios:

- a. Precisión sobre la obligación de realizar exámenes médicos ocupacionales de inicio.** Conforme a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 016-2016-TR, que modifica el Reglamento de la Ley N°29783, de Seguridad y Salud en el Trabajo, los exámenes médicos ocupacionales se deben practicar cada dos años, contados desde el ingreso del trabajador (para nuevos trabajadores) o desde la fecha de su último examen médico ocupacional practicado por el empleador (en el caso de trabajadores con vínculo vigente). Por lo

tanto, conforme lo establece la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, solo será obligatorio realizar estos exámenes al inicio de la relación laboral cuando el trabajador realiza una actividad de alto riesgo.

- b. Actualización de las actividades de riesgo del “Reglamento de la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud”** a través del Decreto Supremo N° 043-2016-SA, donde se incorporan otras actividades consideradas de alto riesgo a fin de que estén comprendidas en la cobertura del Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR). Además este seguro tiene el objeto de establecer un marco normativo en el aseguramiento universal en salud de los trabajadores en caso de accidentes laborales, enfermedades profesionales dentro de las empresas calificadas como riesgosas.
- c. Uso de tecnología en la firma de documentos laborales.** El Decreto Legislativo N° 1310 establece textualmente en el Artículo N° 3 inciso 3.1 “En todo tipo de documentos laborales, el empleador puede sustituir su firma ológrafa y el sellado manual por su firma digital, conforme a lo regulado por el artículo 141-A del Código Civil; o, su firma electrónica, emitida conforme a lo regulado por la Ley N° 27269, Ley de Firmas y Certificados Digitales; así como hacer uso de microformas, conforme a lo regulado por el Decreto Legislativo N° 681”.

- d. Implementación de medios virtuales para la entrega de boletas y constancias de pago.** El mismo DL N° 1310 en su inciso 3.2 precisa textualmente que “Cuando el pago de las obligaciones laborales económicas se deposite en cuenta por medio de empresas del sistema financiero, el empleador puede sustituir la impresión y entrega física de las boletas o constancias de pago por la puesta a disposición al trabajador de dichos documentos mediante el uso de tecnologías de la información y comunicación, siempre que el medio utilizado garantice la constancia de su emisión por parte del empleador y un adecuado y razonable acceso por parte del trabajador. En este supuesto no se requiere firma de recepción del trabajador”.
- e. Conservación de documentos laborales.** El Decreto Legislativo N° 1310 dispone que, para efectos legales, los empleadores están obligados a conservar los documentos y constancias de pago de las obligaciones laborales económicas por cinco (5) años después de efectuado el pago. Las instancias administrativas, inspectoras, judiciales y arbitrales deben observar esta disposición en sus actuaciones. Por otro lado, para el caso de la Oficina Nacional Previsional (ONP), el empleador previa digitalización con valor legal o entregado físicamente a la ONP, podrá destruir la información de planillas de pagos de periodos anteriores a julio de 1999.
- f. Delimitación de la facultad interventora de la Autoridad Nacional del Servicio Civil por afectaciones al principio de probidad.**

Mediante el Decreto Legislativo N° 1337, una de las atribuciones de la Autoridad Nacional del Servicio Civil según el artículo N°2 que incorpora el artículo 15-A al Decreto Legislativo 1023, es la interventora. La cual precisa que en caso de detectar irregularidades en la administración o gestión de los recursos humanos en materia de concursos, la autoridad Nacional del Servicio Civil ejercerá, de forma excepcional, esta atribución en caso de solicitud de un titular de la entidad del Poder Ejecutivo, en supuestos de graves afectaciones al principio de probidad y ética pública. En ese sentido, se designará un interventor que actuará como órgano instructor del procedimiento administrativo disciplinario que motivó la intervención.

- g. Inhabilitación del servidor civil para prestar servicios por cinco años.** según lo previsto por el Artículo 2-Impedimentos del Decreto Legislativo N° 1295 establece lo siguiente: Las sanciones de destitución o despido que queden firmes o que hayan agotado la vía administrativa, y hayan sido debidamente notificadas, acarrea la inhabilitación automática para el ejercicio de la función pública y para prestar servicios por cinco años. Durante ese plazo, el servidor civil no podrá reingresar a prestar servicios al Estado, bajo cualquier forma o modalidad. Es obligatoria la inscripción en el Registro Nacional de Sanciones contra Servidores Civiles y en el Registro de Inhabilitación del servidor inhabilitado.
- h. Prohibición de prestar servicios al Estado por la comisión de delitos de corrupción.** De acuerdo al Decreto Legislativo N° 1295



en el punto “Disposición complementaria final”, las personas con sentencia condenatoria consentida y/o ejecutoriada, por alguno de los delitos previstos en los artículos 382, 383, 384, 387, 388, 389, 393, 393-A, 394, 395, 396, 397, 397-A, 398, 399, 400 y 401 del Código Penal, están impedidos de prestar servicios a favor del Estado, bajo cualquier modalidad o forma.

- i. **Publicidad de las sanciones contra servidores civiles.** Las sanciones inscritas en el Registro Nacional de Sanciones contra Servidores Civiles son de acceso público en tanto se mantengan vigentes.

### **3.2.1.2. Factor Económico**

#### **a. Comportamiento del PBI.**

En el primer trimestre de 2017, la economía mundial creció a tasas moderadas a diferencia de la Eurozona y Japón que crecieron a tasas ligeramente mayores a las previstas en el Reporte de Inflación de marzo.

Por otro lado, las economías emergentes mostraron un mayor dinamismo favorecidas por el mejor precio de los commodities. En este contexto, se prevé un alza en las proyecciones de crecimiento mundial respecto al reporte anterior, de 3,4 a 3,5 por ciento para 2017 y de 3,5 a 3,6 por ciento para 2018.

La información de los precios de commodities al mes de mayo confirma la tendencia al alza, por lo que se proyecta un aumento de los términos de intercambio de 5,5 por ciento en 2017 (5,4 por ciento proyectado en marzo) y que se mantendrían estables en 2018.

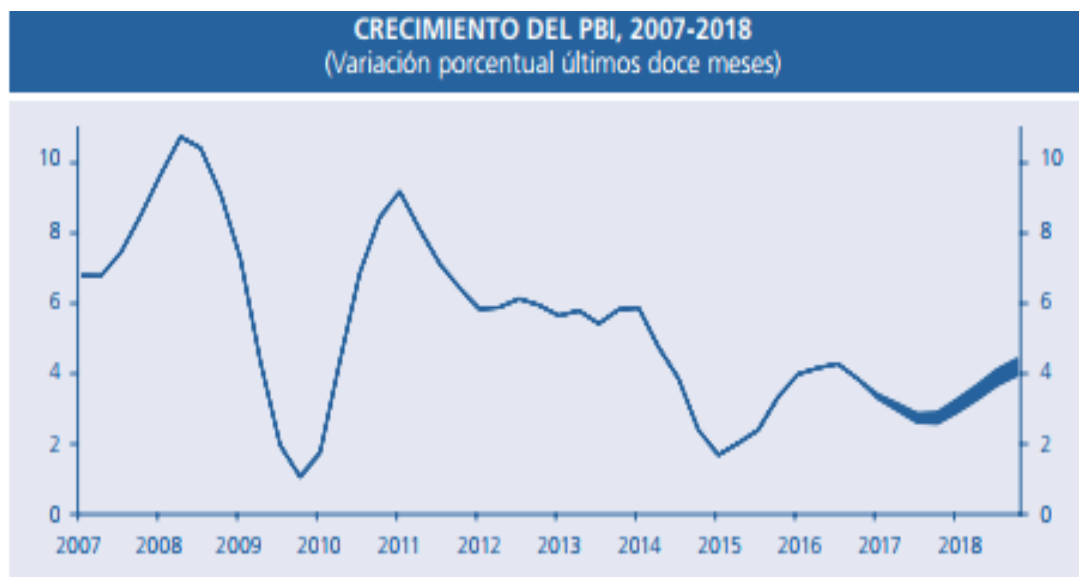
El menor crecimiento del PBI del primer trimestre (2,1 por ciento) reflejó el impacto negativo que tuvieron por un lado el Fenómeno El Niño Costero, y por otro, la contracción de la inversión pública y privada, en parte debido a la paralización de proyectos en infraestructura a raíz de las investigaciones sobre casos de corrupción.

En este contexto, la demanda interna se contrajo 1,1 por ciento, mientras que las exportaciones, impulsadas por el aumento del volumen de las tradicionales y los servicios, crecieron 12,8 por ciento, producto de los mayores precios de los commodities, particularmente cobre. Este escenario muestra el impacto positivo que tendrían las mayores exportaciones de harina de pescado en 2017, luego del anuncio de la cuota de la primera temporada de pesca de anchoveta.

Las proyecciones para 2017 y 2018 asumen una recuperación de la inversión pública y privada desde el segundo semestre de este año, en línea con el destrabe y reanudación de proyectos de inversión y el aumento progresivo de los gastos vinculados al proceso de rehabilitación y reconstrucción asociados al Fenómeno El Niño Costero, los cuales se intensificaron durante el 2018. En consecuencia, y teniendo en cuenta el crecimiento de los primeros meses del año, se ha revisado a la baja la proyección de crecimiento de 2017, de 3,5 a 2,8 por ciento, y al alza la proyección para 2018, de 4,1 a 4,2 por ciento.

Figura 2

*Crecimiento del PBI 2007- 2018*



Fuente: BCRP 06/2017.

### **b. Tasa de inflación**

Se proyecta que la inflación se ubique alrededor del límite superior del rango meta en los siguientes meses, para luego mostrar una senda claramente decreciente en los últimos meses del año. La proyección incorpora una reversión más rápida en los precios de alimentos afectados por el Fenómeno El Niño Costero durante el primer trimestre.

Los factores de riesgo considerados en este Reporte –choque de oferta, choques de demanda, mayor volatilidad de los mercados financieros internacionales y caída de los términos de intercambio– presentan un sesgo a la baja en la proyección de la inflación, es decir, que el impacto de factores a la baja de la inflación es mayor al de los factores al alza.

En mayo de 2017, el crecimiento del nivel general de precios ascendió a 3,04 por ciento interanual. La inflación sin alimentos y energía continuó con la

tendencia decreciente 3,33 por ciento en mayo de 2016 y se ubicó en 2,54 por ciento en mayo de 2017.

Los precios de alimentos y energía disminuyeron su ritmo de crecimiento porcentual, de 4,01 por ciento en febrero a 3,62 por ciento en mayo, aquí la reversión de los precios en los alimentos perecibles entre abril y mayo fue determinante, luego del alza extraordinaria en marzo por efectos del Fenómeno El Niño Costero.

En los primeros cinco meses de este año, los precios de los alimentos agrícolas perecibles aumentaron por encima de sus tasas históricas debido a las condiciones climáticas adversas y los problemas generados en la comercialización de estos productos por la interrupción de las rutas de abastecimiento.

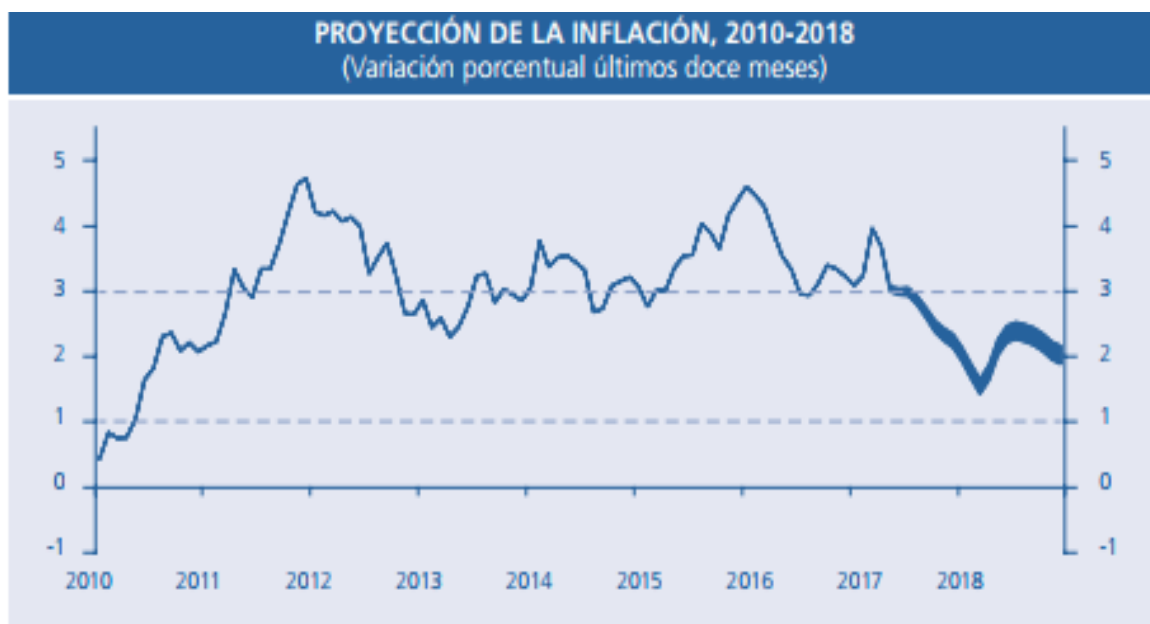
En comparación a anteriores eventos de El Niño, la actual corrección de precios fue más rápida debido a que este último fenómeno fue de corta duración. La mayoría de rubros que contribuyeron en mayor medida al alza y a la baja de la inflación pertenece al componente de alimentos.

En el período enero-mayo de 2017, se registraron alzas en los precios de diversos alimentos agrícolas como la cebolla, el azúcar, el tomate y otras hortalizas. Asimismo, entre los productos alimenticios que contribuyen negativamente a la inflación destacaron papa, carne de pollo, cítricos y palta.

Otros rubros no relacionados a los alimentos de mayor contribución positiva destacaron matrícula y pensión de enseñanza, y comidas fuera del hogar, mientras que el rubro con mayor contribución negativa fue la electricidad.

Figura 3

*Proyección de la Inflación 2010-2018*



Fuente: BCR 06/2017.

### **c. Nivel de desarrollo**

**El Proyecto Especial Tacna (PET):** Encargado de garantizar la dotación de agua para consumo poblacional y agrícola para todo este 2017. La ciudad de Tacna cuenta con una reserva hídrica almacenada en los cinco reservorios con los que cuenta el PET en Calana, así como en las represas de Paucarani, Condorpico y Casiri, además de los diferentes canales de captación en la sierra de Tacna y que en promedio almacena 10 hectómetros cúbicos en cada estación durante el año, una cantidad superior a las registradas en otros años.

Los reservorios le dan a Tacna un buen abastecimiento de agua de aproximadamente dos a tres meses y medio en una situación de obstrucción en el drenaje de recurso hídrico en la zona andina hacia la población, tiempo

suficiente para restablecer el canal o perforar algunos pozos, entregando tranquilidad a la población si existiera ese escenario adverso.

La autoridad actualmente está culminando trabajos de protección de los reservorios R4 y R5. El Proyecto Especial Tacna ejecutó un sistema de gaviones que permitan drenar la fuerza del agua en épocas de crecida y trasladarlas hasta río Seco. Se invirtió 830 mil soles para levantar un sistema de conducción de una distancia superior a los 1,700 metros lineales.

El sistema será un regulador hídrico cuando los componentes Canal de Conducción Vilachauillani y Ojos de Copapujo del proyecto Vilavilani II – Fase I entren en operación. Además servirá de protección a los reservorios cuando la fuerza del agua ingrese a Tacna a través de los mismos.

Actualmente se busca desarrollar mecanismos de prevención, debido a gran inversión que se viene haciendo para poseer reservorios de agua ante cualquier evento adverso inesperado, esta inversión alcanza los 31 millones de soles.

Sin embargo las represas Casiri (150 mil m<sup>3</sup> de agua), Condorpico (1.2 millones de m<sup>3</sup>) y Paucarani (6.6 millones de m<sup>3</sup>) se encuentran cerrados pero el PET garantiza la dotación de agua con la explotación de seis pozos en la zona de El Ayro en Palca, desde donde se percibe hasta 438 litros por segundo de agua desde el partidore se garantiza el recurso para la ciudad de Tacna. El PET entrega 438 litros por segundo de agua para la EPS y su distribución poblacional, mientras que la junta de Usuarios del Valle de Tacna se abastece con 280 litros por segundo del recurso hídrico.

## **Gobierno Regional de Tacna inicia trabajos en futura autopista de doble vía a Boca del Río.**

El Gobierno Regional de Tacna comenzó con los estudios definitivos para la construcción de la doble vía que conectará a la ciudad con el balneario de Boca del Río. El costo del expediente técnico de la nueva autopista costará alrededor de 5 millones de soles que serán cubiertos con el Fondo de Desarrollo Tacna (FDT).

Existen nueve empresas que están interesadas en participar del proceso de licitación del expediente técnico del importante proyecto vial.

El Fondo de Desarrollo Tacna ha certificado y autorizado disponer alrededor de cinco millones de soles para ejecutar el expediente técnico concluidos los estudios definitivos se podrá ejecutar el proyecto.

