



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO –RUBRO VENTA DE ROPA PARA DAMAS Y
CABALLEROS EN EL MERCADO MODELO, DEL DISTRITO
DE CHIMBOTE, AÑO 2014”

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

EFFIO EFFIO BERTHA ANDREA.

ASESOR:

MG. REINERIO ZACARIAS CENTURIÓN MEDINA

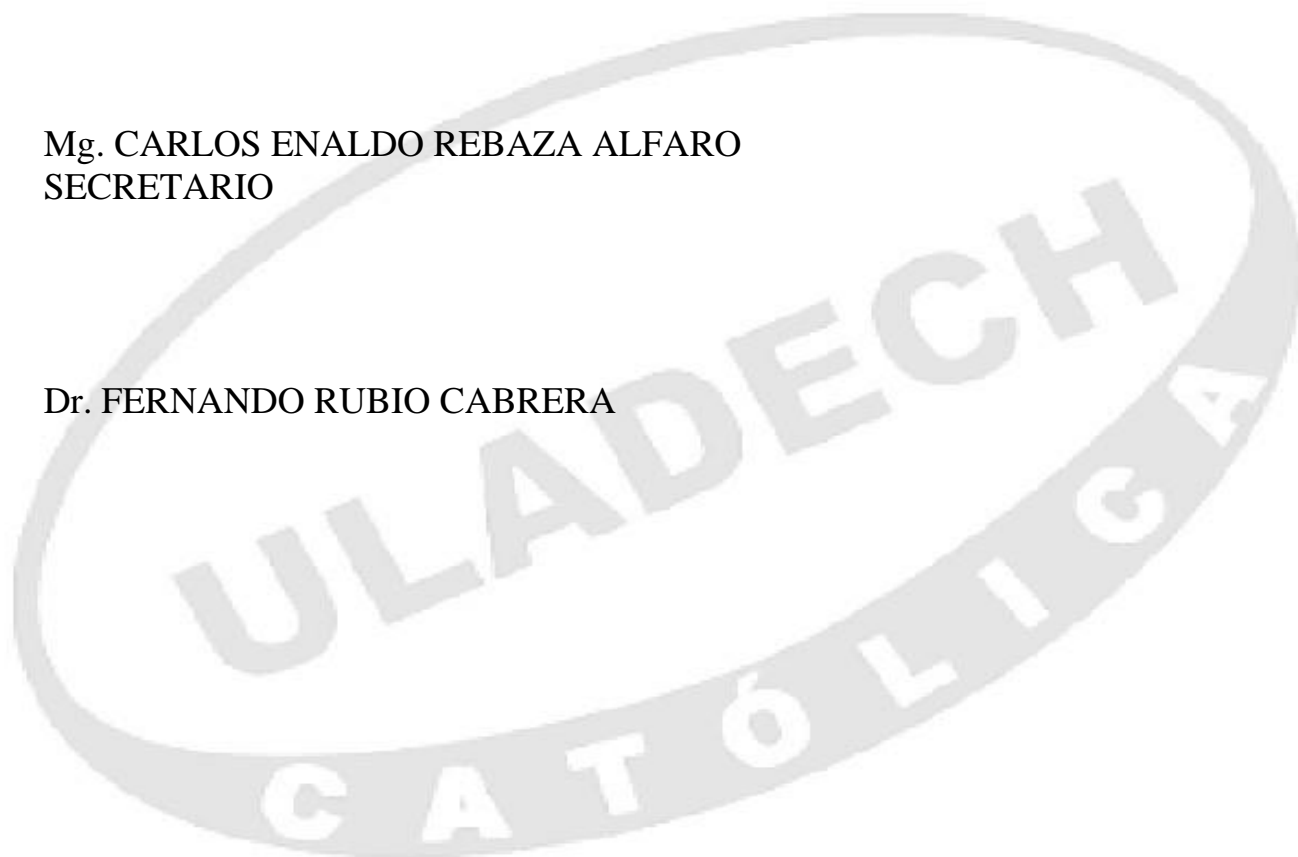
CHIMBOTE –PERÚ-2015

JURADO EVALUADOR

MBA. SANTOS FELIPE LLENQUE TUME
PRESIDENTE

Mg. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO
SECRETARIO

Dr. FERNANDO RUBIO CABRERA



AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la fuerza necesaria y brindarme la sabiduría suficiente para poder culminar de manera satisfactoria mi trabajo de investigación.

A mis padres, por el apoyo incondicional que me brindaron y por qué pusieron su confianza y esfuerzo para cumplir con mis objetivos planeados.

Al asesor, Magister de administración Centurión Medina Reinerio por la comprensión y el tiempo que me brindo para poder culminar mi Tesis.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mis
padres y demás familiares
quienes me apoyaron y
ayudaron a cumplir mi
meta.

A mis amigos por el apoyo
incondicional y porque siempre
me brindaron su comprensión
para poder cumplir con este
proyecto.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la capacitación en la mypes del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida , una población de 25 micro y pequeñas empresas (MyPE) tomando como muestra al 100% del total, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al perfil del representante legal: El 72% tiene entre 31 – 45 años de edad, el 80% son de género femenino, el 60% tiene estudios técnicos, el 60% tienen como profesión técnicos en computación e informática, el 80% son representantes. Respecto a las micro y pequeñas empresas: El 100 % tiene más de 4 años en el rubro, el 100 % tiene de 1 a 2 trabajadores, el 100% se crearon para maximizar ganancias. Respecto a la capacitación: El 80 % de empresarios no recibe capacitación, El 80 % de trabajadores no recibió capacitaciones este último año, el 80% no recibió un curso de capacitación , el 80% no recibió ningún curso de capacitación, el 100% afirma que la capacitación mejora el desempeño en su trabajo, el 100% afirma que la capacitación es una inversión para la empresa, el 100% afirma que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las micro y pequeñas empresas (MyPE) encuestadas del rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, no aplican capacitación.

Palabras clave: Micro y pequeñas empresas, Representante, capacitación.

ABSTRACT

The overall objective research was to determine the main characteristics of training in the commercial sector types category - sale of clothes for ladies and gentlemen, in the Mercado Modelo, District of Chimbote, 2014. The research was quantitatively descriptive, for the gathering of information was chosen in a targeted manner, a population of 25 micro and small enterprises (MSEs) against sample 100% of the total, who were applied a questionnaire of 15 closed questions, applying the technique the poll. With the following results. Regarding the legal representative profile: 72% are between 31-45 years of age, 80% are female, 60% are technical studies, 60% have technical profession as computer and information technology, 80% are representantes. Respecto to micro and small enterprises: 100% has more than 4 years in the business, 100% are of 1-2 workers, 100% were created to maximizar profits. Regarding the training :, the 80% of employers do not receive training, 80% of workers received training last year., 80% received a training course, 80% did not receive any training course, the 100% said that training improves job performance, 100% say that training is an investment for the company, 100% say that has improved the profitability of your company. Finally, the conclusions are: The majority of micro and small enterprises (MSEs) surveyed the category selling clothes for men and women in the market model, no training apply.

Keywords: Micro and small enterprises, Representative training.

CONTENIDO

	Pág.
Hoja de firma del jurado y asesor	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Contenido	vii
Índice de gráficos, tablas y cuadros	viii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	6
III. Metodología	
3.1 Diseño de investigación	18
3.2 Población y muestra	18
3.3 Definición y operacionalización de las variables indicadores	19
3.4 Técnicas de instrumento	20
3.5 Plan de análisis	20
3.6 Matriz de consistencia	20
3.7 Principios éticos	24
IV. Resultados	25
4.1 Resultados	25
4.2 Análisis de resultados	28
V. Conclusiones	36
Referencias bibliográficas	37
Anexos	40

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pág.
Tabla N° 01 -----	25
Características de los representantes de las MYPEs del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo , del distrito de chimbote , año 2014.	
Tabla N° 02 -----	26
Características de las MYPEs del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y camballeros en el mercado modelo , del distrito de chimbote , año 2014.	
Tabla N°03 -----	27
Características de la capacitacion de las MYPEs del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo , del distrito de chimbote , año 2014.	
 Tabla N° 1	
Figura N° 1 : Edad.	28
Figura N° 2 : Sexo.	28
Figura N° 3 : Grado de instrucción.	29
Figura N° 4 : Profesion.	30
Figura N° 5 : Cargo.	30
Tabla N° 2	
Figura N° 6 : Años en el rubro.	30
Figura N° 7 : N° de trabajadores en la empresa.	31
Figura N° 8 : Objetico principal de la empresa.	32
Tabla N° 3	
Figura N° 9 : Recibe capacitacion empresarial(empresario).	32
Figura N° 10 : Recibe capacitacion empresarial(personal).	32
Figura N° 11 : Recibieron capacitación este año (personal).	33
Figura N° 12 : Cantidad de cursos recibidas.	33
Figura N° 13 : Curso de capacitación recibida	33
Figura N° 14 : La capacitacion mejora su desempeño.	33
Figura N°15 : La capacitacion mejora su rentabilidad.	34

I. INTRODUCCIÓN

Muchas micro, pequeñas y medianas empresas, no logran crecer porque no saben cómo llegar a los mercados y esto se debe a la falta de capacitación en ventas, es por ello que el 70% de las MyPes tienen una vida de apenas cuatro años (Aleman, 2010). El problema histórico de la Mypes es la falta de capacitación; tal vez por la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, no les brindan asistencia técnica, es por ello que las Mypes no tienen el menor incentivo para seguir, y la ceguera de los gobiernos en apoyarlas es tal que solo aparecen en campañas políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen. Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mypes exportadoras mueren “sobreviven 3”, pero a raíz de esta crisis es posible que el número de Mypes que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país solo exportan 3 500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con esta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mypes, no solo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente; y sobre el drawback (porcentaje de devolución a los exportadores no tradicionales por los impuestos que pagaron por sus insumos) hicieron que se incremente del 5% al 8%, acaso los beneficiados son todos los micro-exportadores no tradicionales, si sabemos que las Mypes no pueden

penetrar a mercados externos porque no cumplen con los requisitos mínimos (**PanoraMype, 2015**). Por otra parte en Europa no existen problemas de capacitación ya que los gobiernos europeos continuamente apoyan a los microempresarios y esto ayuda a las MyPes a mejorar los procesos; por lo tanto, las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Al empresario de la MYPE le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio (**Vizacarra, 2009**). Por otro lado las MyPes en Latinoamérica como es en el caso de México, un problema es la profesionalización y capacitación de sus recursos humanos. "La misma empresa se auto limita y tiene visión de corto plazo", Una alternativa, agrega, es recurrir a servicios de consultoría externa para tener otro punto de vista sobre sus procesos, detectar errores y ver más mercados, entre otras actividades (**Vargas ,2012**). A diferencia de México las MyPes no se desarrollan ya que su problema principal es la incapacidad laboral que tienen los empleados derivada de una falta de capacitación, entrenamiento y como consecuencia existen una falta de inversión y promoción en las MyPes (**Siliceo, sf**). Siguiendo con el Perú las grandes y medianas empresas serían 26, 071 unidades; las pequeñas empresas sumarían 58,025 unidades y las micro empresas llegarían a 3 millones 323 mil 301 unidades. De donde

resulta que el 99.23% están conformadas por micro y pequeñas empresas (MyPE). De los casi 16 millones de personas que constituyen la fuerza laboral del país, alrededor de 12 millones, son ocupadas por las MyPE. Las MyPE aportan con algo más del 42% del Producto Bruto Interno Nacional. Es pues, una realidad importante (Lastra, 2013). La falta de compromiso entre empleador – empleado es uno de los factores que ha rezagado el crecimiento de los centros de negocios del estado, entonces se puede decir que por falta de capacitación en las MyPes impide el desarrollo de ellas mismas (Cruz, 2014). Por último en Chimbote el sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, en el Mercado modelo, ha ido creciendo considerablemente ; esto debería de ser una gran oportunidad para aumentar su productividad y rentabilidad , pero la falta de una buen atención de parte del personal, hace que los clientes no se sientan cómodos al querer comprar una prenda de vestir por que constantemente dicho personal trata de manipular tus gustos y preferencias del producto, es por ello que esto está ocasionando una gran pérdida de clientes ya que estos deciden irse a la competencia, a su vez las MyPes disminuyen su rentabilidad, pero esto se podría solucionar si se diera una adecuada capacitación al personal de la empresa para que así mejoren sus capacidades y habilidades, por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014?** Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las

principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014. Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, del Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014; así también Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, del Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014; por último; Determinar las principales características de capacitación en las micro y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, del Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014. Finalmente la presente investigación se justifica porque permite conocer a nivel descriptivo las principales características de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de ropa para damas y caballeros, en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014; es decir conocer las principales características del rubro, las MyPes y de su representantes. Asimismo, esta investigación se justifica por que proporcionara información válida para las autoridades políticas, la sociedad civil y los empresarios de Chimbote y región Ancash, para que tomen decisiones con respecto a la capacitación de las Mypes. Y por último para que sirva como base para futuras investigaciones y como apoyo para los estudiantes de la Universidad Católica

Los Ángeles de Chimbote – ULADECH, sobre la capacitación de las MyPes del sector comercio – rubro venta de ropa.

En la parte **I Introducción**, se detalla la caracterización, el problema, el enunciado, los objetivos, la justificación y la distribución del informe de tesis. En la parte **II Revisión de Literatura**, se detallan los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual. En la parte **III Metodología**, se detalla la Metodología utilizada en el Proyecto de Investigación, en la primera sección de esta parte se especifica el Diseño de Investigación, en la segunda sección la Población y Muestra y en la tercera sección las técnicas e instrumentos utilizados en el presente informe. En la parte **IV Resultados**, se detallan los Resultados de la Investigación y el Análisis de los mismos. Y finalmente, en la parte **V Conclusiones**, se detallan las Conclusiones arribadas de nuestro Informe de Tesis, las referencias bibliográficas y los **anexos**.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Gutiérrez, (2010) : En su investigación de su tesis titulada” Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector comercio – rubro manualidades del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010” . Nos muestra los siguientes resultados: **Referente al perfil del representante legal:** El 60% fluctúa su edad entre 20-35 años, el 60% son de estado civil casado, el 100% son de sexo femenino, el 80% tiene estudio superior no universitario concluido, en su totalidad ocupan cargo de Gerente General, el 40% tiene profesión de educación inicial. **Referente a la MYPE:** El 40% tiene entre 1-5 años de permanencia en el mercado, el 60% son formales, el 60% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPE, el 100% se formó para obtener ganancias, el 60% se formó para dar empleo a su familia. **Con respecto a la capacitación:** El 100% de los representantes legales si se capacitaron en los años 2009-2010 en un promedio de 2 capacitaciones, el 100% considera la capacitación como inversión. Por otro lado, solo el 60% capacitó a sus trabajadores con un promedio de 2 capacitaciones en temas como: marketing y otros (relacionados directamente con el rubro del negocio), el 60% afirmó que la capacitación contribuyó a la mejora de la rentabilidad.

Ludeña, (2011) en su investigación de su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector comercio – rubro venta de ropa del centro comercial los ferroles, Chimbote, año 2011”. Nos muestra los siguientes resultados: **Referente al perfil del representante legal:** El 50% fluctúa su edad entre 20-35 años, el 60% son de estado civil casado, el 100% son de sexo femenino, el 70% tiene estudio superior no universitario concluido, en su totalidad ocupan cargo de Gerente General, el 30% tiene profesión de educación inicial. **Referente a la MYPE:** El 70% tiene entre 1-5 años de permanencia en el mercado, el 70% son formales, el 50% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPE, el 100% se formó para obtener ganancias, el 60% se formó para dar empleo a su familia. **Respecto a la capacitación:** el 90% la consideró relevante para sus trabajadores y el 83% una buena inversión, el 80% de trabajadores y el 44% de microempresarios no recibieron ningún tipo de capacitación. Finalmente, se concluye que la mayoría de los microempresarios encuestados financió sus actividades con capital propio y no fueron capacitados al igual que sus trabajadores.

Meza, (2013) en su investigación de su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro de producción y venta de calzado del distrito el porvenir – Trujillo, 2013”. Nos muestra los siguientes resultados: **En cuanto a las características de los empresarios estudiados:** El 100% son adultos, el 60% son del sexo masculino, el 47% tiene instrucción superior universitaria

incompleta y el 100% son empresarios. **En cuanto a las características de las MYPE:** El 60% lleva más de 3 años en la actividad empresarial y el 100% son formales. **Respecto a la capacitación:** El 67% recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos y para el 87% la capacitación es una inversión.