El tramo de doble sentido Tacna - Boca del Río, que abarca 52 kilómetros de extensión, se circunscribe al circuito interregional de la Carretera Costanera, que comprende el eje vial Camaná - D.V Quilca - Mataraní - Ilo - Tacna de 400 kilómetros. Los estudios de factibilidad fueron aprobados por PROVIAS Nacional.

La autoridad busca hacer un trabajo, adecuado, programado y planificado que tenga una duración acorde a la envergadura del proyecto.

Por esta importante vía de comunicación transitan alrededor de cuatro mil unidades diariamente. Con la ejecución de los estudios definitivos además de determinarse el ancho de la calzada, se conocerá el presupuesto total que demandará su construcción.

### **Inicio de la obra de agua y alcantarillado en Zofra-Tacna:**

Financiado con aportes del Fondo de Desarrollo Tacna que promueve Southern Copper y el Gobierno Regional de Tacna (GRT), permitieron consolidar su aporte sostenido al progreso de la población tacneña, con el inicio del proyecto “Mejoramiento del servicio de agua y alcantarillado en el Complejo Zofra-Tacna, región Tacna” (código SNIP N° 172149), el 14 de julio del presente año.

Es un proyecto de alto impacto, que permitirá la renovación del sistema de agua potable y alcantarillado en dicho sector, con la construcción de un reservorio hídrico de concreto con capacidad de almacenamiento de 750 m<sup>3</sup>. Adicionalmente, se realizará la instalación de más de 5,000 metros de tuberías (líneas de conducción), y la renovación de los 14,277.40 metros de redes internas de agua y 11,201.82 metros de alcantarillado, que cuentan con sus respectivas conexiones domiciliarias.

Los Fondos de Desarrollo que se ejecutan en las provincias de Tacna, Candarave y Jorge Basadre, son fuente de recursos para mejorar la educación, la gestión hídrica y la competitividad de la región Tacna. Así las autoridades pueden realizar obras y proyectos sociales de impacto. Referido al alto impacto de los proyectos Southern Copper demanda la inversión económica de S/ 9'630,879.08 soles, en beneficio de más de 68,000 pobladores tacneños, reunidos dentro de la ciudadela de Zofra Tacna y en la periferia, que accederán al consumo humano de agua segura, libre de elementos peligrosos para la salud como boro, arsénico y plomo. También está previsto el empalme a las redes de la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento Tacna S.A. – EPS



Tacna, siendo punto de alimentación en la Estación de Bombeo N° 3 (EB 3) del sector de Viñani (distrito Gregorio Albarracín Lanchipa).

El proyecto que se ejecutará durante 340 días por la empresa contratista Consorcio Sur Perú, el cual generará mejores condiciones para promover las inversiones y la consecuente dinamización de la economía a nivel local y generación de nuevos puestos de trabajo.

Southern Copper viene ejecutando 90 millones de soles del Fondo de Desarrollo Tacna en proyectos de educación, recursos hídricos, salud, infraestructura, competitividad, turismo, entre otros. Paralelamente estará ejecutando otros proyectos con el Fondo de Desarrollo Jorge Basadre (S/100 millones), Fondo de Desarrollo Candarave (S/ 210 millones) y Obras por Impuestos. De esta forma, Southern Copper muestra su compromiso en el marco de su política de responsabilidad social a través del Fondo de Desarrollo Tacna.

### **Construcción de doble calzada entre la ciudad de Tacna y Santa Rosa (frontera con Chile).**

Se priorizará la construcción de la doble vía de la carretera Panamericana Sur (Tramo Santa Rosa) por el inicio de operaciones del Control Integrado en la frontera con Chile donde se incluirá la rehabilitación de la vía existente, del puente Hospicio y del óvalo Los Palos, El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), dio a conocer en el primer GORE Ejecutivo realizado en Lima bajo la administración del Ministro Martín Vizcarra Cornejo, que el Estado superó el problema que mantenía vigente con el saneamiento de predios cercanos a la carretera Panamericana y que impedían

comenzar con los trabajos de mejoramiento. En junio de este año se comenzó los trabajos preliminares para llegar a Santa Rosa, además del inicio del periodo de prueba de las operaciones del control integrado que permita superar problemas que pudieran presentarse antes de su instalación oficial definitiva. Su aplicación permitirá disminuir el tiempo que ameritan los trámites migratorios hasta en un 50%.

### **La carretera Tacna – Collpa – La Paz**

Forma parte del acuerdo binacional Perú – Bolivia. La carretera en sus tres tramos tiene una extensión de más de 520 kilómetros que conectan a la ciudad de Tacna con la zona limítrofe de Collpa, el tramo peruano tiene 144 km de longitud y recorre las provincias de Tacna y Tarata. Su mejoramiento resolverá la inadecuada Interconexión vial entre las ciudades de Tacna y La Paz (Bolivia), impulsará la cohesión económica y cultural de ambas regiones. Aunque se tiene previsto que las empresas peruanas y bolivianas concluyan las obras en octubre y noviembre de 2017. El adelanto de trabajo permitiría concluir entre abril y mayo del próximo año.

#### **3.2.1.3. Factor Social**

##### **a. Nuevos estilos de vida y tendencias**

En el aspecto social, las personas incrementaron sus ingresos y ello les permite elegir nuevos productos y servicios, como acudir a un gimnasio para lograr una mejor condición física.

La necesidad de realizar actividad física se inicia por problemas que se generaron a raíz del desarrollo económico que se inició hace 1 década, por ejemplo el entretenimiento de comer fuera de casa, en los llamados

restaurantes de comida rápida (Fast Food) y los hábitos propios de nuestra sociedad acostumbrados a tomar bebidas gaseosas, a servirse porciones abundantes de comida y a permanecer sentados frente televisor durante horas. La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que de cada 10 defunciones, 6 son atribuibles a enfermedades no transmisibles, considerándose como la epidemia del siglo XXI. Este es un problema que afecta a prácticamente todo el mundo, por lo que en muchos países se inició una intensa campaña que motiva a la población a optar por estilos de vida más activos y saludables.

#### **3.2.1.4. Factor Tecnológico**

##### **a. Disponibilidad de nuevas tecnologías**

Actualmente la acceso a nuevas tecnologías este alcance de todos, gracias al internet, se puede observar que la mayoría de personas pueden realizar cualquier tipo de operación tales como comprar, vender, pagar, estudiar, compartir información ,es decir simplifica la vida de las personas.

##### **b. Redes sociales**

Por medio del internet, las redes sociales permiten llegar al consumidor de manera masiva. Nos da la posibilidad de recibir: comentarios, solicitudes, reclamos o felicitaciones por parte de los clientes, esto es un aporte ya que ayuda a percibir las nuevas exigencias e intereses que van surgiendo en el mercado, el cual cambia de manera constante. Sin duda, es una gran oportunidad para las Pymes cuando éstas se preocupan de todos los aspectos que son necesarios para un buen funcionamiento y puedan fortalecer su imagen en el mercado.

Figura 4

Las 5 fuerzas de Porter



FUENTE: <http://www.mercadotecniatotal.com/mercadotecnia/que-son-las-5-fuerzas-de-porter/>

### 3.2.2. Análisis de Porter

#### a. Poder de negociación de los clientes.

En este sector los clientes gozan de bastante poder de negociación, debido a la variada oferta de gimnasios en el sector de estudio y de los servicios sustitutos cercanos como academias de baile, boxeo, artes marciales, centros de yoga, los denominados “gimnasios estudio” especializados en crossfit, functional training y clubs de deporte como de fútbol, básquet, vóley entre otros. Por eso se debe priorizar ubicar un gimnasio en zonas con poca

incidencia de negocios de este rubro y alta densidad de público objetivo. Además el gimnasio se percibe como un servicio suntuoso no se considera un servicio de primera necesidad pese a que puede ser parte de un tratamiento para el restablecimiento de la salud. Se ignora su importancia fácilmente por el costo monetario que implica su realización.

**b. Poder de negociación de los proveedores.**

El poder de los proveedores es relativo porque depende de su rubro, por ejemplo está:

- Los proveedores nacionales de máquinas de ejercicio que son varios en el mercado, su poder de negociación es medio-alto aun cuando son varios distribuidores en el país y no tienen productos muy diferenciados, ellos no están dispuestos a negociar porque sus precios son fijos, y los descuentos solo son por compras al por mayor.
- Proveedores locales de máquinas de ejercicio cuyo poder de negociación es bajo porque existen muchos vendiendo sus máquinas en el mercado y muchas veces rematándolas debido a que su rotación es muy lenta comparado con los proveedores nacionales.
- Además existen los proveedores nacionales de máquinas de segunda mano que con un mantenimiento adecuado pueden operar sin problemas y cumplir su función, el poder de negociación es bajo.

Referente a otros proveedores, como los de pisos de gimnasio, barras, discos, cables de acero plastificado y otros accesorios, ellos poseen una capacidad de negociación media aun cuando hay varias tiendas dedicadas a la

venta de estos productos, sus precios son fijos y pocas veces están dispuestos a negociar.

**c. Amenaza de entrada de nuevos competidores.**

El ingreso de nuevos gimnasios es medio cuando depende mucho de las dimensiones del negocio con el que se desea iniciar, puesto que requiere una inversión medianamente significativa, saber del negocio y disponer de un local con una ubicación idónea si se desea estar en el top de los gimnasios locales. Pero será baja si es pequeño por ser un mercado fácil aparecen cada cierto tiempo pequeños gimnasios para tomar un pequeño porcentaje del mercado ofreciendo los mismos servicios que los grandes a menores precios y solo les basta tener un local al menos 100 mts<sup>2</sup> con los servicios básicos (baño, agua y luz) y entrenadores empíricos que fueron alumnos, quienes con desvergüenza asumen el rol de un Profesor de Educación física, Técnico deportivo o Instructor sin ninguna certificación que los avale sin desmerecer a algunos autodidactas con seminarios o charlas de pocos días en temas de metodología del ejercicio. Por lo tanto la amenaza de nuevos competidores es relativa.

**d. Amenaza de ingreso de productos sustitutos.**

Cualquier tipo de actividad deportiva pública o privada en infraestructuras cerradas o al aire libre, supone un posible producto sustituto con similares características a los ofrecidos por los gimnasios. La amenaza es alta porque estas actividades ofrecidas son academias, gimnasios estudio, clubes deportivos y grupos de outdoor training que finalmente son actividades recreativas y sociales, con beneficios para la salud, verse y sentirse bien, que forman hábitos de vida sana y activa.

Por eso es importante que las instalaciones del sector resalten sus actividades deportivas y servicios adicionales en beneficio de la salud de sus practicantes y con la supervisión de profesionales del deporte.

**e. Rivalidad entre competidores establecidos.**

En la ciudad de Tacna existen los gimnasios tradicionales y lo que están en la línea con las nuevas tendencias, tomaremos los gimnasios del centro de la ciudad que paradójicamente son los más importantes y poseen gran parte del mercado del sector.

Destacan como tradicionales los gimnasios:

- Angelito Fitness Gym
- El Templo World Gym
- Gimnasio Full Dance
- Gimnasio Iron Gym
- Golden Gym
- Sandow
- Spartan Gym
- Gimnasio Silver Gym
- Gimnasio Up and Down
- Gimnasio Super Gym
- Gimnasio Will Gym.

Todos dirigidos en mayor porcentaje al segmento masculino enfocados al entrenamiento de fisiculturismo a través del uso de máquinas de ejercicio y pesas, las mujeres tienen poca participación en este tipo de instalaciones ya que las actividades no se ajustan a sus gustos y necesidades. Estos gimnasios

poseen equipos de competidores y se aseguran de participar y ganar torneos regionales y nacionales de Powerlifting o Fisicoculturismo. Por otra parte están los gimnasios en línea con las nuevas tendencias allí se encuentran:

- Sthefanos Gym,
- Tacna Fitness,
- Image Gym
- Fitness 10
- Fit Style Gym
- Gimnasio Sport Aldo's
- Gimnasio Zenbukan Martial Arts & Fitness.

Se encaminan al gusto femenino y entregan actividades deportivas actuales y de moda como el Crossfit, Funcional Training, P-90X workout Karate, Muay Thai, etc. Buscan obtener una ventaja competitiva diferenciándose a través de la modernización de sus instalaciones y la innovación permanente de sus actividades deportivas además buscan el liderazgo en los costos con precios en cada temporada mucho menor al fijado en el mercado.

### **3.3. Análisis Crítico**

En este capítulo, lo expuesto en el análisis acerca del emprendimiento del sector de gimnasios en la ciudad de Tacna se muestra un desarrollo sostenido de iniciativas empresariales relacionadas a este sector por el aumento en la preferencias y necesidades de la población a nivel mundial que se ve reflejado a nivel nacional y local con el aumento de centros deportivos y



sus sustitutos. Las enfermedades laborales y no transmisibles constituyen un problema para las empresas y la salud pública provocadas por un estilo de vida poco saludable que acentúan el número de ausencias laborales, discapacidad, morbilidad y es un factor importante de envejecimiento prematuro de la población en nuestro país. Por lo mencionado el concepto de vida sana es hoy toda una tendencia de vida que beneficia a las personas que lo practican.

El informe del índice de competitividad regional 2017 (INCORE) ubica nuevamente en el tercer lugar a la ciudad de Tacna en el pilar Infraestructura. Con indicadores más débiles en continuidad en la provisión de agua potable y en el precio de la electricidad. Sin embargo en el pilar educación la ciudad de Tacna se mantiene como la región más competitiva por tercer año consecutivo. Esta región tiene las tasas más altas de cobertura escolar (inicial y primaria y secundaria) y rendimiento educativo (comprensión lectora y matemáticas). Y finalmente en el pilar Instituciones Tacna avanzó tres posiciones y es la segunda región más competitiva en Instituciones. La región presentó mejoras de al menos tres posiciones en cinco de los siete indicadores. Sin embargo, ocupa el puesto 15 en criminalidad a nivel nacional que sin embargo este año disminuyó.

El análisis de las 5 fuerzas de Porter, entrega información que permite entender cómo utilizar los recursos disponibles y dónde enfocarse para destacar entre la variedad de ofertas propuestas en el sector, en el cual existe un nivel medio de la barrera de entrada para la inversión de un gimnasio que quiera estar peleando por un buen porcentaje del mercado y planificar estrategias ante la aparición dentro del mismo de emprendimientos alternativos

o sustitutos que aprovechen la coyuntura y ofrezcan servicios similares muy baratos. Sin embargo si los negocios grandes del sector muestran las actividades deportivas y servicios adicionales que desarrollan, enfatizando en el beneficio para la salud de sus practicantes y el nivel profesional de su staff todo esto logra concientizar a ese público o target menoscabando otras iniciativas porque ellos consideran el gimnasio como una necesidad y no un lujo. Finalmente, existen gimnasios que están en la línea de las nuevas tendencias del sector fitness pero la mayoría de gimnasios del sector no se apertura a la innovación y las nuevas tendencias, como se observa en la semejanza de sus actividades deportivas, sin propuestas novedosas quizás debido al empirismo y poca preparación de los instructores que laboran en estas instalaciones. Y debemos destacar que el crecimiento de la industria ha permitido la aparición de muchos proveedores que permite al emprendedor encontrar oportunidades para negociar ofertas, precios y créditos.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

En el presente capítulo se hace referencia a la serie de pasos o métodos que se deben plantear, para saber cómo se avanzará en la investigación. En toda investigación es fundamental que los hechos y relaciones que determinan los resultados obtenidos tengan el máximo de exactitud y confiabilidad.

### **4.1. Marco Metodológico**

#### **4.1.1. Tipo de Estudio**

La investigación, está referida a la relación entre Multiculturalidad y Emprendimiento en el sector de Gimnasios en la ciudad de Tacna, y en función de los objetivos que se plantearon, se incorporó el tipo de investigación denominado Correlacional. El mismo consiste en determinar el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores están vinculados con las variaciones en otro u otros factores (Hernández, 2014). Tamayo (2004) expone que dichas correlaciones no significan que entre los valores existan relaciones de causalidad, pues puede que dichas variaciones se determinen como consecuencia de otros criterios que hay que tener en cuenta a lo largo de la investigación.

Pardinas (2005), define ciertas características propias del tipo de investigación Correlacional, dentro de las que enumera las siguientes:

- Es indicado en situaciones complejas en que importa relacionar variables, pero en las cuales no es posible el control experimental.

- Permite medir e interrelacionar múltiples variables simultáneamente en situaciones de observación natural.
- Permite identificar asociaciones entre variables introduciendo un control estadístico.
- Es menos riguroso que el tipo de modelo experimental porque no hay forma de controlar las variables independientes.

#### **4.1.2. Diseño de Investigación**

El diseño de investigación es un estudio no experimental ya que no se pretendió manipular las variables, condiciones y sujetos, sino solo se buscó observar las situaciones presentadas. El estudio va a transcurrir en condiciones naturales. (Hernández, 2014). Un diseño no experimental persigue observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después ser analizados (Hernández, 2014).

De esta manera, la investigación de tipo no experimental que se efectuó, fue transversal o transaccional debido a que se recolectan datos en un momento, en un tiempo único (Hernández, 2014). Para este tipo de estudios transversales existe una subdivisión y para la investigación que se plantea, el estudio fue transversal correlacional con un análisis factorial, el cual describe las relaciones entre dos o más variables, en una o más grupos de personas, en una determinada situación espacio temporal (Balestrini, 1998).