Sánchez, (2012): En su investigación de su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro panificadoras del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2009-2010” .Nos muestra los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** El 70% de los empresarios del ámbito de estudio son del sexo masculino y el 43% tienen grado de instrucción secundaria. Así mismo, el 100% de las Mypes del ámbito de estudio se dedican al rubro panificadoras y el 70% tienen más de tres años de funcionamiento en dicho rubro. **Respecto a la capacitación:** El 93% no recibieron capacitación antes de recibir el crédito, el 97% consideran a la capacitación como una inversión y el 100% consideran a la capacitación como importante en la rentabilidad de sus empresas.

2.2. Bases Teóricas

MyPE

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Unico Ordenado), de la

Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

Características de la nueva ley Mype N° 30056:

1. Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT(S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).
2. Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.
3. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.
4. Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.

5. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat.

6. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

7. En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

Importancia de las MyPes

Según **Aspilcueta, (2015)** las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.

- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Capacitación

Según **Emprendepyme, (Sf)** se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales.

Tipos de capacitación

Según **Emprendepyme, (Sf)** existen diversos tipos de capacitación como:

-Capacitación para el trabajo. Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

-Capacitación promocional. Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.

-Capacitación en el trabajo. Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y

habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

Técnicas de capacitación

Según **Carlos, (2011)** existen diversas técnicas como:

Capacitación en el puesto: En este método la persona aprende una tarea o una destreza mediante su desempeño real. Consiste en asignar a nuevos empleados a los trabajadores o a los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real. Existe varios tipos de capacitación en el puesto los más conocidos son:

a. Instrucción directa en el puesto: En la que el trabajador recibe la capacitación en el puesto de parte de un trabajador experimentado o el supervisor mismo. Se busca que los nuevos trabajadores adquieran la experiencia para manejar la maquina o a ejecutar varias tareas observando al supervisor. Este método se aplica más para capacitar maquinistas y operarios.

b. Rotación de puesto: En la que el empleado pasa de un puesto a otro en periodos programados para conocer las diferentes actividades que se desarrollan en el proceso general, ya sea productivo o administrativo. Este método es más aplicable para capacitar supervisores y administrativos.

Las principales ventajas de la capacitación en el puesto son:

Relativamente económica, los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen, hay una retroalimentación inmediata y no hay necesidad de

instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado.

Conferencias: Las conferencias o exposiciones constituyen métodos prácticos y fáciles de ejecutar, es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas, se puede acompañar de materiales impresos para facilitar el aprendizaje asimismo se pueden usar proyectores para presentar imágenes, gráficos, fotografías, grabaciones de videos o películas para facilitar el aprendizaje.

Juego de roles: Se utiliza esta técnica en la capacitación para enseñar técnicas de venta, de entrevista, para dirigirse a grupos, resolver conflictos y lograr negociaciones o desempeñar cargos de más responsabilidad como jefes o supervisores. Consiste en hacer que los profesionales desarrollen roles de acuerdo al cargo o tareas que desempeñaran.

Técnicas audiovisuales: La presentación de información a los empleados mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar eficaz, en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia. Los audiovisuales son más costosos que las conferencias convencionales.

Aprendizaje programado: Es un método sistemático para enseñar habilidades para el puesto, consiste en presentar un conjunto de preguntas o hechos para que el alumno responda luego revisa y compara con las respuestas y retoma a aquellas en las que se ha equivocado, hasta responder correctamente todas. Este método es efectivo porque permite al empleado una retroalimentación inmediata sobre la precisión de sus respuestas y sobre el aprendizaje que va logrando. Su ventaja principal es que reduce el tiempo de capacitación considerablemente y permite que las personas en capacitación aprendan a su propio ritmo, proporciona retroalimentación inmediata y reduce el riesgo de errores.

Simulaciones: Es una técnica en la que los empleados aprenden en el equipo real o en equipos de simulación la ejecución de sus tareas por ejemplo simulación de manejo de máquinas, vehículos, aviones, etc. que utilizaran en su puesto pero en realidad son instrumentos fuera del mismo. Esta capacitación busca obtener las ventajas de una simulación y corregir los errores sin colocar realmente en el puesto a la persona en capacitación ni arriesgar el deterioro o accidentes con las maquinas. Esta técnica es casi una necesidad en los puestos donde resulta demasiado costoso o peligrosos capacitar a los empleados directamente en el puesto.

2.3. Marco conceptual

Historia de las empresas comerciales de venta de ropa

La primera tienda de ropa de vestir abrió sus puertas en 1864, estaba en Chicago y se llamaba Marshall Field, se comenzaron a vender ropas al por mayor y menor, a su vez la gente podía pedir prendas de vestir a través de un catálogo, si alguien vivía muy lejos de una tienda, le enviaban su pedido directamente a casa.

Tiendas de ropa de venta al por menor

El distribuidor minorista o detallista es el comerciante que vende productos al consumidor final. El minorista es el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado.

El comerciante minorista compra productos en grandes cantidades a fabricantes o importadores, bien directamente o a través de un mayorista. Sin embargo, vende unidades individuales o pequeñas cantidades al público en general, normalmente, en un espacio físico llamado tienda.

Las MyPes tiendas de ropa

Las MyPes ubicadas en el mercado modelo del distrito de Chimbote, se están desarrollando hace más de 20 años, teniendo como dirigentes (representantes).

El negocio consiste en la compra y venta de ropa para damas y caballeros al por menor, cuenta un área de compras, almacén y ventas, la cual está dependiente

mucho del area de compras ya que se deben adquirir los productos la menor costo posible.

Tipos de productos y servicios que ofrecen :

Ropa para damas : Se pueden encontrar prendas de vestir como , blusas, pantalones ,calcetines , abrigos ,casacas.

Ropa para caballeros : Se ofrecen prendaas de vestir como pantalones, camisas ,casacas , chalecos, polos ,viveris .

Pedidos a domicilio : Este servicio se hace por la compra de productos en cantidades de docenas con el pedido de un dia de anticipacion.

¿Quiénes son los clientes?

Se han identificado dos segmentos de mercado:

Todas la personas de la ciudad de chimbote, entre las edades del 18 – 65 años .

Asi tambien se puede decir que estas familias son de la clase A , B y C es deir es para toda la poblacion. Entre los principales resultados de un sondeo de mercado realizado entre clientes, se presentan los siguientes:

Estos no se encuentran satisfechos, por que cada vez que ingresan al mercado modelo no hay una atencion personalizada.

Capacitación en las MyPes de tiendas de ropa

Mediante una pequeña entrevista se determino que dichas MyPes los representantes , no cuentan con ningun tipo de capacitación, , el porblema es que desconocen de este tema , los dueños consideran que es una perdida de tiempo y

un gasto , por ende se puede decir que esto es un grave problema ya que no les permite aumentar su productividad y rentabilidad.

Capacitación

Es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo, en función de las necesidades de la empresa, en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente.

Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa.

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

En la presente investigación se utilizó el diseño no experimental- transversal- descriptivo.

No experimental.- Porque se utilizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.

Transversal.- Porque el estudio se realizó en un espacio de tiempo.

Descriptivo.- Porque solo se describió las partes más relevantes de las variables de estudio.

3.2. Población y muestra

Población: La población de la investigación se utilizó: La totalidad de 25 Mypes de rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote.

Muestra: Constituida por: Un 100% de las Mypes de venta de ropa para damas y caballeros.

3.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores.

VARIABLE	DEFINICIÓN DE LA VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	MEDICIÓN
Capacitación	La capacitación es el conjunto de acciones encaminadas a la superación continua de los individuos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización y de acuerdo a las estrategias trazadas para lograr el cumplimiento de los objetivos	Conocimiento y Habilidad	Básico. Técnico. Avanzado.	Nominal Nominal
		Requerimiento	Actualización. Mejoramiento. Aprendizaje.	
		Destrezas	Toma de decisiones. Resolución de Problemas. Manejar estados de Tensión. Cooperación y trabajo en equipo.	Nominal

3.4. Técnicas e instrumentos

En el presente trabajo de investigación se aplicó una encuesta (técnica), mediante un cuestionario (instrumento) estructurado por 15 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa y al empresario (8) y a las variables en estudio: capacitación (7).

3.5. Plan de análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales de las variables en estudio.

3.6. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variable	Población y muestra	Métodos y Diseños	Instrumentos y Procesamiento
<p>“Caracterización de Capacitación en las micros y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014”.</p>	<p>Objetivos de la investigación</p> <p>a) Objetivo general</p> <p>.Determinar las principales características de capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.</p> <p>b)Objetivos Específicos</p> <p>.Describir las principales características de los</p>	<p>c</p> <p>a</p> <p>p</p> <p>a</p> <p>c</p> <p>i</p> <p>t</p> <p>a</p> <p>c</p> <p>i</p> <p>ó</p> <p>n</p>	<p>Población: La población en estudio consta de 25 Mypes del rubro de venta de ropa para damas y caballeros (fuente del propio autor)</p> <p>Muestra Será el 100 % de las Mypes que conforman la población total.</p>	<p>Diseño</p> <p>En la presente investigación se utilizara el diseño no experimental-descriptivo.</p> <p>No experimental.- Porque se utilizara sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.</p> <p>Transversal.- Porque el estudio se realizara en un espacio de tiempo.</p> <p>Descriptivo. - Porque solo se describirá las partes más relevantes de las variables de estudio.</p>	<p>Técnica La técnica a utilizar será la encuesta.</p> <p>Instrumentos En el estudio se utilizara el instrumento del cuestionario</p> <p>Plan de análisis Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel.</p>

	<p>gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.</p> <p>Determinar las principales características de capacitación en las micro y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y</p>				
--	---	--	--	--	--

	<p>caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.</p> <p>Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas (MyPE) del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014</p>				
--	--	--	--	--	--

3.7. Principios éticos

Principio de autonomía : Toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo a nuestros principios éticos para nuestra preparación concienzuda de propuestas para los estudio científicos, es por ello que esta tesis la hice pensando en mi formación profesional, puedo decir que es propia y autónoma la cual permite llegar a un trabajo de exelencia.

Principio de lealtad: Guardar confidencialidad respecto a la información de las entidades y en caso de conflicto de intereses de abstenerse de opinar de los asuntos y velar por el buen nombre de la persona.

Principio de respeto: Implica la comprensión y la aceptación de la condición inherente a las personas como seres humanos con derechos y deberes en un constante proceso de mejorar espiritual y material mente.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 01. Características del representante de las micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

Datos generales:	Numero de Mypes	Porcentaje
Edad (años)		
20 – 30	18	72,0
31 – 45	2	8,0
46 años a más.	5	20,0
Total	25	100,0
Sexo		
Masculino	5	20,0
Femenino	20	80,0
Total	25	100,0
Grado de instrucción		
Sin instrucción	0	0,0
Secundaria	0	0,0
Técnica	15	60,0
Universitaria	10	40,0
Total	25	100,0
Profesión del representante		
Lic. administración	10	40,0
Contador publico	0	0,0
Ingeniero civil	0	0,0
Otros	15	60,0
Total	25	100,0
Cargo		
Propietario-Titular	5	20,0
Gerente	0	0,0
Representante	20	80,0
Total	25	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

Tabla 02: Características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

De la Empresa:	Número de Mypes	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro (años)		
Menos de 1 año	0	0,0
1 – 2	0	0,0
2 – 4	0	0,0
4 años a más	25	100,0
Total	25	100,0
Numero de colaboradores		
1 a 2	25	100,0
2 a 4	0	0,0
5 a más	0	0,0
Total	25	100,0
Su empresa se creó para :		
Maximizar ganancias	25	100,0
Brindar empleo a la familia		0,0
Autoempleo	0	0,0
Otros	0	0,0
Total	25	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

Tabla 03: Características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

De la capacitación	Número de Mypes	Porcentaje
Recibe capacitación empresarial (Empresario).		
Si	5	20,0
No	20	80,0
Total	25	100,0
Recibieron capacitación este año (personal)		
Si	5	60,0
No	20	40,0
Total	25	100,0
Cuantos cursos de capacitación recibió este año(personal)		
1	5	20,0
2	0	0,0
3	0	0,0
4 a más.	0	0,0
Ninguno	20	80,0
Total	25	100,0
Curso de capacitación recibida		
Marketing	0	0,0
Ventas	5	20,0
Dirección	0	0,0
Otros	0	0,0
Ningún curso.	20	80,0
Total	25	100,0
La capacitación mejora el desempeño en su trabajo.		
Si	5	20,0
No	20	80,0
Total	25	100%
Para usted la capacitación es una		
Inversión	25	100,0
Gasto	0	0,0
Total	25	100,0
La capacitación mejora su rentabilidad.		
Si	5	20,0
No	20	80,0
Total	25	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

4.2.- Análisis de Resultados:

Características del representante de las micros y pequeñas empresas:

- El 72% de los representantes de las MyPes tienen entre 20 a 30 años de edad, esto se asemeja con los resultados encontrados por Gutiérrez (2010), el cual menciona que la edad de los representantes legales de las Mypes encuestados se encuentra en el rango de 20 a 35 años. Por otra parte coinciden con los resultados encontrados por Ludeña, (2011) el cual menciona que la edad promedio de los representantes legales de las MyPes encuestados es de 20 a 35 años. Esto demuestra que actualmente la totalidad de las Mypes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, están dirigidas por personas adultas ya que tienen más de 30 años de edad. (Tabla 01)
- El 80% representa el género femenino, son ligeramente ciertas con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual menciona que el 100% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, también coinciden con los resultados encontrados por (Ludeña, 2011), el cual menciona que el 100%

son del sexo femenino. Por su parte, esto se asemeja con los resultados encontrados por Meza, (2013), el cual menciona que el 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, así también esto contrasta con los datos encontrados por Sanchez, (2012) el cual menciona que el 70% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. Esto demuestra que actualmente la totalidad de las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, están representadas en su mayoría por personas del género femenino. (Tabla 01)

- El 60% de los representantes de las MyPes, cuenta con estudios técnicos, a esto se asemejan con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual menciona que el 80% tiene estudio superior no universitario concluido. Por su parte se aproxima Ludeña, (2011), menciona que el 70% tiene estudio superior no universitario concluido. También Meza, (2013), menciona que el 47% tiene instrucción superior universitaria incompleta. Por otra parte Sánchez, (2011) menciona que el 43% tienen grado de instrucción secundaria. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, están siendo

dirigidas en su mayoría relativa por personas profesionales con estudios técnicos. (Tabla 01)

- El 60% de los representantes de las MyPes tienen otro tipo de profesión. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, están siendo representadas por personas profesionales. (Tabla 01)
- El 80% de los encuestados de las MyPes son representantes, esto se asemejan con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual menciona que el 100% son propietarios titulares. Por su parte Ludeña, (2011), menciona que el 100% ocupan en cargo de gerente general. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, están siendo dirigidas en su totalidad por representantes. (Tabla 01)

Características de la micro y pequeñas empresas:

- El 100% de los encuestados respondieron que el tiempo que se dedican al rubro es más de 4 años a más, esto se asemejan con los

resultados encontrados por Meza, (2013), el cual menciona que el 60% lleva más de 3 años en la actividad empresarial, el demuestra que los datos encontrados por Sánchez, (2012) el cual menciona que el 70% tienen más de tres años de funcionamiento en dicho rubro. Esto demuestra las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, en su mayoría se dedican a este rubro más de 3 años. (Tabla 02)

- El 100% de los encuestados cuenta con 1 a 2 trabajadores, esto se asemejan con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual determina que el 60% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPE, esto también se asemejan con los resultados encontrados por Ludeña, (2011), el cual menciona que el 50% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPE. Esto demuestra que actualmente la totalidad de las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, cuentan en su mayoría entre 1 y 2 colaboradores. (Tabla 02)
- El 100% de los encuestados respondieron que la creación de su MyPe tiene como finalidad maximizar ganancias, esto se asemejan con los

resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual determina que el 60% se formó para dar empleo a su familia, por otra parte esto coincide con los resultados encontrados por Ludeña, (2011), el cual determina que el 60% se formó para dar empleo a su familia. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, es su mayoría de porcentaje tienen como finalidad maximizar ganancias y para dar empleo a sus familias. (Tabla 02)

Características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas.