El tipo de alcance que tiene la investigación es correlacional, el cual de acuerdo a Hernández (2014), lo define como la asociación de variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. En este tipo de investigación se persigue fundamentalmente determinar el grado en el cual las

variables en uno o varios factores son coincidentes son concordante en otro u otros factores.

### 4.1.3. Población

Se entiende como población o universo de estudio a la totalidad de un conjunto de elementos, seres u objetos, que se desea investigar, y de la cual se estudiará una fracción, que se pretende que reúna las mismas características y en igual proporción (Balestrini, 1998). La población está constituida por la totalidad de gimnasios que se encuentran en la ciudad de Tacna, específicamente delimitado dentro del Cercado de Tacna, tal como se muestra en la siguiente gráfica.

Figura 5

*Mapa del Cercado de Tacna*



FUENTE: Google Maps

#### **4.1.4. Procedimiento de recogida de datos**

Para recoger la información, se realizó un censo de los gimnasios ubicados en el Cercado de Tacna, una vez detectados, se procedió a repartir el instrumento al dueño del gimnasio. De los veinte centros censados, solo dieron respuesta catorce centros, lo que representa el setenta por ciento de la población total.

#### **4.1.5. Instrumento**

El instrumento recogía tres encuestas con el fin de evaluar las dos variables de la presente investigación (multiculturalidad y emprendimiento), las cuales se presentan de la siguiente manera:

Tabla 2:

*Instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón.*

|  |
|--|
| <b>Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas</b>   |
| <p>1. Me gusta relacionarme con personas de otras culturas.<br/>           10. Creo que tengo habilidades para relacionarme con personas de otras culturas diferentes a la mía.<br/>           13. Me considero una persona de mente abierta a las diferentes culturas.<br/>           14. Tengo una actitud más observadora cuando me relaciono con personas de otras culturas que cuando lo hago con personas de mi propia cultura.<br/>           23. Cuando converso con una persona de otra cultura trato de mostrarle que le comprendo, a través de claves verbales y gestos no verbales.</p>  |
| <b>Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa</b>  |
| <p>2. Creo que las personas de otras culturas tienen una mentalidad muy abierta.<br/>           4. Me es fácil hablar con personas de otras culturas, aun conociendo su idioma.<br/>           16. Respeto la forma de comportarse de la gente de otras culturas.<br/>           24. Me atraen las personas de culturas diferentes porque las encuentro muy interesantes.</p>  |
| <b>Autoconfianza</b>   |
| <p>3. Me siento bastante seguro (a) de mí mismo (a) al interrelacionar con personas de otras culturas.<br/>           5. Siempre sé que decir cuando interactúo con personas de otras culturas.</p>  |
| <b>Atención durante la interacción</b>   |
| <p>6. Soy igualmente sociable con personas de mi propia cultura, que con personas de otras culturas.<br/>           7. Me produce tensión el relacionarme con personas de otras culturas.<br/>           21. Con frecuencia doy respuestas positivas a las frases de personas de cultura diferente durante una conversación, para mostrarle interés y atención.</p>  |
| <b>Pautas para la interacción adulta y respetuosa</b>  |
| <p>8. Respeto los valores de las personas de otras culturas.<br/>           11. Cuando conozco a alguien de otra cultura, procuro no guiarme de los estereotipos que tengo de dicha cultura.<br/>           17. Cuando me relaciono con personas de otras culturas, intento estar lo más atento (a) posible a sus explicaciones para poder entenderlos correctamente.<br/>           19. En la interacción con personas de culturas diferentes, soy sensible a las sutiles diferencias de significado del lenguaje aunque hablemos idiomas comunes y/o similares.</p>  |
| <b>Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica</b>  |
| <p>9. Me agrada trabajar o compartir otros espacios (por ej. bus) con personas de diferentes culturas.<br/>           12. Con frecuencia me siento cómodo (a) cuando estoy con una persona de otra cultura.<br/>           15. Confío en mis habilidades para comunicarme cuando me relaciono con personas de otras culturas que hablan otras lenguas.<br/>           18. Acepto de la misma manera las opiniones de personas de otras culturas como las opiniones de otras personas de mi propia cultura.<br/>           20. Creo que mi cultura es igual de abierta que otras culturas.<br/>           22. Tiendo a evitar aquellas situaciones que me exigen relacionarme con personas de otras culturas.</p> |

FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 3:

*Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos.*

---

| <b>Individualismo/Colectivismo</b>   |
|--|
| 1. Creo que uno debe sacrificar sus intereses por los intereses de otros.                                    |
| 2. Creo que uno debe sacrificar sus intereses por el bien de los demás (la familia o la sociedad).           |
| 3. Creo que la gente debe ser leal (o velar) por su familia y parientes (abuelos, tías, tíos).               |
| 4. Creo que ser leal (o velar) por mi familia (tía, tío, abuelos) es tan importante como cuidarse uno mismo. |
| 5. Creo que la lealtad a los demás es más importante que cualquier objetivo individual.                      |

---

| <b>Aversión a la Incertidumbre</b>   |
|--|
| 6. Creo que es importante tener los requisitos e instrucciones para cada tarea y proyecto de forma detallada para que las personas siempre sepan lo que se espera que hagan. |
| 7. Creo que las instrucciones y procedimientos deben seguirse al pie de la letra.  |
| 8. Creo que las reglas y regulaciones son importantes porque le dicen a las personas qué se espera de ellas.   |
| 9. Creo que las instrucciones detalladas son importantes para que las personas hagan su trabajo correctamente.   |

---

| <b>Masculinidad/Feminidad</b>  |
|--|
| 10. Creo firmemente en afirmar mi opinión cuando no estoy de acuerdo con algo                |
| 11. Me gusta destacar en cualquier grupo o equipo al que pertenezco                          |
| 12. Creo que el trabajo debe tener prioridad sobre otras cosas (como la familia)             |
| 13. Creo que tener éxito y avanzar en la carrera profesional es lo más importante en la vida |

---

| <b>Distancia al Poder</b>   |
|---|
| 14. Creo que los superiores (por ejemplo, gerentes, padres, maestros) deberían poder tomar decisiones importantes sin tener que pedir las opiniones de los demás (por ejemplo a los subordinados, niños y estudiantes, respectivamente) |
| 15. Creo que las personas mayores en la familia deben tomar las decisiones importantes y los más jóvenes no deben cuestionar sus decisiones   |
| 16. Creo que los padres deben tener el poder de decisión en la familia y los niños deben obedecer a sus padres  |
| 17. Creo que los estudiantes deben obedecer a sus maestros sin cuestionarlos  |

---

FUENTE: Elaboración propia.



Tabla 4:

*Instrumento Test de habilidades emprendedoras.*

| <b>Perfil Psicológico</b>   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuándo da por terminada una tarea?</li> <li>2. ¿Cuál es su posición sobre el liderazgo?</li> <li>3. ¿Cuál es su actitud hacia los cambios?</li> <li>4. Ante la satisfacción de los resultados...</li> </ol>  |
| <b>Energía e iniciativa personal</b>  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Con cuál de las siguientes definiciones se siente más identificado?</li> <li>2. Hay diferentes formas de enfrentarnos a nuevos proyectos y todas ellas pueden igualmente darnos éxitos empresariales. ¿Con qué se identifica?</li> <li>3. Tenemos la imagen del empresario “siempre ocupado” con su negocio. Pero no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con su forma de pensar?</li> <li>4. La suerte es una variable que afecta a todos los aspectos de nuestra vida. Respecto a la creación de empresas, ¿cómo piensa que puede afectar la suerte al éxito de un negocio?</li> </ol> |
| <b>Creatividad e Innovación</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Considera que tiene una idea que le va a permitir montar una empresa?</li> <li>2. ¿Está convencido de que tiene un producto o servicio que tendrá éxito?</li> <li>3. ¿Cree que investigar es importante?</li> <li>4. ¿Se ha preguntado si es innovador?</li> </ol>   |
| <b>Capacidad de Análisis</b>  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Qué es imprescindible para empezar?</li> <li>2. ¿Con que opinión se identifica más?</li> <li>3. ¿Considera necesario definir metas?</li> <li>4. Si hay problemas con un pedido...</li> </ol>   |
| <b>Propensión al riesgo</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Hasta qué punto hay que arriesgar?</li> <li>2. ¿Cómo le afectan los problemas?</li> <li>3. ¿Qué se ajusta más a su opinión?</li> </ol>   |
| <b>Motivación</b>   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿En qué respuesta se ve reflejado?</li> <li>2. ¿Qué se ajusta más a su idea inicial?</li> <li>3. El dinero propio es importante...</li> <li>4. ¿Con qué se identifica más?</li> </ol>   |
| <b>Capacidad de relación (de influencia)</b>  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Con cuál de estas tres afirmaciones está más de acuerdo?</li> <li>2. ¿Con qué afirmación se identifica más?</li> </ol>   |

FUENTE: Elaboración propia.

#### 4.1.6. Análisis descriptivo de la población evaluado.

La población final está conformada por catorce gimnasios, todos ubicados en el Cercado de Tacna. De los 14 centros, uno es dirigido por una mujer y los 13 restantes por hombres, representando el 93% de los gimnasios encuestados.

Tabla 5:

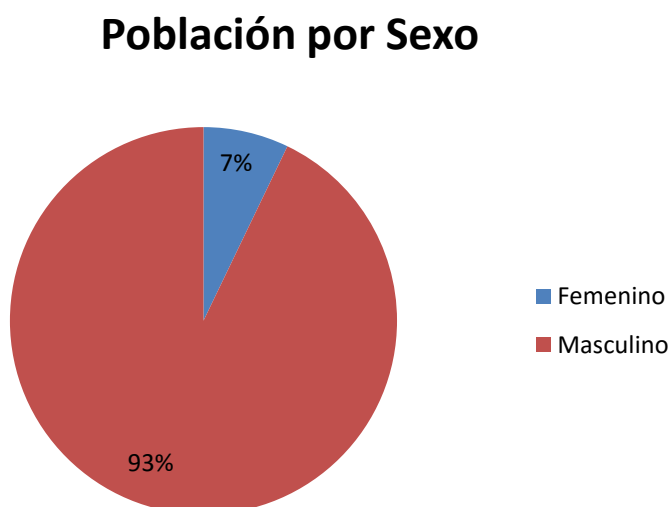
*Distribución de la población por sexo.*

| <b>Sexo</b>  | <b>N</b>  |
|--------------|-----------|
| Femenino     | 1         |
| Masculino    | 13        |
| <b>Total</b> | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 6

*Distribución de la población por sexo*



FUENTE: Elaboración propia.

Del cien por ciento de los encuestados, el 57% se encuentra casado, mientras que el 43% está soltero, tal como se muestra en la siguiente Tabla.

Tabla 6:

*Distribución de la población por estado civil.*

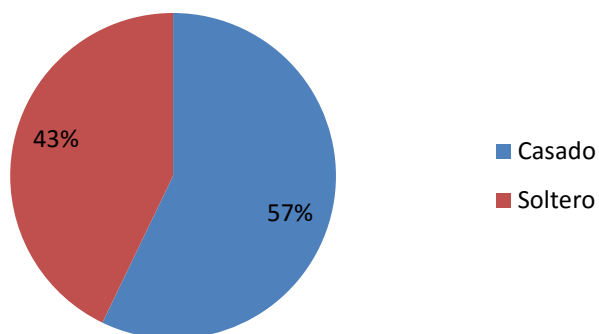
| <b>Estado Civil</b> | <b>N</b>  |
|---------------------|-----------|
| Casado              | 8         |
| Soltero             | 6         |
| <b>Total</b>        | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 7

*Distribución de la población por estado civil*

### **Población por Estado Civil**



FUENTE: Elaboración propia.

En cuanto al lugar de residencia, el 72% vive en el Tacna Cercado, mientras que el resto vive entre Ciudad Nueva, Gregorio Albarracín y Pocollay.

Tabla 7:

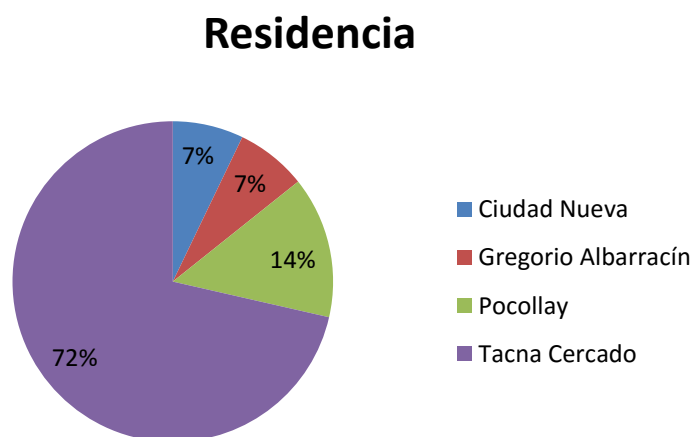
*Lugar de residencia.*

| <b>Residencia</b>   | <b>N</b>  |
|---------------------|-----------|
| Ciudad Nueva        | 1         |
| Gregorio Albarracín | 1         |
| Pocollay            | 2         |
| Tacna Cercado       | 10        |
| <b>Total</b>        | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 8

*Lugar de residencia.*



FUENTE: Elaboración propia.

En su mayoría, los propietarios de gimnasios son de nacionalidad peruana, específicamente de la ciudad de Tacna en su 62%, el resto de la población son de ciudades como Tacna, Cusco, Lima y un extranjero proveniente de los Estados Unidos.

Tabla 8:

*Lugar de nacimiento del propietario.*

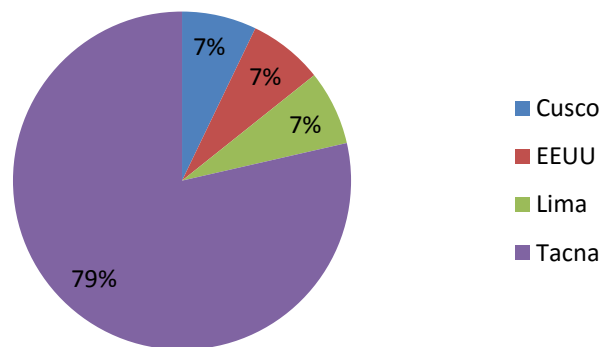
| <b>Lugar de Nacimiento</b> | <b>N</b>  |
|----------------------------|-----------|
| Cusco                      | 1         |
| EEUU                       | 1         |
| Lima                       | 1         |
| Tacna                      | 11        |
| <b>Total</b>               | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 9

*Lugar de nacimiento del propietario.*

### Lugar de Nacimiento



FUENTE: Elaboración propia.

En relación con la ascendencia (nacionalidad de los padres), tenemos que el 92% cuenta con padres de origen peruano, en su mayoría provenientes de la ciudad de Tacna, solo uno de los ellos cuenta con una madre de origen italiano.

Tabla 9:

*Lugar de nacimiento de la madre.*

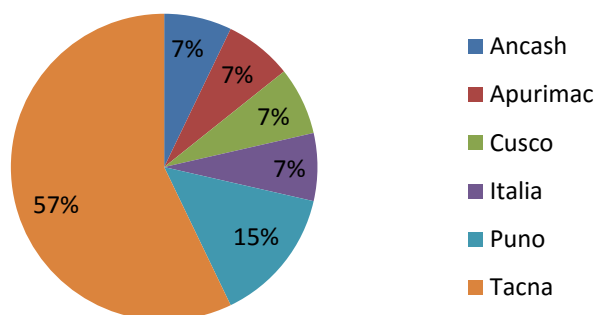
| <b>Lugar Nacimiento Madre</b> | <b>N</b>  |
|-------------------------------|-----------|
| Ancash                        | 1         |
| Apurimac                      | 1         |
| Cusco                         | 1         |
| Italia                        | 1         |
| Puno                          | 2         |
| Tacna                         | 8         |
| <b>Total</b>                  | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 10

*Lugar de nacimiento de la madre.*

### **Lugar de Nacimiento Madre**



FUENTE: Elaboración propia.

Tabla 10:

*Lugar de nacimiento del padre.*

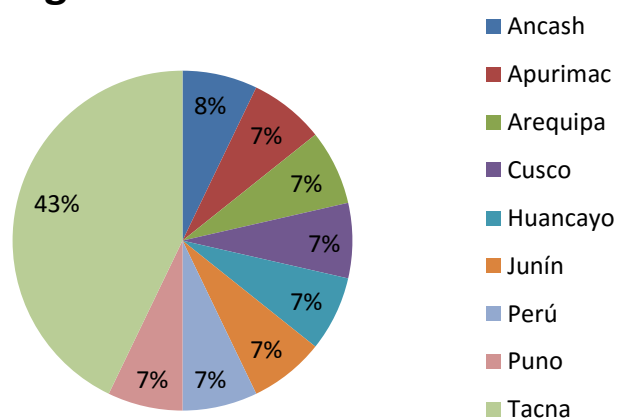
| <b>Lugar Nacimiento Padre</b> | <b>N</b>  |
|-------------------------------|-----------|
| Ancash                        | 1         |
| Apurimac                      | 1         |
| Arequipa                      | 1         |
| Cusco                         | 1         |
| Huancayo                      | 1         |
| Junín                         | 1         |
| Perú                          | 1         |
| Puno                          | 1         |
| Tacna                         | 6         |
| <b>Total</b>                  | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 11

*Lugar de nacimiento del padre.*

### Lugar de Nacimiento Padre



FUENTE: Elaboración propia.