- El 80% de los encuestados, respecto a los empresarios no reciben capacitación, lo cual se asemejan con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual determina que el 100% de empresarios si recibe capacitación. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, en su mayoría de porcentaje no reciben capacitación. (Tabla 03)
- El 80% del personal no ha recibido ningún tipo de capacitación. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito

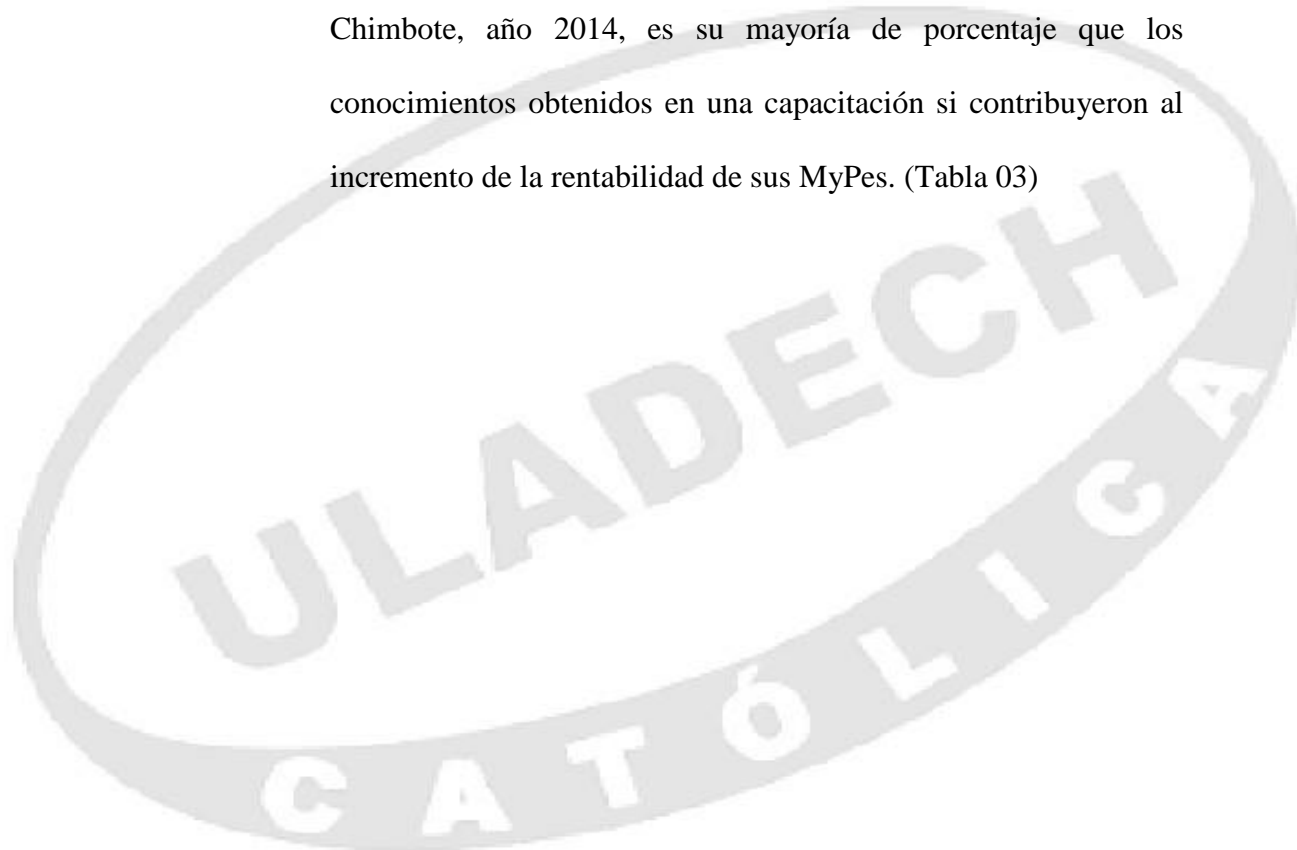
de Chimbote, año 2014, es su mayoría de porcentaje no reciben capacitación. (Tabla 03)

- El 80% de los encuestados afirman que sus colaboradores no han recibido ningún curso de capacitación este año. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, es su mayoría de porcentaje sus colaboradores no recibieron ningún curso de capacitación. (Tabla 03)
- El 20% de su personal han recibido un curso de capacitación sobre ventas. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, es su minoría de porcentaje sus colaboradores si han recibido un curso de capacitación. (Tabla 03)
- El 80% de los encuestados respondieron la capacitación si mejora el desempeño en su trabajo. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, es su mayoría de porcentaje que los conocimientos obtenidos en una

capacitación si contribuyeron a mejorar el desempeño en su trabajo. (Tabla 03)

- El 100% de los representantes de las MyPes considera que la capacitación es una inversión, esto coinciden con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual determina que el 100% considera la capacitación como inversión. Por otra parte Meza, (2013), menciona que el 87% la capacitación es una inversión, y también esto aproximadamente coinciden los resultados obtenidos por Sánchez, (2012), el cual determina que el 97% declaró que si considera que la capacitación es una inversión. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, es su mayoría de porcentaje considera que la capacitación es una inversión para los representantes de las MyPes. (Tabla 03)
- El 80% de los encuestados respondieron que la capacitación no ha contribuido al incremento de la rentabilidad de su MyPe, esto contrasta con los datos encontrados por Sánchez, (2012) el cual determina que el 100% consideran a la capacitación como importante en la rentabilidad de sus empresas. Por otra parte

coinciden con los resultados encontrados por Gutiérrez, (2010), el cual determina que solo 60% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas. Esto demuestra que las MyPes del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el Mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, es su mayoría de porcentaje que los conocimientos obtenidos en una capacitación si contribuyeron al incremento de la rentabilidad de sus MyPes. (Tabla 03)



VI. CONCLUSIONES

- Los encuestados de las MyPes, en su mayoría son de género femenino, tienen más de 30 años de edad, la mayoría de los encuestados tienen estudios técnicos, tienen como profesión ser técnicos en informática, y en su mayoría son representantes de la MyPe.
- Del presente estudio realizado se concluye que la mayoría de MyPes se encuentran formalizadas con más de 4 años en el mercado siendo creadas con la finalidad de maximizar ganancias, así también en su mayoría cada MyPe cuentan de 1 a 2 trabajadores.
- Del presente estudio realizado se concluye que la mayoría de empresarios no recibe capacitación, a su vez la mayoría del personal no recibe capacitación, ya que solo el 20% solo recibió capacitación y el tema fue en ventas, en su totalidad afirman que la capacitación mejora su desempeño, también consideran a la capacitación como una inversión, Es por ello que se puede decir que la mayoría de dichas MyPes no aplican capacitación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aleman, D. (2010) : “Pymes no crecen por falta de capacitación” .Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/265607-pymes-no-crecen-falta-capacitacion/>

PanoraMype. (2015) : “ Las micro y pequeñas empresas “.Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>

Vizacarra, R. (2009) : “ Importancia de capacitación para las MYPES “.Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

Vargas, I. (2012): “El fracaso acecha a Pymes mexicanas”.Extraído el 20 Agosto, del 2014 de:<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2012/04/05/el-fracaso-acecha-a-pymes-mexicanas>

Siliceo, A. (2013) .(sf) : “ Empleo y capacitación ”.Extraído el 20 Agosto, del 2014

de:<https://books.google.com.pe/books?id=CJhlsrSuIMUC&pg=PA53&lpg=PA53&dq=problemas+de+capacitacion+de+personal+en+europa&source=bl&ots=IRhSdG9BcN&sig=tt1grFpJRSqC8AXNULsfDVXNnU&hl=es&sa=X&ved=0CDgQ6AEwBWoVChMIhpThzurExwIVBVoeCh20Uw3U#v=onepage&q=problemas%20de%20capacitacion%20de%20personal%20en%20europa&f=false>

Pereda, N. (2010) : “Día nacional de las Mypes”.Extraído el 20 Agosto, del 2014 de: <http://nilopereda.blogspot.com/2010/05/dia-nacional-de-las-mypes-15-de-mayo.html>

Lastra, E. (2013) : “ Las mypes problemas y soluciones”. Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://eduardolastra.blogspot.com/2013/03/las-mype-problemas-y-soluciones.html>

Cruz, C. (2014) : “ Falta de capacitacion de personal impide desarrollo de las empresas” Extraído el 20 de agosto, 2015 de: http://www.milenio.com/hidalgo/Falta-capacitacion-desarrollo-Cruz-Cureno_0_272373304.html

Gutiérrez, P. (2010): “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector comercio – rubro manualidades del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010””.Tesis presentada para obtener el título de bachiller. Facultad de administración. Universidad católica los Angeles de Chimbote. Perú.

Ludeña, L. (2011): “Caracterización del financiamiento y la capacitación en las Mypes del sector comercio – rubro venta de ropa del centro comercial los ferroles, Chimbote, año 2011”. Tesis presentada para obtener el título de bachiller. Facultad de administración. Universidad católica los Angeles de Chimbote. Perú

Meza, R. (2013): “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro de producción y venta de calzado del distrito el porvenir – Trujillo, 2013”. Tesis presentada para obtener el título de bachiller. Facultad de administración. Universidad católica los Angeles de Chimbote. Perú

Sánchez, R. (2012): “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro panificadoras del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2009-2010”. Tesis presentada para obtener el título de bachiller. Facultad de administración. Universidad católica los Angeles de Chimbote. Perú

Aspilcueta, J. (2015): “MyPes en el Perú” “.Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Planpymes. (2011) : “Capacitación, personal y problemas para pymes” .Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://www.planpymes.com/capacitacin-personal-problemas-para-pymes/>

Emprendepyme. (Sf) : “Tipos de capacitación “.Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://www.emprendepyme.net/tipos-de-capacitacion.html>

Carlos, G. (2011) : “Psicología y empresa “.Extraído el 20 de agosto, 2015 de: <http://eduardolastra.blogspot.com/2013/03/las-mype-problemas-y-soluciones.html>

ANEXOS

ACTIVIDADES PROGRAMADAS	MAYO			JUNIO				JULIO				AGOSTO		
	12	23	30	6	13	20	27	04	11	18	25	01	08	15
Línea de investigación y Planteamiento del tema de investigación		x	x											
Planteamiento del problema.				x										
Determinación de los objetivos y justificación de la investigación.					x									
Revisión de la literatura.						x								
Marco teórico y conceptual-redacción de antecedentes.							x	x						
Marco teórico y conceptual-redacción de las bases teóricas.									x	x				
Redacción de la Metodología de investigación.											x			

Redacción de las Referencias bibliográficas.																		x		
Presentación del proyecto de investigación para su evaluación.																			x	X

Recursos Necesarios

- Recurso humano.
- Recurso económico.
- Computadora.
- Unidades de almacenamiento (USB).

Presupuesto

Concepto	Valor
Asesoramiento	S/. 1500.00
Pasajes	S/. 50.00
Internet	S/. 40.00
Impresión del proyecto	S/. 14.00
Anillado	S/. 3.00
Otros	S/. 20.00
Total	S/. 1627.00

Población de 25 Mypes con una muestra del 100 % del total

Mype	Representante	Ubicación	CONTEO	
-“Multimoda “	HIPOLITO MOORE	Mercado modelo- avenida espinar y galvez		
-“Piero ”	MARIA QUESQUEN			
-“Pels “	TOMAS VALVIS			
-“Otan “	JESUS GUTIERREZ			
-“Luisas “	LUISA TAFUR			
“De, Carlos	CARLOS INFANTES			
“Maria “	MARIA HINOSTROZA			
“Miriam”	MIRIAM FERNANDEZ			
“Rayss”	AMANDA MARTIN			
“Steven”	STEFANI LOZANO			
“Maicol”	JESICA MONROY			
“Titor”	FELIPE MOORE			
“Vens”	CARLA GUTIERREZ			
“Marta”	CINTHIA ESTRADA			
“Nicoles”	NICOLAS SIFUENTES			
“Isamar”	IVAN VASQUEZ			
“Beto”	MODESTA ESPELETA			
“Bils”	SANDRA ECHEVARRIA			
“Johan”	STEFANO QUIJANO			
“Niker”	SOLEDAD GAMARRA			
“Melisa”	VICTORIA RENGIFO			
“Brayan”	MARIA NICOLAS			
“Modas”	SINDY GUZMAN			
“D torres”	NANCY TORRES			
“Miriam”	JESUS CONTRERAS			
TOTAL			25	

ANEXO --: Figuras

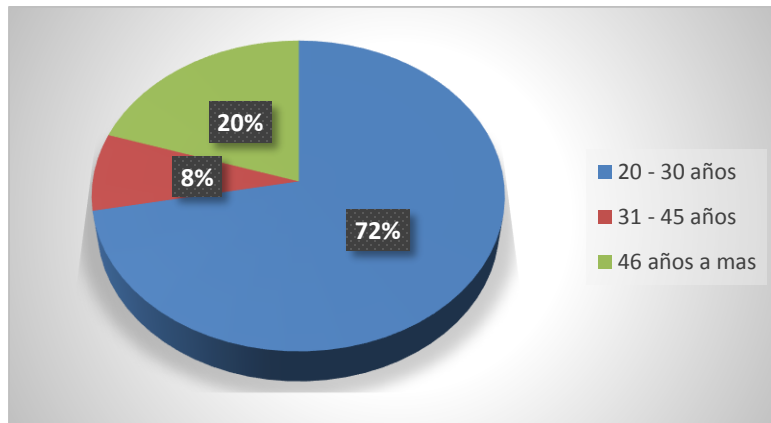


Figura 1. Edad (años)