El 43% de los propietarios son titulados en carreras universitarias, siendo el siguiente grado académico más resaltante aquellos que culminaron la secundaria, con un 22%.

Tabla 11:

*Grado académico del propietario.*

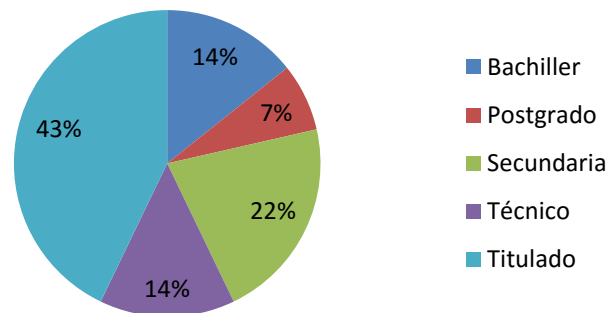
| <b>Grado Académico</b> | <b>N</b>  |
|------------------------|-----------|
| Bachiller              | 2         |
| Postgrado              | 1         |
| Secundaria             | 3         |
| Técnico                | 2         |
| Titulado               | 6         |
| <b>Total</b>           | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 12

*Grado académico del propietario.*

### Grado Académico



FUENTE: Elaboración propia.

En relación con la descripción anterior, tenemos que el 57% de los propietarios cuentan con un nivel profesional universitario, mientras que el 21% es técnico.



Tabla 12:

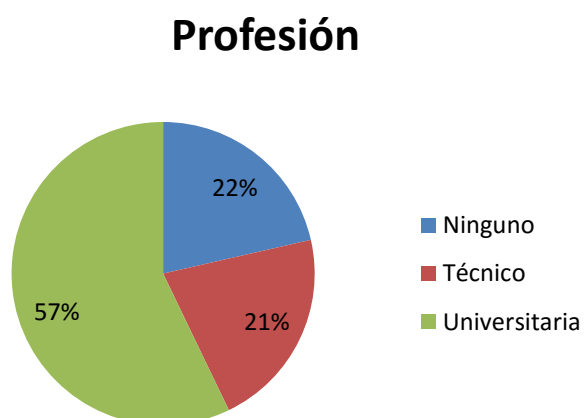
*Nivel profesional del propietario.*

| <b>Profesión</b> | <b>N</b>  |
|------------------|-----------|
| Ninguno          | 3         |
| Técnico          | 3         |
| Universitaria    | 8         |
| <b>Total</b>     | <b>14</b> |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 13

*Nivel profesional del propietario.*



FUENTE: Elaboración propia.

## 4.2. Análisis de resultados

Luego de haber desarrollado el planteamiento metodológico y los aspectos teóricos conceptuales, en este capítulo se presenta el proceso que conduce a la demostración de la hipótesis principal propuesta en la investigación: “Entre los emprendedores de gimnasios de la ciudad de Tacna se presenta una relación entre multiculturalidad y emprendimiento”

### 4.2.1. Análisis correlacional

Al realizar el análisis correlacional entre las variables de emprendimiento y multiculturalidad, tenemos que el coeficiente resultante es de 19,5%, lo que nos indica una relación directa pero con poca interacción entre las variables, además de que el nivel de significancia muestra un valor de 50,5%, lo que nos indica que no es significativa la relación entre las variables. En otras palabras, lo que el factor nos indica es si bien ambas variables mantienen una relación directa, no es suficiente para que una de ellas explique o afecte directamente a la otra.

Tabla 13:

#### *Matriz de Correlación*

|                          |                        | Multiculturalidad | Emprendimiento |
|--------------------------|------------------------|-------------------|----------------|
| <i>Multiculturalidad</i> | Correlación de Pearson | 1                 | ,195           |
|                          | Sig. (bilateral)       |                   | ,505           |
|                          | N                      | 12                | 12             |
| <i>Emprendimiento</i>    | Correlación de Pearson | ,195              | 1              |
|                          | Sig. (bilateral)       | ,505              |                |
|                          | N                      | 12                | 14             |

FUENTE: Elaboración propia.

#### 4.2.2. Análisis descriptivo de las dimensiones por cuestionario.

##### 4.2.2.1. Instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón.

De acuerdo a lo que se presenta en la Tabla 14, relacionada con la dimensión Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas, se puede observar que el resultado a esta pregunta es un impacto positivo que se traduce en conductas de interés, cercanía, comprensión y tolerancia. Los datos están altamente relacionados con la respuesta no hay mucha dispersión en la respuesta dada por los participantes.

Tabla 14:

*Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas*

| <b>Preguntas</b>  | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. Me gusta relacionarme con personas de otras culturas.  | 14       | 4,5000       | 0,5190            | 4             | 5             |
| 10. Creo que tengo habilidades para relacionarme con personas de otras culturas diferentes a la mía.  | 14       | 4,2100       | 0,6990            | 3             | 5             |
| 13. Me considero una persona de mente abierta a las diferentes culturas.  | 14       | 4,2900       | 0,9140            | 2             | 5             |
| 14. Tengo una actitud más observadora cuando me relaciono con personas de otras culturas que cuando lo hago con personas de mi propia       | 14       | 4,0000       | 1,0380            | 2             | 5             |
| 23. Cuando converso con una persona de otras cultura trato de mostrarle que le comprendo, a través de claves verbales y gestos no verbales. | 14       | 4,1400       | 0,6630            | 3             | 5             |
| <b>Promedio</b>   |          | <b>4,228</b> | <b>0,7666</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En referencia a la segunda dimensión, relacionada con Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa, tenemos que el resultado a esta pregunta revela que los

encuestados poseen una sensibilidad intercultural alta que se asocia a una actitud activa a la interacción como respuesta a la existencia de una sociedad plural, tal como se presenta en la Tabla 15.

Tabla 15:

*Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b>        | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|-----------------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| 2. Creo que las personas de otras culturas tienen una mentalidad muy abierta.            | 14              | 4,1400       | 0,6630            | 3             | 5             |
| 4. Me es fácil hablar con personas de otras culturas, aun conociendo su idioma.          | 14              | 4,0700       | 0,9170            | 2             | 5             |
| 16. Respeto la forma de comportarse de la gente de otras culturas.                       | 14              | 4,5000       | 0,5190            | 4             | 5             |
| 24. Me atraen las personas de culturas diferentes porque las encuentro muy interesantes. | 14              | 4,2900       | 0,6110            | 3             | 5             |
|  | <b>Promedio</b> | <b>4,25</b>  | <b>0,6775</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la dimensión Autoconfianza, tal como se observa en la Tabla 16, tenemos que el resultado nos muestra que los encuestados tienen la firme creencia que ante una situación determinada poseen una actitud capaz de lograr el éxito para afrontar los problemas con acciones o decisiones acertadas.

Tabla 16:

*Autoconfianza*

| <b>Preguntas</b>  | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| 3. Me siento bastante seguro (a) de mí mismo (a) al interrelacionar con personas de otras culturas. | 14       | 4,3600       | 0,4970            | 4             | 5             |
| 5. Siempre sé que decir cuando interactúo con personas de otras culturas.                           | 14       | 4,0700       | 0,8290            | 3             | 5             |
| <b>Promedio</b>   |          | <b>4,215</b> | <b>0,663</b>      |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la Tabla 17, referente a la dimensión Atención durante la interacción, tenemos que este resultado nos indica que los encuestados podrían mostrar modelos mentales que limitan un poco su comunicación por que aun pareciendo que hablan en la misma sintonía, sus palabras se asociarían a su conocimiento sobre temas determinados y la forma en que ven su mundo.

Tabla 17:

*Atención durante la interacción.*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| 6. Soy igualmente sociable con personas de mi propia cultura, que con personas de otras culturas.  | 14       | 3,9286       | 0,7300            | 3             | 5             |
| 7. Me produce tensión el relacionarme con personas de otras culturas.  | 14       | 2,3571       | 1,3927            | 1             | 5             |
| 21. Con frecuencia doy respuestas positivas a las frases de personas de cultura diferente durante una conversación, para mostrarle interés y atención. | 14       | 3,9286       | 0,9972            | 2             | 5             |

FUENTE: Elaboración propia.

La siguiente dimensión que habla sobre Pautas para la interacción adulta y respetuosa, se obtuvo que los encuestados muestran poseer

experiencias, conocimiento y actitudes que les permite formas de comunicación juiciosa y positiva, como se refleja en la Tabla 18.

Tabla 18:

*Pautas para la interacción adulta y respetuosa.*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b> | <b>Media</b>   | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|----------------|-------------------|---------------|---------------|
| 8. Respeto los valores de las personas de otras culturas.  | 14       | 4,5714         | 0,5136            | 4             | 5             |
| 11. Cuando conozco a alguien de otra cultura, procuro no guiarme de los estereotipos que tengo de dicha cultura.   | 14       | 3,7857         | 1,1217            | 1             | 5             |
| personas de otras culturas, intento estar lo más atento (a) posible a sus explicaciones para poder entenderlos correctamente.  | 14       | 4,2857         | 0,6112            | 3             | 5             |
| 19. En la interacción con personas de culturas diferentes, soy sensible a las sutiles diferencias de significado del lenguaje aunque hablemos idiomas comunes y/o similares. | 14       | 3,7143         | 0,9945            | 2             | 5             |
| <b>Promedio</b>  |          | <b>4,08929</b> | <b>0,81025</b>    |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

La última dimensión de este cuestionario relacionada con Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica, se puede observar como en la Tabla 19, Los encuestados muestran una idea de que lo que hay en su ciudad es suficiente y de calidad, no tiene nada que envidiarle a otra. Sus recursos, tecnología, mano de obra son de calidad para sus iniciativas o continua mejora.

Tabla 19:

*Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica.*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b> | <b>Media</b>   | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|----------------|-------------------|---------------|---------------|
| 9. Me agrada trabajar o compartir otros espacios (por ej. bus) con personas de diferentes culturas.                                  | 14       | 4,2308         | 0,5991            | 3             | 5             |
| 12. Con frecuencia me siento cómodo (a) cuando estoy con una persona de otra cultura.  | 14       | 4,2143         | 0,5789            | 3             | 5             |
| 15. Confío en mis habilidades para comunicarme cuando me relaciono con personas de otras culturas que hablan otras lenguas.          | 14       | 3,8571         | 0,8644            | 2             | 5             |
| 18. Acepto de la misma manera las opiniones de personas de otras culturas como las opiniones de otras personas de mi propia cultura. | 14       | 4,3571         | 0,6333            | 3             | 5             |
| 20. Creo que mi cultura es igual de abierta que otras culturas.  | 14       | 3,6429         | 1,0082            | 2             | 5             |
| situaciones que me exigen relacionarme con personas de otras culturas.   | 14       | 2,6429         | 1,2774            | 1             | 5             |
| <b>Promedio</b>  |          | <b>3,82418</b> | <b>0,82692</b>    |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

La Tabla 20 presenta en resumen lo expresado anteriormente de la siguiente manera.

Tabla 20:

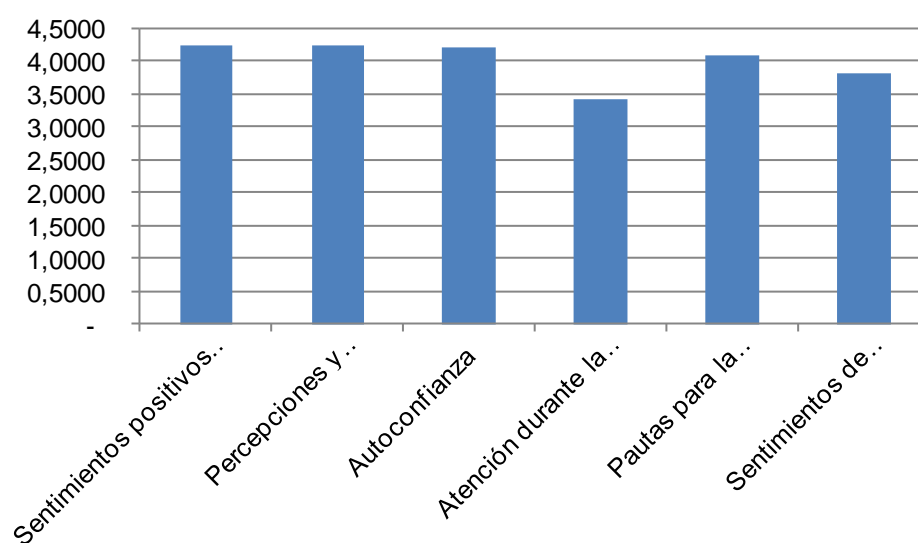
*Dimensiones correspondientes al instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón.*

| <b>Dimensiones</b>   | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas              | 14       | 4,2280       | 0,7666            | 2             | 5             |
| Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa   | 14       | 4,2500       | 0,6775            | 2             | 5             |
| Autoconfianza  | 14       | 4,2150       | 0,6630            | 3             | 5             |
| Atención durante la interacción  | 14       | 3,4048       | 1,0400            | 1             | 5             |
| Pautas para la interacción adulta y respetuosa   | 14       | 4,0893       | 0,8103            | 1             | 5             |
| Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica | 14       | 3,8242       | 0,8269            | 1             | 5             |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 14

*Dimensiones correspondientes al instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón*



FUENTE: Elaboración propia.



#### 4.2.2.2. Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos.

De acuerdo a la Tabla 21, relacionada con la dimensión Individualismo/Colectivismo, los encuestados no definen bien sus valores culturales como la autonomía o interdependencia con personas o grupos. Además las diferencias históricas, las normas sociales particulares aprendidas por sus familiares o el lugar de su nacimiento podrían mostrar una situación de elección por uno o por otro de acuerdo a las circunstancias que en ese momento se les presenten.

Tabla 21:

#### *Individualismo/Colectivismo.*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b>        | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|-----------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. Creo que uno debe sacrificar sus intereses por los intereses de otros.                                    | 14              | 2,3571        | 1,2157            | 1             | 5             |
| 2. Creo que uno debe sacrificar sus intereses por el bien de los demás (la familia o la sociedad).           | 14              | 2,5000        | 1,0190            | 1             | 4             |
| 3. Creo que la gente debe ser leal (o velar) por su familia y parientes (abuelos, tías, tíos).               | 14              | 4,2143        | 0,8926            | 2             | 5             |
| 4. Creo que ser leal (o velar) por mi familia (tía, tío, abuelos) es tan importante como cuidarse uno mismo. | 14              | 4,0769        | 1,1152            | 2             | 5             |
| 5. Creo que la lealtad a los demás es más importante que cualquier objetivo individual.                      | 14              | 3,3846        | 1,3868            | 1             | 5             |
|  | <b>Promedio</b> | <b>3,3066</b> | <b>1,1259</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En el caso de dimensión Aversión a la incertidumbre, se observa en los encuestados cierto temor a las situaciones que desconocen, con niveles altos de ansiedad, Señalan como una necesidad primordial el trabajo regulado que cumpla instrucciones y procedimientos para el logro de las metas

organizacionales y el buen trabajo individual y en equipo de los colaboradores. Cuidan su fuente de ingresos trabajando duro exista una necesidad o no. Esto se traduce en una persona con moderada iniciativa y una seguridad limitada a la influencia de factores externos, que no contradicen reglas sociales, corporativas entre otras, tal como se muestra en la Tabla 22.

Tabla 22:

*Aversión a la incertidumbre*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 6. Creo que es importante tener los requisitos e instrucciones para cada tarea y proyecto de forma detallada para que las personas siempre sepan lo que se espera que hagan. | 14       | 4,0714        | 1,0716            | 2             | 5             |
| 7. Creo que las instrucciones y procedimientos deben seguirse al pie de la letra.  | 14       | 4,2143        | 0,8018            | 2             | 5             |
| 8. Creo que las reglas y regulaciones son importantes porque le dicen a las personas qué se espera de ellas.   | 14       | 4,3571        | 0,4972            | 4             | 5             |
| detalladas son importantes para que las personas hagan su trabajo correctamente.   | 14       | 4,4286        | 0,5136            | 4             | 5             |
| <b>Promedio</b>  |          | <b>4,2679</b> | <b>0,7210</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 23, donde se muestra la dimensión Masculinidad/Feminidad, señala que los encuestados muestran un nivel alto de competitividad un rasgo de personalidad que los motiva al desarrollo de acciones para el éxito, porque sienten que la recompensa material inherente es una preferencia en su entorno social.

Tabla 23:

*Masculinidad/Feminidad*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b>        | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|-----------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 10. Creo firmemente en afirmar mi opinión cuando no estoy de acuerdo con algo                | 14              | 4,3571        | 0,9288            | 2             | 5             |
| 11. Me gusta destacar en cualquier grupo o equipo al que pertenezco                          | 14              | 4,2143        | 1,0509            | 2             | 5             |
| 12. Creo que el trabajo debe tener prioridad sobre otras cosas (como la familia)             | 14              | 2,8571        | 1,5119            | 1             | 5             |
| 13. Creo que tener éxito y avanzar en la carrera profesional es lo más importante en la vida | 14              | 3,5714        | 1,0163            | 1             | 5             |
|  | <b>Promedio</b> | <b>3,7500</b> | <b>1,1270</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la última dimensión del cuestionario aplicado, la cual es Distancia al Poder, sugiere que hay una disyuntiva en los encuestados, primero porque piensan que hay posibilidades de obtener más poder que otras personas pero que también entienden que cada individuo debe tener los mismos derechos. Latinoamérica se caracteriza por tener expectativas de que algunos pueden tener mucho poder, además países con elevada distancia en el poder son típicamente más violentos.

Tabla 24:

*Distancia al Poder*

| <b>Preguntas</b>  | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 14. Creo que los superiores (por ejemplo, gerentes, padres, maestros) deberían poder tomar decisiones importantes sin tener que pedir las opiniones de los demás (por ejemplo a los subordinados, niños y estudiantes, respectivamente) | 14       | 2,8571        | 1,2924            | 1             | 5             |
| 15. Creo que las personas mayores en la familia deben tomar las decisiones importantes y los más jóvenes no deben cuestionar sus  | 14       | 2,4286        | 1,3425            | 1             | 5             |
| 16. Creo que los padres deben tener el poder de decisión en la familia y los niños deben obedecer a sus padres  | 14       | 3,8571        | 1,2924            | 1             | 5             |
| 17. Creo que los estudiantes deben obedecer a sus maestros sin cuestionarlos  | 14       | 2,7857        | 1,0509            | 1             | 4             |
| <b>Promedio</b>   |          | <b>2,9821</b> | <b>1,2445</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

La Tabla 25 presenta en resumen lo expresado anteriormente de la siguiente manera.

Tabla 25:

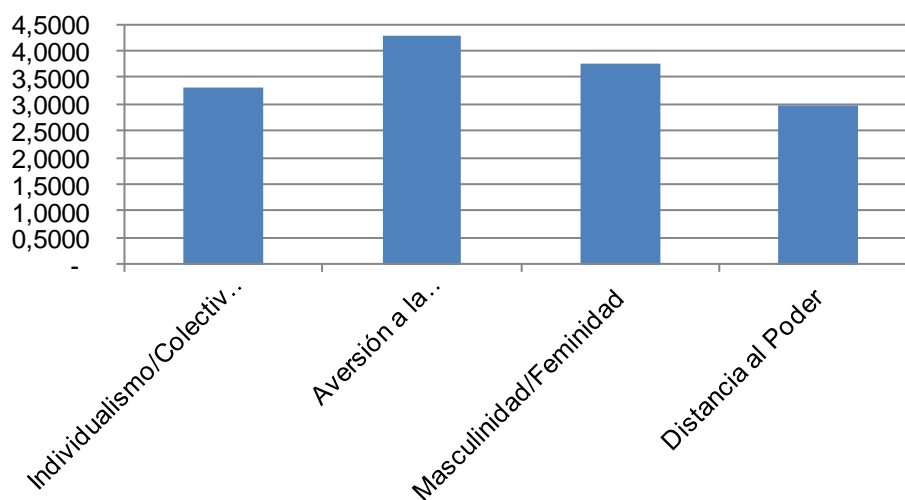
*Dimensiones del Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos*

| <b>Dimensiones</b>          | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|-----------------------------|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| Individualismo/Colectivismo | 14       | 3,3066       | 1,1259            | 1             | 5             |
| Aversión a la Incertidumbre | 14       | 4,2679       | 0,7210            | 2             | 5             |
| Masculinidad/Feminidad      | 14       | 3,7500       | 1,1270            | 1             | 5             |
| Distancia al Poder          | 14       | 2,9821       | 1,2445            | 1             | 5             |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 15

*Dimensiones del Instrumento Orientación del valor cultural: invarianza de medición en una muestra de varios conos*



FUENTE: Elaboración propia.

#### 4.2.2.3. Instrumento Test de habilidades emprendedoras.

Observando la Tabla 26, relacionada con la dimensión Perfil Psicológico, podemos notar que los encuestados destacan que el esfuerzo es necesario para obtener resultados, pero muestran una actitud de lograr la meta rápidamente y pasar a la otra lo que no es coherente con la creación de calidad que ellos consideran que es muy valorada. No se consideran líderes sostienen que su facilidad de comunicación y su conocimiento de la ocupación son suficientes, lo que refleja un desconocimiento conceptual de lo que es un Líder. Se sienten conformes con el **Status Quo**, quizás el temor, la inercia y la falta de interés son sus impulsores conductuales. Tratan de mantener un perfil bajo sobre sus logros pero no son apáticos al reconocimiento.

Tabla 26:

*Perfil Psicológico*

| <b>Preguntas</b>                             | <b>N</b>        | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|-----------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿Cuándo da por terminada una tarea?       | 14              | 1,1429        | 0,3631            | 1             | 2             |
| 2. ¿Cuál es su posición sobre el liderazgo?  | 14              | 1,5714        | 0,8516            | 1             | 3             |
| 3. ¿Cuál es su actitud hacia los cambios?    | 14              | 2,6429        | 0,6333            | 1             | 3             |
| 4. Ante la satisfacción de los resultados... | 14              | 2,0000        | 0,7845            | 1             | 3             |
|  | <b>Promedio</b> | <b>1,8393</b> | <b>0,6581</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

De acuerdo a lo que muestra en la Tabla 27, la cual hace referencia a la dimensión Energía e iniciativa personal, se concluye que los encuestados no buscan emprender con frecuencia, quizás posean un mayor interés a ser parte de un nuevo proyecto pero eso no es sinónimo de una falta de iniciativa propia. Afirman fijarse objetivos y transitar con mucha flexibilidad en ellos y están dispuestos a trabajar duro siempre que el trabajo sea dinámico, pero asumen que la suerte es esencial para el logro.

Tabla 27:

*Energía e iniciativa personal.*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿Con cuál de las siguientes definiciones se siente más identificado?  | 14       | 1,2857        | 0,6112            | 1             | 3             |
| 2. Hay diferentes formas de enfrentarnos a nuevos proyectos y todas ellas pueden igualmente darnos éxitos empresariales. ¿Con qué se identifica?                                   | 14       | 1,9286        | 0,9169            | 1             | 3             |
| 3. Tenemos la imagen del empresario “siempre ocupado” con su negocio. Pero no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con su forma de pensar?       | 14       | 1,6429        | 0,7449            | 1             | 3             |
| 4. La suerte es una variable que afecta a todos los aspectos de nuestra vida. Respecto a la creación de empresas, ¿cómo piensa que puede afectar la suerte al éxito de un negocio? | 14       | 1,2143        | 0,4258            | 1             | 2             |
| <b>Promedio</b>  |          | <b>1,5179</b> | <b>0,6747</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la dimensión Creatividad e Innovación, los encuestados enfocan sus esfuerzos en sacar adelante una idea de emprendimiento sin conocer con claridad los cambios que se suscitan en la industria o el país. Piensan que conocer la parte operativa del negocio es suficiente para sacarlo adelante, la investigación y el análisis de la industria local no es relevante para ellos prefieren información de éxito empresarial del mismo sector de fuentes extranjeras. Asumiendo que es aplicable en su localidad.

Tabla 28:

*Creatividad e Innovación.*

| <b>Preguntas</b>  | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿Considera que tiene una idea que le va a permitir montar una empresa? | 14       | 1,2857        | 0,6112            | 1             | 3             |
| 2. ¿Está convencido de que tiene un producto o servicio que tendrá éxito? | 14       | 1,6429        | 0,9288            | 1             | 3             |
| 3. ¿Cree que investigar es importante?                                    | 14       | 1,5000        | 0,6504            | 1             | 3             |
| 4. ¿Se ha preguntado si es innovador?                                     | 14       | 1,9286        | 0,8287            | 1             | 3             |
| <b>Promedio</b>   |          | <b>1,5893</b> | <b>0,7548</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la Tabla 29, relacionada con la dimensión Capacidad de Análisis, tenemos que los encuestados Consideran suficiente el trabajo duro y las ventas por sobre la satisfacción del cliente. Poseen una baja percepción sobre la importancia de satisfacer las necesidades del consumidor, de utilizar herramientas de gestión para la planificación y la creación de estrategias además de las consecuencias que derivarán de un enfoque solo en el trabajo como la poca creatividad y baja productividad.

Tabla 29:

*Capacidad de Análisis.*

| <b>Preguntas</b>                        | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿Qué es imprescindible para empezar? | 14       | 1,4286        | 0,7559            | 1             | 3             |
| 2. ¿Con que opinión se identifica más?  | 14       | 1,4286        | 0,5136            | 1             | 2             |
| 3. ¿Considera necesario definir metas?  | 14       | 1,0714        | 0,2673            | 1             | 2             |
| 4. Si hay problemas con un pedido...    | 14       | 1,9286        | 0,6157            | 1             | 3             |
| <b>Promedio</b>                         |          | <b>1,4643</b> | <b>0,5381</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la dimensión Propensión al riesgo, el encuestado asume que el riesgo está presente en las decisiones generando incertidumbre, pero está



dispuesto a enfrentarlo formándose una opinión, comprendiéndola y cuantificando sus probabilidades de éxito y fracaso, tal como se muestra en la Tabla 30.

Tabla 30:

*Propensión al riesgo.*

| <b>Preguntas</b>                       | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿Hasta qué punto hay que arriesgar? | 14       | 1,5714        | 0,6462            | 1             | 3             |
| 2. ¿Cómo le afectan los problemas?     | 14       | 1,9286        | 0,6157            | 1             | 3             |
| 3. ¿Qué se ajusta más a su opinión?    | 14       | 1,2857        | 0,4688            | 1             | 2             |
| <b>Promedio</b>                        |          | <b>1,5952</b> | <b>0,5769</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

En la dimensión Motivación, el encuestado considera que todos pueden vencer los obstáculos y que el dinero es necesario para una vida digna. Además manifiesta que una inversión de dinero da un buen inicio al emprendimiento pero afirma también que trabajar de subordinado o independiente necesita de la misma energía.

Tabla 31:

*Motivación.*

| <b>Preguntas</b>                         | <b>N</b> | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|----------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿En qué respuesta se ve reflejado?    | 14       | 1,4286        | 0,7559            | 1             | 3             |
| 2. ¿Qué se ajusta más a su idea inicial? | 14       | 1,9286        | 0,6157            | 1             | 3             |
| 3. El dinero propio es importante...     | 14       | 1,5714        | 0,7559            | 1             | 3             |
| 4. ¿Con qué se identifica más?           | 14       | 1,1429        | 0,5345            | 1             | 3             |
| <b>Promedio</b>                          |          | <b>1,5179</b> | <b>0,6655</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

Por último, en la dimensión Capacidad de relación (de influencia), resultados que se muestran en la Tabla 32, el encuestado relaciona los logros empresariales con una buena organización, posee un alto enfoque en la necesidad de vender para existir como negocio. Además cree en el **Vox**

**Populi** como referente de su éxito y con capacidad de crear confianza en el cliente.

Tabla 32:

*Capacidad de relación (de influencia).*

| <b>Preguntas</b>   | <b>N</b>        | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|--|-----------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1. ¿Con cuál de estas tres afirmaciones está más de acuerdo? | 14              | 1,6429        | 0,6333            | 1             | 3             |
| 2. ¿Con qué afirmación se identifica más?                    | 14              | 2,1429        | 0,6630            | 1             | 3             |
|  | <b>Promedio</b> | <b>1,8929</b> | <b>0,6482</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

La Tabla 33 presenta en resumen lo expresado anteriormente de la siguiente manera.

Tabla 33:

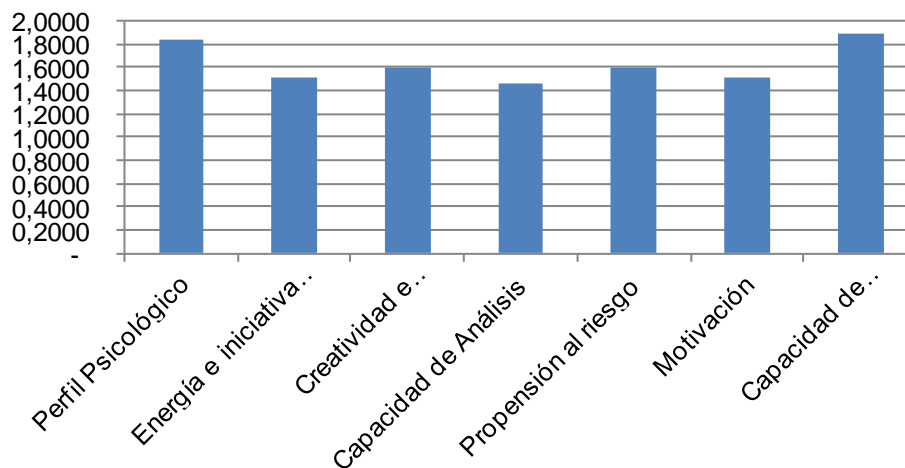
*Dimensiones Instrumento Test de habilidades emprendedoras*

| <b>Dimensiones</b>                    | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---------------------------------------|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| Perfil Psicológico                    | 14       | 1,8393       | 0,6581            | 1             | 3             |
| Energía e iniciativa personal         | 14       | 1,5179       | 0,6747            | 1             | 3             |
| Creatividad e Innovación              | 14       | 1,5893       | 0,7548            | 1             | 3             |
| Capacidad de Análisis                 | 14       | 1,4643       | 0,5381            | 1             | 3             |
| Propensión al riesgo                  | 14       | 1,5952       | 0,5769            | 1             | 3             |
| Motivación                            | 14       | 1,5179       | 0,6655            | 1             | 3             |
| Capacidad de relación (de influencia) | 14       | 1,8929       | 0,6482            | 1             | 3             |

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 16

*Dimensiones Instrumento Test de habilidades emprendedoras*



FUENTE: Elaboración propia.

### **4.2.3. Análisis descriptivo de las variables evaluadas.**

#### **4.2.3.1. Variable Multiculturalidad.**

Los encuestados muestran sentimientos positivos a interactuar con personas de otras culturas pero esa apertura es prudente al iniciar el primer contacto quizás por sus limitaciones comunicativas que están limitadas a lo que conocen sin dejar de ser respetuosas y bien centradas. Tienen una confianza fuerte que los motiva a enfrentar las diferentes posibilidades que le ofrece el mundo con la seguridad que su localización geográfica les entrega lo necesario para concretar sus ideas y anhelos.

- Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas
- Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa
- Autoconfianza

- Atención durante la interacción
- Pautas para la interacción adulta y respetuosa
- Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica

Tabla 34:

*Variable Multiculturalidad*

| Preguntas  | N  | Media  | Desv. típ. | Mínimo | Máximo |
|--|----|--------|------------|--------|--------|
| <b>Cuestionario 1</b>  |    |        |            |        |        |
| 1. Me gusta relacionarme con personas de otras culturas.   | 14 | 4,5000 | 0,5189     | 4      | 5      |
| 2. Creo que las personas de otras culturas tienen una mentalidad muy abierta.  | 14 | 4,1429 | 0,6630     | 3      | 5      |
| 3. Me siento bastante seguro (a) de mí mismo (a) al interrelacionar con personas de otras culturas.  | 14 | 4,3571 | 0,4972     | 4      | 5      |
| 4. Me es fácil hablar con personas de otras culturas, aun conociendo su idioma.  | 14 | 4,0714 | 0,9169     | 2      | 5      |
| 5. Siempre sé que decir cuando interactúo con personas de otras culturas.  | 14 | 4,0714 | 0,8287     | 3      | 5      |
| 6. Soy igualmente sociable con personas de mi propia cultura, que con personas de otras culturas.  | 14 | 3,9286 | 0,7300     | 3      | 5      |
| 7. Me produce tensión el relacionarme con personas de otras culturas.  | 14 | 2,3571 | 1,3927     | 1      | 5      |
| 8. Respeto los valores de las personas de otras culturas.  | 14 | 4,5714 | 0,5136     | 4      | 5      |
| 9. Me agrada trabajar o compartir otros espacios (por ej. bus) con personas de diferentes culturas.  | 14 | 4,2308 | 0,5991     | 3      | 5      |
| 10. Creo que tengo habilidades para relacionarme con personas de otras culturas diferentes a la mía.   | 14 | 4,2143 | 0,6993     | 3      | 5      |
| 11. Cuando conozco a alguien de otra cultura, procuro no guiarme de los estereotipos que tengo de dicha cultura.                               | 14 | 3,7857 | 1,1217     | 1      | 5      |
| 12. Con frecuencia me siento cómodo (a) cuando estoy con una persona de otra cultura.  | 14 | 4,2143 | 0,5789     | 3      | 5      |
| 13. Me considero una persona de mente abierta a las diferentes culturas.   | 14 | 4,2857 | 0,9139     | 2      | 5      |
| 14. Tengo una actitud más observadora cuando me relaciono con personas de otras culturas que cuando lo hago con personas de mi propia cultura. | 14 | 4,0000 | 1,0377     | 2      | 5      |
| 15. Confío en mis habilidades para comunicarme cuando me relaciono con personas de otras culturas que hablan otras lenguas.                    | 14 | 3,8571 | 0,8644     | 2      | 5      |

Tabla 35:

*Variable Multiculturalidad (Cont.)*

| Preguntas  | N  | Media  | Desv. típ. | Mínimo | Máximo |
|--|----|--------|------------|--------|--------|
| <b>Cuestionario 1</b>  |    |        |            |        |        |
| 16. Respeto la forma de comportarse de la gente de otras culturas.   | 14 | 4,5000 | 0,5189     | 4      | 5      |
| 17. Cuando me relaciono con personas de otras culturas, intento estar lo más atento (a) posible a sus explicaciones para poder entenderlos correctamente.                    | 14 | 4,2857 | 0,6112     | 3      | 5      |
| 18. Acepto de la misma manera las opiniones de personas de otras culturas como las opiniones de otras personas de mi propia cultura.   | 14 | 4,3571 | 0,6333     | 3      | 5      |
| 19. En la interacción con personas de culturas diferentes, soy sensible a las sutiles diferencias de significado del lenguaje aunque hablemos idiomas comunes y/o similares. | 14 | 3,7143 | 0,9945     | 2      | 5      |
| 20. Creo que mi cultura es igual de abierta que otras culturas.  | 14 | 3,6429 | 1,0082     | 2      | 5      |
| 21. Con frecuencia doy respuestas positivas a las frases de personas de cultura diferente durante una conversación, para mostrarle interés y atención.                       | 14 | 3,9286 | 0,9972     | 2      | 5      |
| 22. Tiendo a evitar aquellas situaciones que me exigen relacionarme con personas de otras culturas.  | 14 | 2,6429 | 1,2774     | 1      | 5      |
| 23. Cuando converso con una persona de otra cultura trato de mostrarle que le comprendo, a través de claves verbales y gestos no verbales.                                   | 14 | 4,1429 | 0,6630     | 3      | 5      |
| 24. Me atraen las personas de culturas diferentes porque las encuentro muy interesantes.   | 14 | 4,2857 | 0,6112     | 3      | 5      |

Tabla 36:

*Variable Multiculturalidad (Cont.)*

| <b>Preguntas</b>  | <b>N</b> | <b>Media</b> | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|----------|--------------|-------------------|---------------|---------------|
| <b>Cuestionario 2</b>   |          |              |                   |               |               |
| 1. Creo que uno debe sacrificar sus intereses por los intereses de otros.   | 14       | 2,3571       | 1,2157            | 1             | 5             |
| 2. Creo que uno debe sacrificar sus intereses por el bien de los demás (la familia o la sociedad).  | 14       | 2,5000       | 1,0190            | 1             | 4             |
| 3. Creo que la gente debe ser leal (o velar) por su familia y parientes (abuelos, tías, tíos).  | 14       | 4,2143       | 0,8926            | 2             | 5             |
| 4. Creo que ser leal (o velar) por mi familia (tía, tío, abuelos) es tan importante como cuidarse uno mismo.  | 14       | 4,0769       | 1,1152            | 2             | 5             |
| 5. Creo que la lealtad a los demás es más importante que cualquier objetivo individual.   | 14       | 3,3846       | 1,3868            | 1             | 5             |
| 6. Creo que es importante tener los requisitos e instrucciones para cada tarea y proyecto de forma detallada para que las personas siempre sepan lo que se espera que hagan.  | 14       | 4,0714       | 1,0716            | 2             | 5             |
| 7. Creo que las instrucciones y procedimientos deben seguirse al pie de la letra.   | 14       | 4,2143       | 0,8018            | 2             | 5             |
| 8. Creo que las reglas y regulaciones son importantes porque le dicen a las personas qué se espera de ellas.  | 14       | 4,3571       | 0,4972            | 4             | 5             |
| 9. Creo que las instrucciones detalladas son importantes para que las personas hagan su trabajo correctamente.  | 14       | 4,4286       | 0,5136            | 4             | 5             |
| 10. Creo firmemente en afirmar mi opinión cuando no estoy de acuerdo con algo   | 14       | 4,3571       | 0,9288            | 2             | 5             |
| 11. Me gusta destacar en cualquier grupo o equipo al que pertenezco   | 14       | 4,2143       | 1,0509            | 2             | 5             |
| 12. Creo que el trabajo debe tener prioridad sobre otras cosas (como la familia)  | 14       | 2,8571       | 1,5119            | 1             | 5             |
| 13. Creo que tener éxito y avanzar en la carrera profesional es lo más importante en la vida  | 14       | 3,5714       | 1,0163            | 1             | 5             |
| 14. Creo que los superiores (por ejemplo, gerentes, padres, maestros) deberían poder tomar decisiones importantes sin tener que pedir las opiniones de los demás (por ejemplo a los subordinados, niños y estudiantes, respectivamente) | 14       | 2,8571       | 1,2924            | 1             | 5             |

Tabla 37:

*Variable Multiculturalidad (Cont.)*

| <b>Preguntas</b>  | <b>N</b>        | <b>Media</b>  | <b>Desv. típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---|-----------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| <b>Cuestionario 2</b>   |                 |               |                   |               |               |
| 15. Creo que las personas mayores en la familia deben tomar las decisiones importantes y los más jóvenes no deben cuestionar sus decisiones | 14              | 2,4286        | 1,3425            | 1             | 5             |
| 16. Creo que los padres deben tener el poder de decisión en la familia y los niños deben obedecer a sus padres                              | 14              | 3,8571        | 1,2924            | 1             | 5             |
| 17. Creo que los estudiantes deben obedecer a sus maestros sin cuestionarlos  | 14              | 2,7857        | 1,0509            | 1             | 4             |
|   | <b>Promedio</b> | <b>3,8200</b> | <b>0,9071</b>     |               |               |

FUENTE: Elaboración propia.

#### **4.2.3.2. Variable Emprendimiento.**

Los encuestados no emprenden con mucha frecuencia pero poseen la intención de hacerlo, No se consideran líderes y para ellos mantenerse como están actualmente les da seguridad pues el cambio no es de su agrado, pero están dispuestos a enfrentar riesgos si es necesario Se fijan objetivos e idealizan un ambiente laboral lo menos monótono posible para trabajar duro por sus intereses y consideran la suerte necesaria para el logro de sus metas.

Tienen claro que una buena organización del negocio es signo de éxito pero su enfoque está en proceso operativo que consideran como suficiente para avanzar dejando fuera la gestión en sus diferentes perspectivas (Finanzas, Marketing, Clientes y Procesos) centrando además sus esfuerzos en maximizar las ventas por sobre las necesidades del cliente ya que el dinero bajo su entendimiento es necesario para una vida sin necesidades y para iniciar un emprendimiento. Claramente asumen que su decisión tiene un riesgo



inherente que genera incertidumbre en el resultado pero su necesidad de vender se relaciona con la supervivencia del negocio.

Tabla 38:

*Variable Emprendimiento*

| Preguntas  | N  | Media         | Desv. típ.    | Mínimo | Máximo |
|--|----|---------------|---------------|--------|--------|
| 1. ¿Cuándo da por terminada una tarea?   | 14 | 1,1429        | 0,3631        | 1      | 2      |
| 2. ¿Cuál es su posición sobre el liderazgo?  | 14 | 1,5714        | 0,8516        | 1      | 3      |
| 3. ¿Cuál es su actitud hacia los cambios?  | 14 | 2,6429        | 0,6333        | 1      | 3      |
| 4. Ante la satisfacción de los resultados...   | 14 | 2,0000        | 0,7845        | 1      | 3      |
| 1. ¿Con cuál de las siguientes definiciones se siente más identificado?  | 14 | 1,2857        | 0,6112        | 1      | 3      |
| 2. Hay diferentes formas de enfrentarnos a nuevos proyectos y todas ellas pueden igualmente darnos éxitos empresariales. ¿Con qué se identifica?                                   | 14 | 1,9286        | 0,9169        | 1      | 3      |
| 3. Tenemos la imagen del empresario "siempre ocupado" con su negocio. Pero no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con su forma de pensar?       | 14 | 1,6429        | 0,7449        | 1      | 3      |
| 4. La suerte es una variable que afecta a todos los aspectos de nuestra vida. Respecto a la creación de empresas, ¿cómo piensa que puede afectar la suerte al éxito de un negocio? | 14 | 1,2143        | 0,4258        | 1      | 2      |
| 1. ¿Considera que tiene una idea que le va a permitir montar una empresa?  | 14 | 1,2857        | 0,6112        | 1      | 3      |
| 2. ¿Está convencido de que tiene un producto o servicio que tendrá éxito?  | 14 | 1,6429        | 0,9288        | 1      | 3      |
| 3. ¿Cree que investigar es importante?   | 14 | 1,5000        | 0,6504        | 1      | 3      |
| 4. ¿Se ha preguntado si es innovador?  | 14 | 1,9286        | 0,8287        | 1      | 3      |
| 1. ¿Qué es imprescindible para empezar?  | 14 | 1,4286        | 0,7559        | 1      | 3      |
| 2. ¿Con que opinión se identifica más?   | 14 | 1,4286        | 0,5136        | 1      | 2      |
| 3. ¿Considera necesario definir metas?   | 14 | 1,0714        | 0,2673        | 1      | 2      |
| 4. Si hay problemas con un pedido...   | 14 | 1,9286        | 0,6157        | 1      | 3      |
| 1. ¿Hasta qué punto hay que arriesgar?   | 14 | 1,5714        | 0,6462        | 1      | 3      |
| 2. ¿Cómo le afectan los problemas?   | 14 | 1,9286        | 0,6157        | 1      | 3      |
| 3. ¿Qué se ajusta más a su opinión?  | 14 | 1,2857        | 0,4688        | 1      | 2      |
| 1. ¿En qué respuesta se ve reflejado?  | 14 | 1,4286        | 0,7559        | 1      | 3      |
| 2. ¿Qué se ajusta más a su idea inicial?   | 14 | 1,9286        | 0,6157        | 1      | 3      |
| 3. El dinero propio es importante...   | 14 | 1,5714        | 0,7559        | 1      | 3      |
| 4. ¿Con qué se identifica más?   | 14 | 1,1429        | 0,5345        | 1      | 3      |
| 1. ¿Con cuál de estas tres afirmaciones está más de acuerdo?   | 14 | 1,6429        | 0,6333        | 1      | 3      |
| 2. ¿Con qué afirmación se identifica más?  | 14 | 2,1429        | 0,6630        | 1      | 3      |
| <b>Promedio</b>  |    | <b>1,6114</b> | <b>0,6477</b> |        |        |

FUENTE: Elaboración propia.

#### 4.2.4. Análisis de componentes principales variable multiculturalidad

La Tabla que se muestra a continuación, hace referencia a los autovalores y porcentajes de varianza explicada para cada uno de los factores obtenidos. Para el estudio realizado se han tomado 4 factores, que dan explicación al 68,22% de la varianza total de la variable multiculturalidad.

Tabla 39:

*Varianza total explicada variable multiculturalidad.*

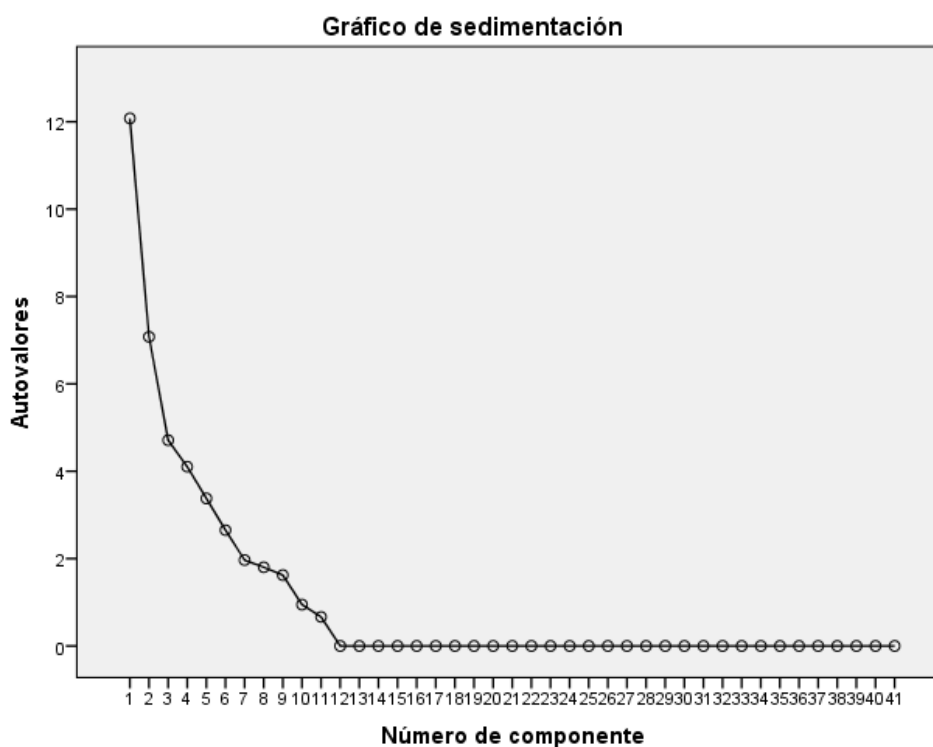
| Componente | Varianza total explicada |                     |             |             |                     |             |
|------------|--------------------------|---------------------|-------------|-------------|---------------------|-------------|
|            | Autovalores iniciales    |                     |             | la rotación |                     |             |
|            | Total                    | % de la<br>varianza | % acumulado | Total       | % de la<br>varianza | % acumulado |
| 1          | 12,077                   | 29,457              | 29,457      | 9,356       | 22,819              | 22,819      |
| 2          | 7,078                    | 17,263              | 46,720      | 6,585       | 16,060              | 38,880      |
| 3          | 4,711                    | 11,489              | 58,209      | 6,285       | 15,330              | 54,210      |
| 4          | 4,103                    | 10,009              | 68,218      | 5,743       | 14,008              | 68,218      |
| 5          | 3,377                    | 8,237               | 76,455      |             |                     |             |
| 6          | 2,652                    | 6,468               | 82,923      |             |                     |             |
| 7          | 1,966                    | 4,795               | 87,718      |             |                     |             |
| 8          | 1,802                    | 4,395               | 92,113      |             |                     |             |
| 9          | 1,622                    | 3,956               | 96,069      |             |                     |             |
| 10         | ,947                     | 2,310               | 98,379      |             |                     |             |
| 11         | ,665                     | 1,621               | 100,000     |             |                     |             |
| 12         | 7,379E-16                | 1,800E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 13         | 5,638E-16                | 1,375E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 14         | 4,739E-16                | 1,156E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 15         | 4,367E-16                | 1,065E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 16         | 4,215E-16                | 1,028E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 17         | 3,096E-16                | 7,550E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 18         | 2,706E-16                | 6,599E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 19         | 2,583E-16                | 6,300E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 20         | 2,117E-16                | 5,164E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 21         | 1,573E-16                | 3,836E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 22         | 1,445E-16                | 3,525E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 23         | 9,842E-17                | 2,400E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 24         | 8,769E-17                | 2,139E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 25         | 4,251E-17                | 1,037E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 26         | 2,939E-17                | 7,168E-17           | 100,000     |             |                     |             |
| 27         | -2,826E-17               | -6,892E-17          | 100,000     |             |                     |             |
| 28         | -1,074E-16               | -2,620E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 29         | -1,261E-16               | -3,075E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 30         | -1,704E-16               | -4,155E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 31         | -2,507E-16               | -6,113E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 32         | -2,596E-16               | -6,331E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 33         | -2,877E-16               | -7,017E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 34         | -3,254E-16               | -7,936E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 35         | -3,397E-16               | -8,284E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 36         | -3,953E-16               | -9,642E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 37         | -4,483E-16               | -1,093E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 38         | -5,658E-16               | -1,380E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 39         | -6,295E-16               | -1,535E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 40         | -7,972E-16               | -1,944E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 41         | -9,245E-16               | -2,255E-15          | 100,000     |             |                     |             |

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

FUENTE: Elaboración propia.

Figura 17

*Gráfico de sedimentación variable multiculturalidad.*



FUENTE: Elaboración propia.

En la Figura anterior, se presenta una clara inflexión a partir del quinto autovalor, por lo que es pertinente concluir que es adecuado extraer solo 4 factores, el resto de los factores deben considerarse residuales.

Después de exponer lo anterior, se procede a presentar los 4 factores principales que explican la variable multiculturalidad:

Tabla 40:

*Matriz de componentes principales variable multiculturalidad.*

| Preguntas   | Matriz de componentes rotados <sup>a</sup> |       |      |       |
|---|--|-------|------|-------|
|   | Componente                                 |       |      |       |
|   | 1  | 2     | 3    | 4     |
| 1.21. Con frecuencia doy respuestas positivas a las frases de personas de cultura diferente durante una conversación, para mostrarle interés y atención.    |  | ,406  | ,810 |       |
| 1.20. Creo que mi cultura es igual de abierta que otras culturas.   |  |       | ,159 | ,837  |
| 1.15. Confío en mis habilidades para comunicarme cuando me relaciono con personas de otras culturas que hablan otras lenguas.                               |  | ,380  | ,109 | ,836  |
| 1.11. Cuando conozco a alguien de otra cultura, procuro no guiarme de los estereotipos que tengo de dicha cultura.  |  | ,449  |      | ,732  |
| 1.3. Me siento bastante seguro (a) de mí mismo (a) al interrelacionar con personas de otras culturas.   |  | ,777  | ,278 | ,289  |
| 1.18. Acepto de la misma manera las opiniones de personas de otras culturas como las opiniones de otras personas de mi propia cultura.                      | ,868                                       | -,147 | ,281 | ,179  |
| 1.16. Respeto la forma de comportarse de la gente de otras culturas.  | ,811                                       | -,138 | ,449 | ,168  |
| 1.13. Me considero una persona de mente abierta a las diferentes culturas.  | ,809                                       | ,175  |      |       |
| 1.17. Cuando me relaciono con personas de otras culturas, intento estar lo más atento (a) posible a sus explicaciones para poder entenderlos correctamente. | ,739                                       |       | ,144 | ,541  |
| 2.8. Creo que las reglas y regulaciones son importantes porque le dicen a las personas qué se espera de ellas.  | ,430                                       |       | ,757 |       |
| 1.2. Creo que las personas de otras culturas tienen una mentalidad muy abierta.   | ,327                                       | ,853  |      | ,140  |
| 2.9. Creo que las instrucciones detalladas son importantes para que las personas hagan su trabajo correctamente.  | ,171                                       | -,127 | ,781 | ,111  |
| 2.7. Creo que las instrucciones y procedimientos deben seguirse al pie de la letra.   | -,116                                      | ,176  | ,129 | ,815  |
| 1.10. Creo que tengo habilidades para relacionarme con personas de otras culturas diferentes a la mía.  | -,117                                      | ,768  | ,221 | ,454  |
| 2.16. Creo que los padres deben tener el poder de decisión en la familia y los niños deben obedecer a sus padres  | -,273                                      | -,134 | ,708 | -,257 |

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 6 iteraciones.

**FUENTE:** Elaboración propia

A partir de la saturación de la matriz de la estructura factorial se puede inferir la correspondencia entre cada variable y cada uno de los 4 factores extraídos, los cuales se componen de la siguiente manera:

Factor 1: Está conformado por componentes que pertenecen principalmente a las dimensiones de Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas, Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa, Pautas para la interacción adulta y respetuosa y Sentimientos de frustración en las relaciones con personas de otras culturas, postura etnocéntrica, la cual denominamos “Aceptación y respeto a otras culturas”. Las afirmaciones que tienen mayor carga factorial son las siguientes:

- Acepto de la misma manera las opiniones de personas de otras culturas como las opiniones de otras personas de mi propia cultura, con una correlación de 86,8%.
- Respeto la forma de comportarse de la gente de otras culturas, con una correlación de 81,1%.
- Me considero una persona de mente abierta a las diferentes culturas, con una correlación de 80,9%.
- Cuando me relaciono con personas de otras culturas, intento estar lo más atento (a) posible a sus explicaciones para poder entenderlos correctamente., con una correlación de 73,9%.

Factor 2: Está conformado por componentes que pertenecen principalmente a las dimensiones de Sentimientos positivos hacia la relación o interacción con personas de otras culturas y Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa, la cual denominamos “Seguridad personal”. Las afirmaciones que tienen mayor carga factorial son las siguientes:

- Me siento bastante seguro (a) de mí mismo (a) al interrelacionar con personas de otras culturas, con una correlación de 77,7%.
- Creo que las personas de otras culturas tienen una mentalidad muy abierta, con una correlación de 85,3%.
- Creo que tengo habilidades para relacionarme con personas de otras culturas diferentes a la mía, con una correlación de 76,8%.

Factor 3: Está conformado por componentes que pertenecen principalmente a las dimensiones de Distancia al Poder, Aversión a la Incertidumbre y Atención durante la interacción, la cual denominamos “Regulación en las relaciones interpersonales”. Las afirmaciones que tienen mayor carga factorial son las siguientes:

- Con frecuencia doy respuestas positivas a las frases de personas de cultura diferente durante una conversación, para mostrarle interés y atención, con una correlación de 81%.
- Creo que las reglas y regulaciones son importantes porque le dicen a las personas qué se espera de ellas, con una correlación de 75,7%.
- Creo que las instrucciones detalladas son importantes para que las personas hagan su trabajo correctamente, con una correlación de 78,1%.
- Creo que los padres deben tener el poder de decisión en la familia y los niños deben obedecer a sus padres, con una correlación de 70,8%.

Factor 4: Está conformado por componentes que pertenecen principalmente a las dimensiones de Sentimientos de frustración en las relaciones con personas

de otras culturas, postura etnocéntrica, Pautas para la interacción adulta y respetuosa y Aversión a la Incertidumbre, la cual denominamos “Postura abierta ante otras culturas”. Las afirmaciones que tienen mayor carga factorial son las siguientes:

- Creo que mi cultura es igual de abierta que otras culturas, con una correlación de 83,7%.
- Confío en mis habilidades para comunicarme cuando me relaciono con personas de otras culturas que hablan otras lenguas, con una correlación de 83,6%.
- Cuando conozco a alguien de otra cultura, procuro no guiarme de los estereotipos que tengo de dicha cultura, con una correlación de 73,2%.
- Creo que las instrucciones y procedimientos deben seguirse al pie de la letra, con una correlación de 81,5%.

#### **4.2.5. Análisis de componentes principales variable emprendimiento.**

La Tabla que se muestra a continuación, hace referencia a los autovalores y porcentajes de varianza explicada para cada uno de los factores obtenidos. Para el estudio realizado se han tomado 4 factores, que dan explicación al 63,57% de la varianza total de la variable multiculturalidad.

Tabla 41:

*Varianza total explicada variable emprendimiento.*

| Componente | Varianza total explicada |                     |             |             |                     |             |
|------------|--------------------------|---------------------|-------------|-------------|---------------------|-------------|
|            | Autovalores iniciales    |                     |             | la rotación |                     |             |
|            | Total                    | % de la<br>varianza | % acumulado | Total       | % de la<br>varianza | % acumulado |
| 1          | 5,542                    | 22,169              | 22,169      | 4,608       | 18,431              | 18,431      |
| 2          | 4,791                    | 19,163              | 41,332      | 4,101       | 16,405              | 34,836      |
| 3          | 3,033                    | 12,133              | 53,465      | 3,968       | 15,873              | 50,709      |
| 4          | 2,526                    | 10,105              | 63,570      | 3,215       | 12,861              | 63,570      |
| 5          | 2,143                    | 8,572               | 72,143      |             |                     |             |
| 6          | 1,961                    | 7,845               | 79,987      |             |                     |             |
| 7          | 1,464                    | 5,856               | 85,843      |             |                     |             |
| 8          | 1,152                    | 4,606               | 90,450      |             |                     |             |
| 9          | 0,876                    | 3,505               | 93,954      |             |                     |             |
| 10         | ,550                     | 2,199               | 96,154      |             |                     |             |
| 11         | ,541                     | 2,164               | 98,317      |             |                     |             |
| 12         | 2,602E-01                | 1,041E+00           | 99,358      |             |                     |             |
| 13         | 1,605E-01                | 6,420E-01           | 100,000     |             |                     |             |
| 14         | 6,281E-16                | 2,512E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 15         | 4,766E-16                | 1,906E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 16         | 4,135E-16                | 1,654E-15           | 100,000     |             |                     |             |
| 17         | 1,545E-16                | 6,179E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 18         | 9,438E-17                | 3,775E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 19         | 7,564E-17                | 3,026E-16           | 100,000     |             |                     |             |
| 20         | -5,718E-17               | -2,287E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 21         | -1,015E-16               | -4,059E-16          | 100,000     |             |                     |             |
| 22         | -2,566E-16               | -1,026E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 23         | -3,276E-16               | -1,310E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 24         | -4,177E-16               | -1,671E-15          | 100,000     |             |                     |             |
| 25         | -4,933E-16               | -1,973E-15          | 100,000     |             |                     |             |

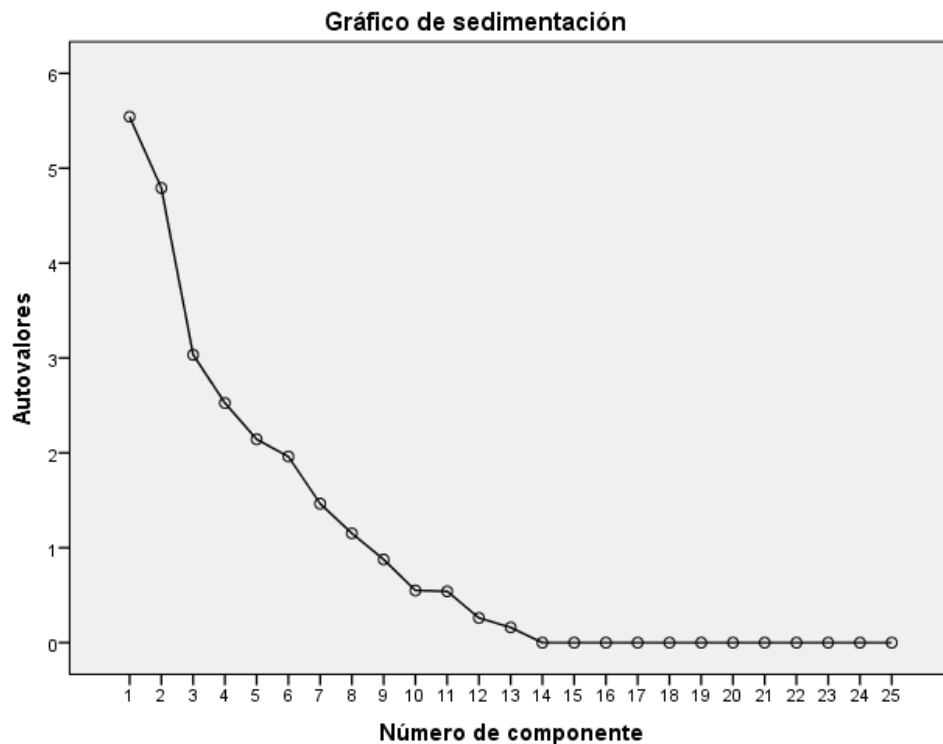
Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

FUENTE: Elaboración propia



Figura 18

*Gráfico de sedimentación variable emprendimiento.*



FUENTE: Elaboración propia

En la Figura anterior, se presenta una clara inflexión a partir del quinto autovalor, por lo que es pertinente concluir que es adecuado extraer solo 4 factores, el resto de los factores deben considerarse residuales.

A partir de la saturación de la matriz de la estructura factorial se puede inferir la correspondencia entre cada variable y cada uno de los 4 factores extraídos, los cuales se componen de la siguiente manera:

Tabla 42:

*Matriz de componentes variable emprendimiento.*

| Preguntas  | Matriz de componentes rotados <sup>a</sup> |               |               |               |
|--|--|---------------|---------------|---------------|
|  | Componente                                 |               |               |               |
|  | 1  | 2             | 3             | 4             |
| 3.22. El dinero propio es importante...  | -0,1453                                    | 0,4156        | <b>0,8351</b> |               |
| 3.7. Tenemos la imagen del empresario "siempre ocupado" con su negocio. Pero no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con su forma de pensar? | <b>0,7190</b>                              | -0,1673       | 0,2060        |               |
| 3.5. ¿Con cuál de las siguientes definiciones se siente más identificado?  | 0,1873                                     | <b>0,9441</b> | 0,1126        |               |
| 3.15. ¿Considera necesario definir metas?  | -0,4066                                    | 0,4653        | -0,1640       | <b>0,6420</b> |
| 3.10. ¿Está convencido de que tiene un producto o servicio que tendrá éxito?   | 0,5538                                     |               | 0,7108        | 0,1836        |
| 3.20. ¿En qué respuesta se ve reflejado?   |  |               | 0,8110        | -0,1292       |
| 3.1. ¿Cuándo da por terminada una tarea?   | <b>0,4016</b>                              | <b>0,7029</b> |               | -0,2137       |

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

a. La rotación ha convergido en 12 iteraciones.

FUENTE: Elaboración propia

Después de exponer lo anterior, se procede a presentar los 4 factores principales que explican la variable emprendimiento:

**Factor 1:** Está conformado por el componente que pertenece a la dimensión de Perfil Psicológico, la cual denominamos "Forma de pensar del emprendedor".

La afirmación que tiene mayor carga factorial es la siguiente:

- Tenemos la imagen del empresario "siempre ocupado" con su negocio. Pero no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con su forma de pensar?, con una correlación de 71,90%.

**Factor 2:** Está conformado por componentes que pertenecen principalmente a las dimensiones de Perfil Psicológico y Energía e iniciativa personal, la cual denominamos "Orientado a tarea". Las afirmaciones que tienen mayor carga factorial son las siguientes:

- ¿Con cuál de las siguientes definiciones se siente más identificado?, con una correlación de 94,4%.
- ¿Cuándo da por terminada una tarea?, con una correlación de 83,5%.

Factor 3: Está conformado por el componente que pertenece a la dimensión de Perfil Psicológico, la cual denominamos “Importancia del capital”. La afirmación que tiene mayor carga factorial es la siguiente:

- El dinero propio es importante..., con una correlación de 83,5%

Factor 4: Está conformado por el componente que pertenece a la dimensión de Capacidad de Análisis, la cual denominamos “Definición de metas”. La afirmación que tiene mayor carga factorial es la siguiente:

- ¿Considera necesario definir metas?, con una correlación de 64,2%

#### **4.2.6. Análisis de la Prueba Chi Cuadrado.**

Al realizar la relación de la variable emprendimiento con la variable sexo a través de la Prueba Chi Cuadrado, podemos concluir que no hay suficientes evidencias para decir que el interés de abrir un gimnasio como forma de emprendimiento está directamente relacionado con el género de la persona que desea emprender.

Tabla 43:

*Prueba Chi Cuadrado variable emprendimiento y sexo.*

|                          | Valor               | gl | Sig.<br>asintótica<br>(bilateral) |
|--------------------------|---------------------|----|-----------------------------------|
| Chi-cuadrado de Pearson  | 14,000 <sup>a</sup> | 10 | ,173                              |
| Razón de verosimilitudes | 7,205               | 10 | ,706                              |
| N de casos válidos       | 14                  |    |                                   |

a. 22 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada

FUENTE: Elaboración propia

En cuanto al grado académico y la variable emprendimiento, no existen suficientes evidencias para decir que el emprendedor cuenta con grado académico que le permite desarrollar el proyecto.

Tabla 44:

*Prueba Chi Cuadrado variable emprendimiento y grado académico.*

|                          | Valor               | gl | Sig.<br>asintótica<br>(bilateral) |
|--------------------------|---------------------|----|-----------------------------------|
| Chi-cuadrado de Pearson  | 40,056 <sup>a</sup> | 40 | ,468                              |
| Razón de verosimilitudes | 30,891              | 40 | ,849                              |
| N de casos válidos       | 14                  |    |                                   |

a. 55 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,07.

FUENTE: Elaboración propia

La última variable evaluada con relación al emprendimiento es el nivel de profesionalización con la que cuenta, que al igual que las variables anteriores, no permite confirmar que la profesionalización, ya sea universitaria

o técnica, influye en la intención del individuo que vive en Tacna de abrir un gimnasio.

Tabla 45:

*Prueba Chi Cuadrado variable emprendimiento y profesionalización.*

|                                 | Valor               | gl | Sig.<br>asintótica<br>(bilateral) |
|---------------------------------|---------------------|----|-----------------------------------|
| Chi-cuadrado<br>de Pearson      | 17,403 <sup>a</sup> | 20 | ,627                              |
| Razón de<br>verosimilitud<br>es | 18,075              | 20 | ,582                              |
| N de casos<br>válidos           | 14                  |    |                                   |

a. 33 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,21.

FUENTE: Elaboración propia

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES**

Luego de realizar el análisis de las variables, se puede concluir que si bien la relación que existe entre las variables multiculturalidad y emprendimiento es directa, no cuenta con la fuerza necesaria para afirmar que los factores multiculturales afectan directamente la decisión del individuo en la ciudad de Tacna para abrir un gimnasio.

Dentro de las características principales del emprendedor en la ciudad de Tacna, tenemos que son individuos en su mayoría de sexo masculino con edades comprendidas entre 30 y 50 años, y dentro de las características más resaltantes tenemos que el grado académico y la profesionalización están relacionados directamente con la intención del emprendedor de iniciar un nuevo proyecto.

En cuanto a los factores más sobresalientes que afectan directamente a la multiculturalidad, de acuerdo al modelo de Ruiz (2012) tenemos la Percepciones y comportamientos que manifiestan la sensibilidad intercultural positiva y negativa el cual nos indica que el grado de interacción y atención entre los individuos al momento de interactuar es alto. Mientras que el menos representativo es Atención durante la interacción, pues de acuerdo a los resultados obtenidos es indiferente el proceso de comunicación entre los individuos.

En el caso del cuestionario de Hofstede (1991), tenemos que la dimensión más relevante es la de Aversión a la incertidumbre, donde se muestra que los individuos al momento de interactuar con otros presentan alta

aversión al manejar situaciones desconocidas. Caso contrario ocurre con la dimensión Distancia de poder, pues la menos representativa del modelo.

Al explicar la variable emprendimiento, tenemos que la dimensión más resaltante es la que corresponde a Perfil psicológico, lo que nos señala que es una persona comprometida con su proyecto, y cuenta con un criterio analítico, midiendo el riesgo de su proyecto. Mientras que la dimensión más baja es la Capacidad de análisis, la cual indica que el aporte diario es bastante limitado.

Ahora bien, al momento dar explicación a las variables, a través de solo 4 elementos se da explicación en más de un 60% tanto en el caso de la multiculturalidad y el emprendimiento.

### **5.1. Recomendaciones y Limitaciones.**

En primer lugar se considera interesante tomar en cuenta todos los distritos que conforman la ciudad de Tacna, de manera tal de poder determinar con mayor exactitud el comportamiento y la relación entre ambas variables. De igual manera, se recomienda aplicar el estudio en otras organizaciones del sector servicio, así como también en el sector público y privado para poder realizar comparaciones entre estos.

Adicionalmente, es importante señalar otros elementos que puedan afectar directamente la variable emprendimiento, para de esta manera enriquecer el estudio y hacerlo mucho más preciso. Sería de interés, indagar a través de investigaciones cuáles son los factores que influyen de forma directa en el emprendimiento, para hacer énfasis en la aplicación de éstas. En próximas investigaciones, se recomienda analizar factores interculturales que

afectan directamente al emprendimiento, no solo en el sector fitness si no en otro sectores económicos representativos en la ciudad de Tacna.

En cuanto a las limitaciones, destaca que al momento de aplicar el instrumento en los gimnasios ubicados en el Cercado de Tacna, hubo un par de ellos que se negó a ofrecernos la información por no confiar en el uso que se le dé a esta.



## BIBLIOGRAFÍA

- Balestrini, M. (1998). *Cómo se Elabora el Proyecto de Investigación*. Caracas: BL Consultores Asociados, Servicios Editorial.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia. Prentice Hall.
- Bittán, M. (2017). *El emprendimiento empresarial*. Diario El Mundo. Venezuela. Recuperado el 20 de Julio de 2017 desde: <http://www.elmundo.com.ve/firmas/moises-bittan/el-emprendimiento-empresarial.aspx>
- Cobo, R. (1999). *Multiculturalismo, democracia paritaria y participación política*. España: Universidad de A Coruña.
- Cordero, T. (2010). *Género y multiculturalidad: un encuentro obligado. Retos y perspectivas para la investigación*. Rev. Ciencias Sociales 126-127: 115-121. Costa Rica.
- Duarte, T. & Ruiz, M. (2009). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. España: Scientia Et Technica.
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción: Buenos Aires
- Fajardo, V. (2007). *Multiculturalidad: ¿ventaja u obstáculo de las organizaciones?*. Signo y Pensamiento. 7/1/2007, Vol. 26 Issue 51, p109-117. 9p. 1 Black and White Photograph, 1 Chart.

- Gálvez, E. & González, C. (2008). Modelo de emprendimiento en Red-MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales. Colombia: Cladea.
- García, A., Déniz, M., y Cuéllar, D. (2015). Inteligencia Emocional y Emprendimiento: Posibles Líneas de Trabajo, Bogotá.
- Herrera, C. (2012). Una investigación en emprendimiento: Caracterización del emprendedor. Instituto Colombiano de Bienestar Familiar: Colombia. Recuperado el día 18 de Julio de 2017 de [http://revistascientificas.cuc.edu.co/index.php/economicascuc/article/view/194/pdf\\_36](http://revistascientificas.cuc.edu.co/index.php/economicascuc/article/view/194/pdf_36)
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGraw Hill.
- Hofstede, G. (1991). *Software of the mind*. Maidenhead. UK. Mc Graw Hill.
- Kunkel, S. W. (1991). El impacto de la estructura de la estrategia y de la industria en nuevo funcionamiento de la empresa. Doctoral Dissertation, University of Georgia. Dissertation Abstracts International.
- Paradinas, F. (2005). *Metodología y técnicas de investigación en Ciencias Sociales*. Argentina: Siglo XXI Editores
- Ramírez, M. (2011). De la multiculturalidad a la identidad sutil: Una propuesta para la transferencia identitaria. Revista CIDOB d'Afers Internacionals. Issue 93/94, p261-277. 17p. Noruega.

- Ruiz, M (2012). Validación de un instrumento para el estudio de la sensibilidad intercultural en la provincia de Castellón. Castellón de la Plana. Universit Jaume.
- Tamayo, M. (2004). El proceso de la investigación científica. México: Editorial Limusa.

## ANEXOS

### Descripción de los Negocios / Presentación de los Negocios

#### I. a. Gimnasio Sthefano's Gym

**Dirección:**

- SEDE 1: Av. 2 de mayo 837 3° y 4° piso. (Frente a Tacna centro)
- SEDE 2: Av. Basadre y Forero 052

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA Ubicación:

**Descripción del comercio**

STHEFANO'S GYM es un comercio peruano con dos sedes en la ciudad, Localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 01/05/2013.

Este comercio fue inscrito el 08/05/2013 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

**RUC y Actividades del Comercio**

STHEFANO'S GYM se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10407157163.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 46:

*Gimnasio Sthefano's Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>               |
|------------|--|
| 92413      | ACTIVIDADES DEPORTIVAS                   |
| 52206      | VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS,<br>TABACO. |
| 52391      | OTROS TIPOS DE VENTA AL POR<br>MENOR.    |

FUENTE: Elaboración propia.

Servicios brindados en el gimnasio (Programas de entrenamiento)

- Clases grupales: Baile, Funcional Training y Tae-Bo
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas y Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

**II. b. Gimnasio Tacna Fitness.**

**Dirección:** Av. Leguía 7.

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

**Descripción de la empresa**

TACNA FITNESS E.I.R.L. es una empresa peruana localizada en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 01/04/2017.

Esta empresa fue inscrita el 08/02/2017 como una EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD. LTDA.

### **RUC y Actividades de la Empresa**

TACNA FITNESS E.I.R.L. tiene como nombre comercial, se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 20601865549.

La empresa tenía como estado ACTIVO y condición HABIDO.

### **Esta empresa tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 47:

*Gimnasio Tacna Fitness*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>       |
|------------|----------------------------------|
| 8541       | ENSEÑANZA DEPORTIVA Y RECREATIVA |

FUENTE: Elaboración propia.

### **Servicios brindados en el gimnasio (Programas de entrenamiento)**

- Clases grupales: Baile, Cross fit, Funcional Training
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

### **III. c. Gimnasio Image Gym (2)**

**Dirección:** SEDE 1: Calle Zela 656, SEDE 2: Av. Leguía 1692

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

**Descripción de la empresa**

IMAGE S.A.C. es una empresa peruana con dos sedes localizada en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 06/09/2002.

Esta empresa fue inscrita el 06/09/2002 como una SOCIEDAD ANÓNIMA.

**RUC y Actividades de la Empresa**

IMAGE S.A.C. tiene como nombre comercial IMAGE SPA, se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N ° 20519720583.

La empresa tenía como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Esta empresa tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 48:

*Gimnasio Image Gym (2)*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>   |
|------------|--|
| 70109      | ACTIVIDADES INMOBILIARIAS  |
| 7730       | ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA, EQUIPO Y BIENES TANGIBLES |

FUENTE: Elaboración propia.

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile, Funcional Training, Pilates, Spinning y Yoga

- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Spa: Image Spa
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

#### **IV. d. Top Golden Gym**

**Dirección:** Calle Piura 376

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 427992 (52) 952207672

#### **Descripción del comercio**

TOP GOLDEN GYM es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA., Inicio sus actividades económicas el 11/06/1997.

Este comercio fue inscrito el 11/06/1997 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

#### **RUC y Actividades del Comercio**

TOP GOLDEN GYM se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 10004182087.

El comercio tenía como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**



Tabla 49:

*Top Golden Gym*

| <b>CIIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b> |
|-------------|----------------------------|
| 92413       | ACTIVIDADES DEPORTIVAS     |

FUENTE: Elaboración propia.

Servicios brindados por el gimnasio.

- Clases grupales: Baile, Spinning, Steps y Aerocombat
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Personal Training

#### **V. e. Gimnasio Angelito Fitness Gym**

**Dirección:** Coronel Mendoza 1886

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 97103070

#### **Descripción del comercio**

GIMNASIO ANGELITO FITNESS GYM es un comercio peruano localizado en el Distrito Capital de TACNA.

Inició sus actividades económicas el 24/03/2014.

Este comercio fue inscrito el 24/03/2014 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

#### **RUC y Actividades del Comercio**

GIMNASIO ANGELITO FITNESS GYM se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10004908215.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 50:

*Gimnasio Angelito Fitness Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>              |
|------------|---|
| 92413      | ACTIVIDADES DEPORTIVAS                  |
| 93098      | OTRAS ACTIVIDAD.DE TIPO<br>SERVICIO NCP |

FUENTE: Elaboración propia.

Servicios brindados por el gimnasio.

- Clases grupales: Baile y Tae-Bo
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

**f. Gimnasio Will Gym**

**Dirección:** Av. Vigil 1070

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 952266589

### **Descripción del comercio**

WILL.GYM es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 30/03/2007.

Este comercio fue inscrito el 30/03/2007 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

### **RUC y Actividades del Comercio**

WILL.GYM se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 10076125002.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

### **Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 51:

*Gimnasio Will Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>         |
|------------|------------------------------------|
| 93098      | OTRAS ACTIVID.DE TIPO SERVICIO NCP |
| 92413      | ACTIVIDADES DEPORTIVAS             |

FUENTE: Elaboración propia.

### **Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile, Steps y Tae-Bo
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas y Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional

### **g. Spartan Gym**

**Dirección:** Av. Leguía 1124, (frente al Casino de la Guardia Civil)

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 952666777

#### **Descripción del comercio**

SPARTAN GYM es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 26/11/2002.

Este comercio fue inscrito el 26/11/2002 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

#### **RUC y Actividades del Comercio**

SPARTAN GYM se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 10004600261.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

#### **Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 52:

*Spartan Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>       |
|------------|----------------------------------|
| 8541       | ENSEÑANZA DEPORTIVA Y RECREATIVA |
| 9609       | OTRAS ACTIVIDADES DE             |

FUENTE: Elaboración propia.

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile, Funcional Training, Pilates, Spinning y Yoga
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Spa: Image Spa
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

**h. Gimnasio El Templo World Gym**

**Dirección:** Calle Alto Lima 1390

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 946878909

**Descripción del comercio**

EL TEMPLO WORLD GYM es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 27/09/2002.

Este comercio fué inscrito el 27/09/2002 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

**RUC y Actividades del Comercio**

EL TEMPLO WORLD GYM se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10005177206.

El comercio tenía como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 53:

*Gimnasio El Templo World Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>          |
|------------|-------------------------------------|
| 9311       | GESTIÓN DE INSTALACIONES DEPORTIVAS |

FUENTE: Elaboración propia.

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional

**e. Gimnasio Full Dance**

**Dirección:** Calle Espinoza Cuellar 350, Pj. Miguel Grau (4 cuadras arriba de la Plaza Vigil)

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 952623365

**Descripción del comercio**

GIMNASIO FULL DANCE es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 20/02/2013. Este comercio fué inscrito el 20/02/2013 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

### **RUC y Actividades del Comercio**

GIMNASIO FULL DANCE se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10004717347.

El comercio tenía como estado ACTIVO y condición HABIDO.

### **Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 54:

*Gimnasio Full Dance*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>           |
|------------|--------------------------------------|
| 92413      | ACTIVIDADES DEPORTIVAS               |
| 93098      | OTRAS ACTIVIDAD.DE TIPO SERVICIO NCP |

FUENTE: Elaboración propia.

### **Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile, Funcional Training
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional

#### **f. Gimnasio Sandow**

**Dirección:** Av. Coronel Mendoza 1029. Cercado

Departamento: TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 576008

**Descripción del comercio**

GIMNASIO SANDOW es un comercio peruano localizado en TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 18/11/1994. Este comercio fué inscrito el 18/11/1994 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

**RUC y Actividades del Comercio**

GIMNASIO SANDOW se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10004786381.El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 55:

*Gimnasio Sandow*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>            |
|------------|---------------------------------------|
| 92495      | OTRAS ACTIVIDADES DE<br>ESPARCIMIENTO |
| 70109      | ACTIVIDADES INMOBILIARIAS             |

FUENTE: Elaboración propia.

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional



**g. Zenbukan**

**Dirección:** Av. 2 de mayo 889, Edificio La Cascada Plaza, 5° piso Tacna  
Perú

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 952 990 115, (52) 64 56 171

**Descripción del comercio**

ZENBUKAN es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 06/12/1995.

Este comercio fué inscrito el 06/12/1995 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

**RUC y Actividades del Comercio**

ZENBUKAN se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 10239289989.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 56:

*Zenbukan*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>            |
|------------|---------------------------------------|
| 92413      | ACTIVIDADES DEPORTIVAS                |
| 93098      | OTRAS ACTIVID.DE TIPO<br>SERVICIO NCP |

FUENTE: Elaboración propia

**Servicios brindados por el gimnasio**

- Clases grupales: Karate y Muay Thai
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas y Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional

**h. Gimnasio Up And Down**

**Dirección:** Av. San Martín 654, 3° piso)

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 314282 (52) 952512178

**Descripción del comercio**

GIMNASIO UP AND DOWN es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inició sus actividades económicas el 17/05/1995.

Este comercio fue inscrito el 17/05/1995 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

**RUC y Actividades del Comercio**

GIMNASIO UP AND DOWN se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10004189863.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 57:

*Gimnasio Up And Down*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>             |
|------------|--|
| 93098      | OTRAS ACTIVID. DE TIPO<br>SERVICIO NCP |
| 74145      | ACTIV. DE ASESORAMIENTO<br>EMPRESARIAL |

FUENTE: Elaboración propia

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile y Steps
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos

**i. Gimnasio Super Gym**

**Dirección:** General Varela 393, (Segundo piso)

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 999090020

**Descripción del comercio**

GIMNASIO SUPER GYM es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inició sus actividades económicas el 08/09/1995.

Este comercio fué inscrito el 08/09/1995 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

### **RUC y Actividades del Comercio**

GIMNASIO SUPER GYM se encuentra registrado en la SUNAT con el RUC N° 10004154521.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

### **Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 58:

*Gimnasio Super Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b> |
|------------|----------------------------|
| 92413      | ACTIVIDADES DEPORTIVAS     |

FUENTE: Elaboración propia

### **Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile y Aeróbicos
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional

### **j. Gimnasio Sport Aldo's**

**Dirección:** Av. Coronel Mendoza 1343 P.j. Vigil

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 958901522

### **Descripción del comercio**

GIMNASIO SPORT ALDO'S es un comercio peruano localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 17/11/2003.

Este comercio fué inscrito el 21/10/2003 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

### **RUC y Actividades del Comercio**

GIMNASIO SPORT ALDO'S se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 10004964191.

El comercio tiene como estado ACTIVO y condición HABIDO.

### **Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 59:

*Gimnasio Sport Aldo's*

| CIU   | ACTIVIDAD ECONÓMICA    |
|-------|------------------------|
| 92413 | ACTIVIDADES DEPORTIVAS |

FUENTE: Elaboración propia

### **Servicios brindados por el gimnasio**

- Clases grupales: Baile
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

### **k. Gimnasio Iron Gym**

**Dirección:** Calle Arica 625

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(52) 952683081

**Descripción del comercio**

IRON GYM es un comercio localizado en TACNA.

Inicio sus actividades económicas el 17/02/1999.

Este comercio fue inscrito el 17/02/1999 como PERSONA NATURAL CON NEGOCIO.

**RUC y Actividades del Comercio**

IRON GYM se encuentra registrada en la SUNAT con el RUC N° 10004984922.

El comercio tenía como estado ACTIVO y condición HABIDO.

**Este comercio tiene por actividades económicas las siguientes:**

Tabla 60:

*Gimnasio Iron Gym*

| <b>CIU</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>             |
|------------|--|
| 93098      | OTRAS ACTIVID. DE TIPO<br>SERVICIO NCP |

FUENTE: Elaboración propia

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

## **I. Fitness 10**

**Dirección:** Francisco Paula Vigil 1070

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

(052) 207002, 934 651 352

### **Descripción del comercio**

FITNESS 10, es un comercio localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio de actividades económicas: No cuenta con inscripción en SUNAT.

El comercio aún no tiene constitución legal.

### **Servicios brindados por el gimnasio.**

- Clases grupales: Baile y Full Body
- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos y Ropa deportiva
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training

## **VI. q. Gimnasio Fit Style Gym**

**Dirección:** Calle Alto de Lima 1447

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

971 495 823

### **Descripción del comercio**

GIMNASIO FIT STYLE GYM, es un comercio localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio de actividades económicas: El comercio aún no tiene constitución legal. No cuenta con inscripción en SUNAT.

**r. GIMNASIO SILVER GYM**

**Dirección:** Calle Alto de Lima 1403

**Departamento:** TACNA

**Provincia:** TACNA

**Distrito:** TACNA

935973581

**Descripción del comercio**

GIMNASIO SILVER GYM, es un comercio localizado en el Distrito capital de TACNA.

Inicio de actividades económicas: No cuenta con inscripción en SUNAT.

El comercio aún no tiene constitución legal

**Servicios brindados por el gimnasio.**

- Musculación: Rutinas de máquinas y pesas
- Pro-shop: Vitaminas, Suplementos
- Evaluación física y Asesoría Nutricional
- Personal Training