Fuente: Tabla 1

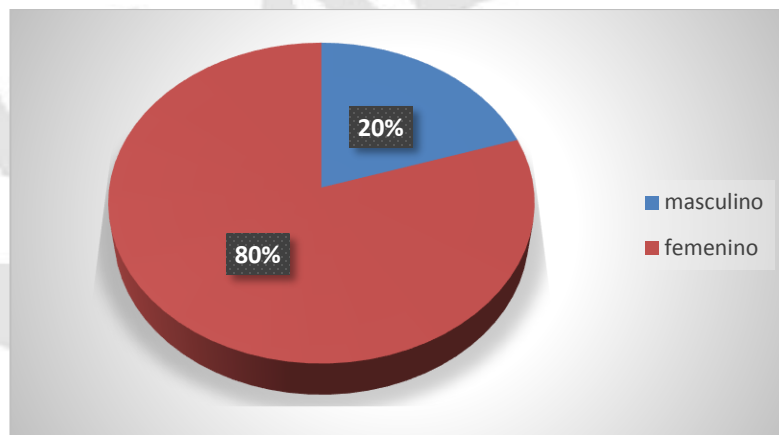


Figura 2. Sexo

Fuente: Tabla 1

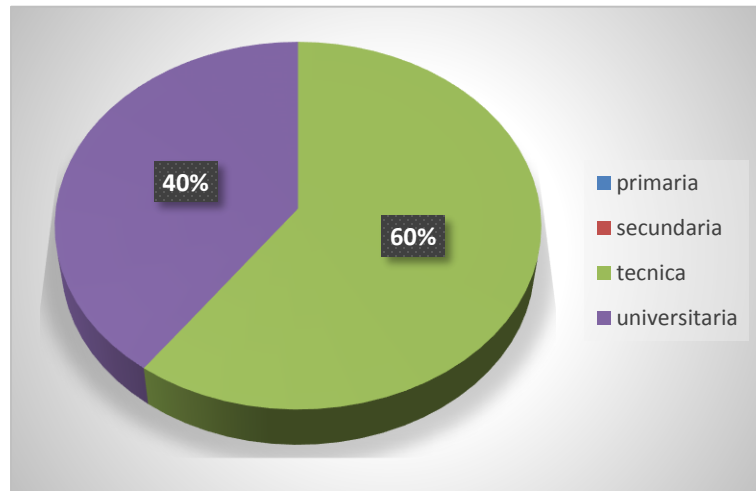


Figura 3. Grado de instrucción

Fuente: Tabla 1

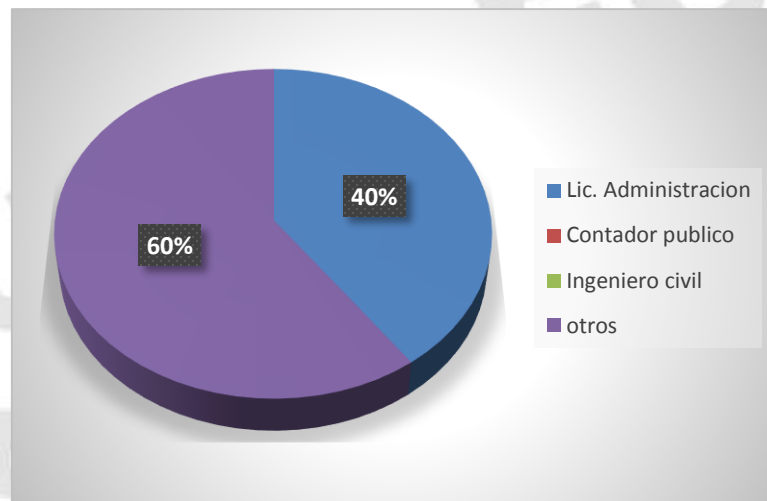


Figura 4. Profesión

Fuente: Tabla 1

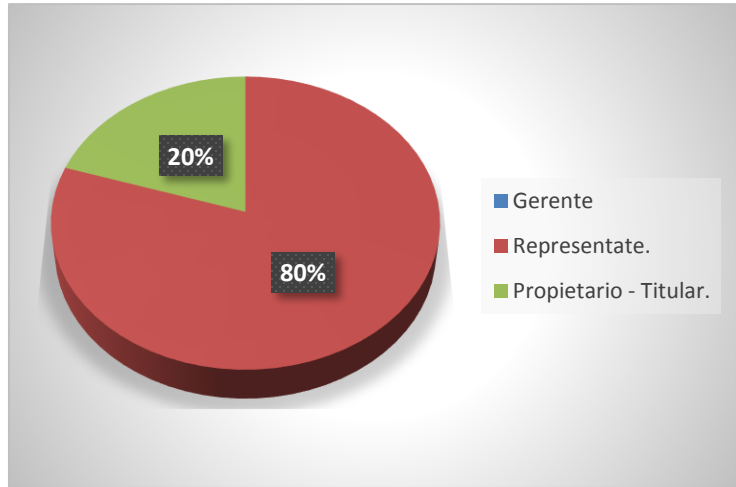


Figura 5. Cargo

Fuente: Tabla 1

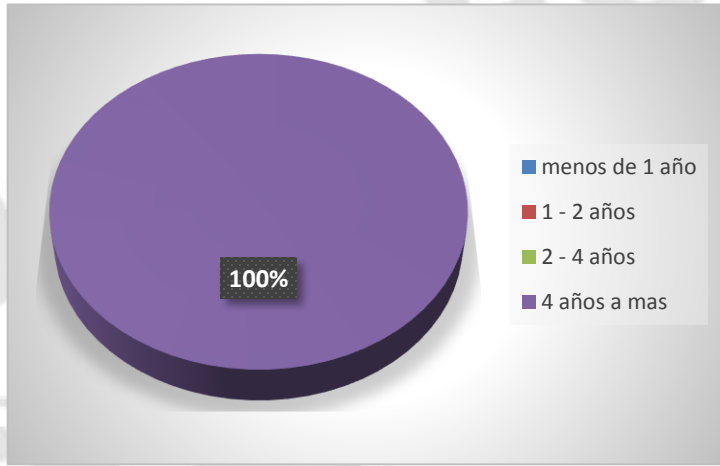


Figura 6. Años en el rubro

Fuente: Tabla 2

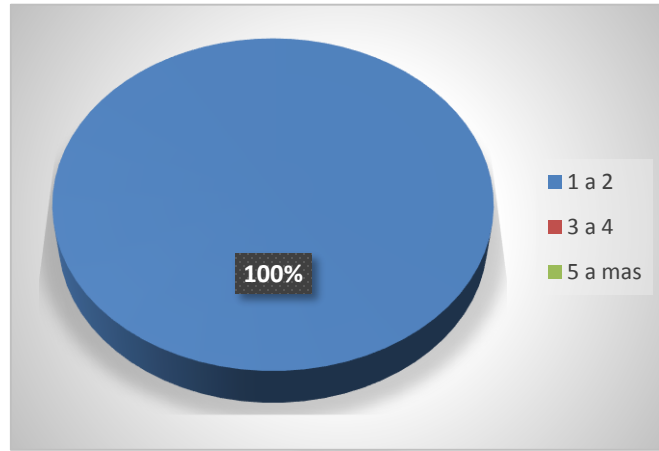


Figura 7. Número de trabajadores.

Fuente: Tabla 2



Figura 8. Objetivo principal

Fuente: Tabla 2

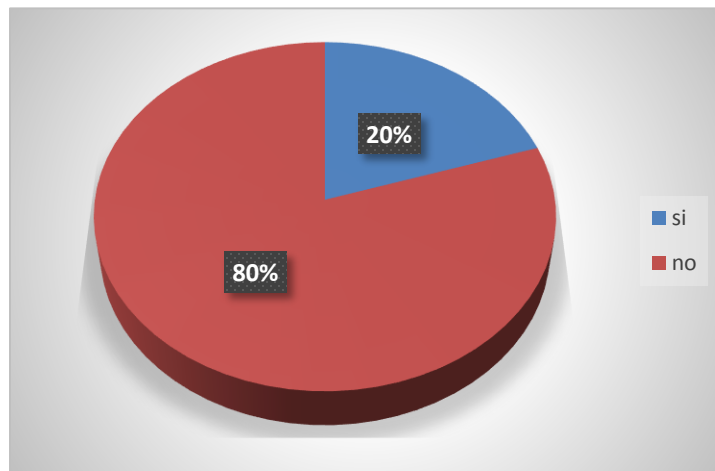


Figura 9. Recibe capacitación empresarial (empresario).

Fuente: Tabla 3

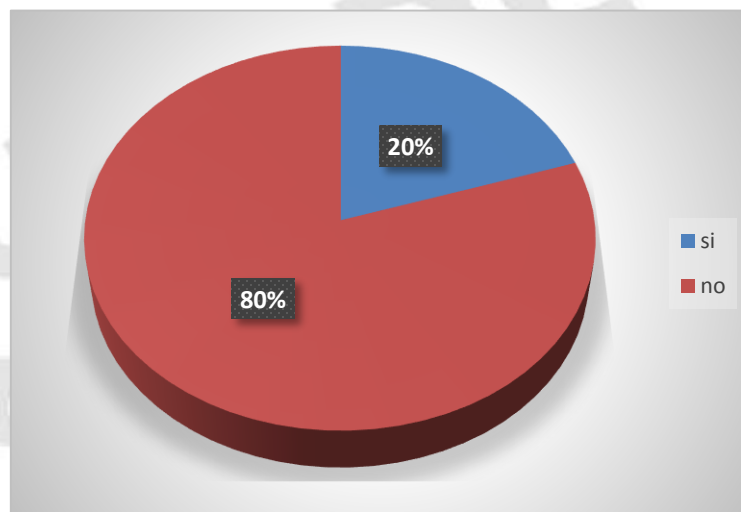


Figura 10. Recibieron capacitación este año (personal)

Fuente: Tabla 3

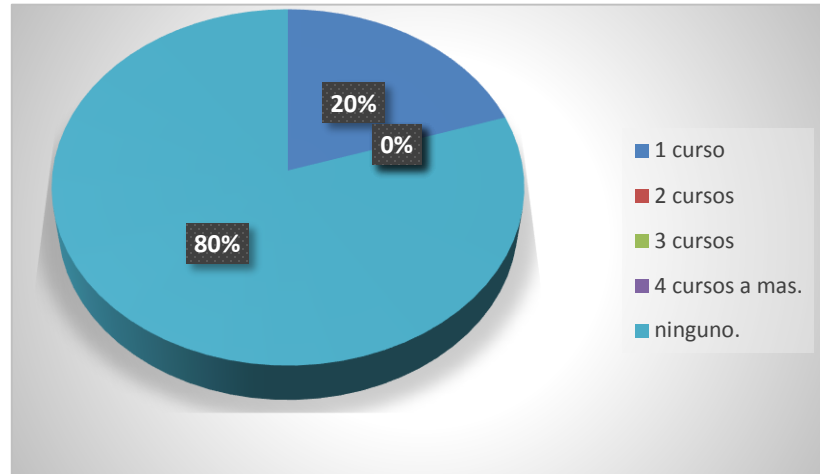


Figura 11. Cuantos Cursos de capacitación recibió este año (personal).
Fuente: Tabla 3

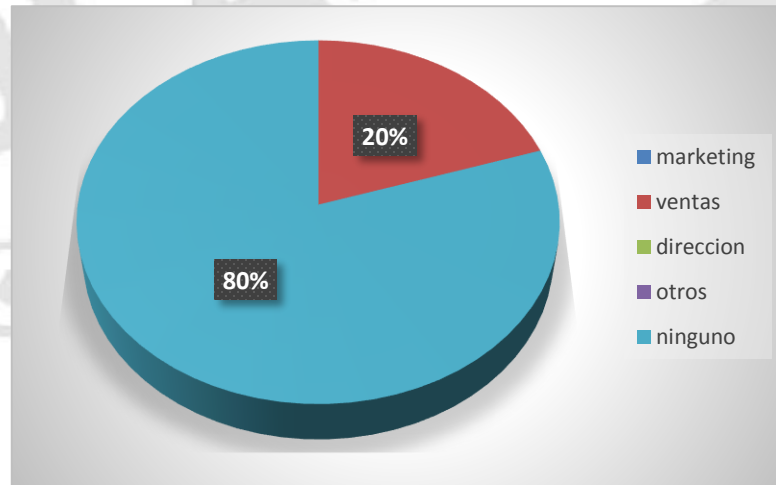


Figura 12. Curso de capacitación recibida

Fuente: Tabla 3

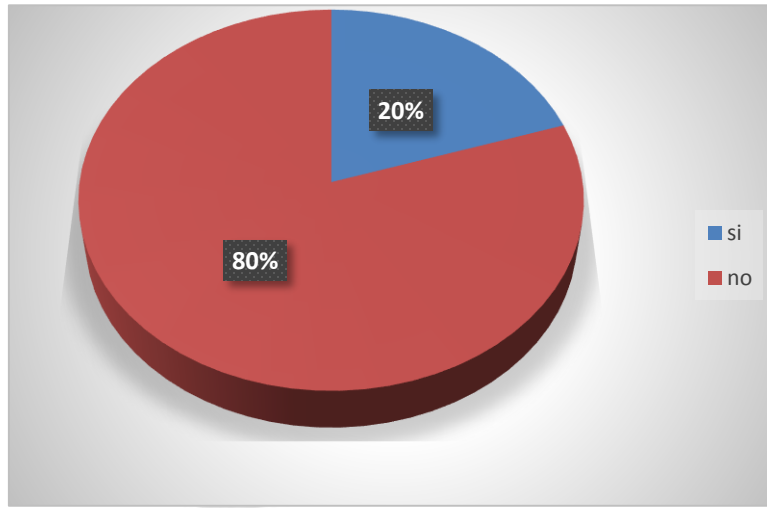


Figura 13. La capacitación mejora el desempeño en su trabajo

Fuente: Tabla 3

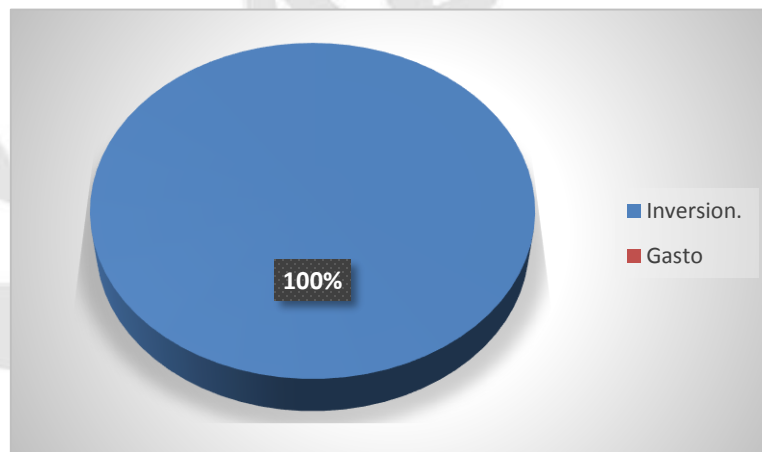


Figura 14. Para usted la capacitación es una inversión o gasto.

Fuente: Tabla 3

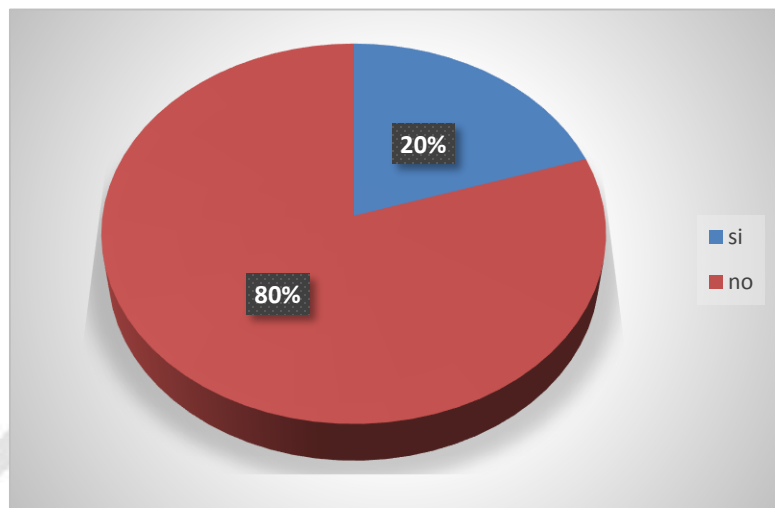


Figura 15. La capacitación ha mejorado la rentabilidad de la empresa.

Fuente: Tabla 3



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

Encueta dirigida a los y/o representantes de las Mypes del sector comercio – rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014.

El siguiente trabajo tiene como finalidad recabar información de las Mypes del sector comercio–rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

CARACTERIZACION DE LA CAPACITACION EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO VENTA DE ROPA PARA DAMAS Y CABALLEROS EN EL MERCADO MODELO, DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2014.

La información que usted proporcionara será utilizada solo con fines académicos e investigación, por lo que se agradece su información colaboración.

DATOS GENERALES

A) De representantes

1. Edad:

a) 29– 30 años () b) 31 – 45 años c) 46 años a mas ()

2. Sexo

a) Masculino () b) femenino ()

3. Grado de instrucción

a) Sin instrucción ()

b) Primaria ()

c) Secundaria ()

d) Estudios técnicos ()

e) Estudios universitarios ()

4. Profesión

Lic. Administración. ()

Contador Público. ()

Ingeniero civil. ()

Otros ()

5. Cargo.

Propietario – titular ()

Gerente ()

Representante ()

B) DE LAS MYPES

6. Años de actividad en el rubro

a) Menos de 1 año

b) 1 – 2 años ()

c) 2 -4 años ()

d) 4 años a mas ()

7. Número de colaboradores

a) 1 – 2 ()

b) 3 – 4 ()

c) 5 a más ()

8. Finalidad de la empresa:

Maximizar ganancias ()

Brindar empleo a la familia ()

Autoempleo ()

Otros ()

9. Recibe capacitación empresarial (Empresario)

a) SI ()

b) NO ()

10. Recibieron capacitación este año (personal)

a) Si ()

b) No ()

11. Cuantos Cursos de capacitación recibió usted durante este último Año.

a) 1 ()

b) 2 ()

c) 3 ()

d) 4 a más ()

12. Qué Tipo de capacitación ha recibido usted

- a) marketing ()
- b) ventas ()
- c) Dirección empresarial ()
- d) Otros ()

13. ¿Considera usted que La capacitación mejora el desempeño en su trabajo?

- a) Si ()
- b) No ()

14. Para usted la capacitación es una:

- a) inversión ()
- b) gasto ()
- d) otros

15. ¿La capacitación mejora su rentabilidad?

- a) Si ()
- b) No ()

Hecho por:

validado por: