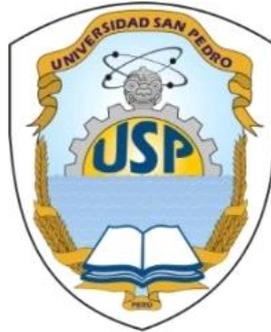


UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO
FACULTAD DE EDUCACIÓN Y HUMANIDADES



**Talleres basados en el negocio y emprendimiento para
la creación de Pymes en las egresadas del CETPRO
Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima**

Tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Educación con
mención en Docencia Universitaria y Gestión Educativa

Autora: Rodas Gutiérrez, Julia Bertha

Asesor: Dr. Cueva Valverde, William

Lima – Perú

2018

Palabras Clave

Tema	Creación de Pymes
Especialidad	Gestión de negocios
Línea de Investigación	Educación General

Keywords:

Topic	Creation of PYMES
Specialty	Business Management
Line of Research	General Education

Titulo

**TALLERES BASADOS EN EL NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO PARA LA
CREACIÓN DE PYMES EN LAS EGRESADAS DEL CETPRO VIRGEN DEL
CARMEN – VILLA MARÍA DEL TRIUNFO – LIMA**

Title

**WORKSHOPS BASED ON BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP FOR
THE CREATION OF PYMES IN THE GRADUATES OF CETPRO VIRGEN
DEL CARMEN - VILLA MARÍA DEL TRIUNFO - LIMA**

INDICE

		Pág.
	CARATULA	ii
	PALABRAS CLAVE	iii
	TÍTULO	iv
	ÍNDICE	v
	RESUMEN	vii
	ABSTRACT	viii
I	INTRODUCCIÓN	1
	1.1 Antecedentes y fundamentación científica	2
	1.1.1 Antecedentes Internacionales	2
	1.1.2 Antecedentes Nacionales	7
	1.1.3 Fundamentación Científica	12
	1.2 Justificación de la investigación	23
	1.3 Problema de la investigación	25
	1.3.1 Problemas general	25
	1.3.2 Problema específicos	25
	1.4 Conceptuación y Operacionalización de variables	25
	1.4.1 Variables	25
	1.4.2 Operacionalización de variable Independiente	25
	1.4.3 Operacionalización de variable Dependiente	27
	1.5 Hipótesis	28
	1.5.1 Hipótesis General	28
	1.5.2 Hipótesis Específicas	28
	1.6 Objetivos	28
	1.6.1 Objetivos General	28
	1.6.2 Objetivos específicos	29
II	METODOLOGIA	29
	2.1 Tipo y diseño Población y muestra	29
	2.2 Población y muestra	29
	2.3 Técnica e instrumento de recolección de datos	30
	2.4 Procesamiento y Análisis de Información	31

III	RESULTADOS	31
IV	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	38
V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40
	5.1 Conclusiones	40
	5.2 Recomendaciones	40
VI	AGRADECIMIENTOS	41
VII	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	42
VIII	APÉNDICES Y ANEXOS	45
	8.1 Anexo N° 1 Encuesta de Pre y Post-test	45
	8.2 Anexo N° 2 Matriz de consistencia Lógica	47
	8.3 Anexo N° 3 Matriz de consistencia Metodológica	48
	8.4 Anexo N° 4 Propuesta Pedagógica	49
	8.5 Anexo N° 5 Propuesta de Plan de mejora	55
	8.5 Anexo N° 5 Fotos de Ex alumnas	59

RESUMEN

Esta investigación tiene como propósito demostrar que los talleres de ideas de negocio y emprendimiento influyen en la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen- Villa María del Triunfo- Lima.

La investigación se inició cuando se percibió que muchas de las egresadas no lograban formar un emprendimiento en el rubro lo cual no les permitía generar su autoempleo; es por ello que se vio la necesidad de crear PYMES, en las egresadas, a fin de alcanzar alternativas de emprendimiento y que les permita afrontar y adaptarse a los cambios del mundo laboral.

La metodología empleada es aplicada y el diseño de investigación es pre-experimental de un solo grupo con pre y post test, con una muestra de 30 alumnos egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” Villa María del Triunfo – Lima.

El impacto de la investigación condujo a desarrollar una cultura emprendedora, en la educación técnica productiva, desarrollando así un aprendizaje significativo para la vida del estudiante. El impacto social y económico en las egresadas lograron consolidar sus ideas de negocios y emprendimiento.

ABSTRACT

The purpose of this research is to demonstrate that the business ideas and entrepreneurship workshops influence the creation of SMEs in the CETPRO Virgen del Carmen-Villa María del Triunfo-Lima graduates.

The investigation began when it was perceived that many of the graduates did not manage to form an enterprise in the field which does not allow them to generate their self-employment; that is why we saw the need to create SMEs, in graduates, in order to achieve entrepreneurial alternatives that allow them to face and adapt to changes in the world of work.

The methodology used is applied and the research design is pre-experimental of a single group with pre and post test, with a sample of 30 students graduated from CETPRO "Virgen del Carmen" Villa Maria del Triunfo - Lima.

The impact of the research led to the development of an entrepreneurial culture in productive technical education, thus developing meaningful learning for the student's life.

The social and economic impact on the graduates managed to consolidate their business ideas and entrepreneurship.

I. INTRODUCCIÓN

El CETPRO Virgen del Carmen de distrito Villa María del Triunfo-Lima, la mayoría de estudiantes son mujeres; es así que hoy en día, la mujer es más que nunca es una pieza importante en el mundo económico. El emprendimiento es una oportunidad para comenzar a cambiar el entorno debemos entender que la palabra emprendimiento más mujer es igual a una oportunidad posible. Oportunidad de cambiar el entorno personal y laboral mejorando la economía del área y lugar donde se desenvuelva. Es importante saber que con dicha oportunidad viene una responsabilidad también.

En los talleres de idea de negocio que reciben nuestras egresadas se brindan cursos de marketing, estudio de mercado, administración de negocios, tributación, trámites para la formalización empresarial, los que promueven una cultura emprendedora.

Las mujeres tenemos muchas virtudes que debemos explotar en nuestros campos de emprendimiento: ser empático, poder escuchar, hablar con franqueza, ser más receptiva al pensamiento colectivo.

El emprendimiento Femenino es una responsabilidad, no como la consecuencia de que somos víctimas de una desigualdad es posiblemente que vivamos un entorno con un impacto de oportunidades diferentes. Considero que en un futuro cercano más mujeres pensarán cuál va a ser su impacto, dejemos de ser víctimas para ser las responsables de generar ese impacto. En un mundo en el que la mayoría de las personas tiene una motivación por la generación de ingresos y, el ser empleado de otro, no siempre es la opción preferida, la iniciativa humana y su ingenio emergen con el “emprededurismo”. Como muchos otros aspectos de la vida, el emprendimiento es una escalera a través del cual los seres humanos tratan de ascender. Los talleres de negocio y emprendimiento en los que se basa la investigación brindan una puerta de entrada a una mejor posición individual y

colectiva, ya que sí muchos crecen individualmente, estos generarán un crecimiento colectivo.

1.1 Antecedentes y fundamentación científica

Para la presente investigación se realizó la búsqueda literaria en los repositorios digitales de bibliotecas universitarias, revistas científicas, revisión de artículos y uso de buscadores académicos para trabajos de investigación como: Google Académico, repositorio digital de universidades peruanas y Redalyc; Mencionar también que no se han podido encontrar trabajos específicos relacionado a CETPRO, por lo que se eligieron algunas aproximaciones como las que consigna en la presente investigación.

1.1.1 Antecedentes internacionales

Aguirre M. y Martínez, A. (2013). En su tesis titulada “Plan de negocios para la creación de la empresa Day spa en la ciudad de Cartagena”. Tiene por objetivo elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa Day Spa en la ciudad de Cartagena y realizar un estudio de mercado para identificar la factibilidad del negocio en la ciudad de Cartagena, al mismo tiempo diseñar un plan operativo o técnico necesario para la creación de la empresa Day Spa para determinar la factibilidad financiera de la empresa Day Spa. En lo metodológico la investigación es de tipo exploratorio descriptivo ya que no se reconstruye un planteamiento, contexto o acontecimiento, solo se procede a observar situaciones ya existentes. Teniendo como resultado que la situación del mundo actual, en el que cada empresa lucha a muerte por sobresalir y/o mantenerse en su mercado, el cual se torna cada vez más exigente en cuanto a satisfacciones de necesidades y deseos se refiere, esto obliga de manera tajante a presentar un plan de negocios altamente competitivo, que sea económicamente viable que estimule la captación de recursos financieros de los inversionistas. Los resultados evidencian el gran auge y aceptación ganada por los Spa y el ritmo acelerado en que se mueve la sociedad y sus repercusiones en la salud física y mental, la creación de un Day Spa se

vislumbra en la solución más idónea para enfrentar este fenómeno y la oportunidad de los emprendedores.

Se concluye afirmando que es necesario un servicio completo de elementos y procedimientos que satisfagan la demanda de relajación integral que incluya el atributo de integrar al núcleo familiar eje de nuestra sociedad, así mismo se pudo verificar que no hay ningún establecimiento en la ciudad de Cartagena que brinde esa posibilidad. Aunque en la actualidad existen centros de Spa en la ciudad de Cartagena que ofrecen servicios para relajación corporal estos no cuentan con la intensidad y la complejidad que un Day Spa está en la capacidad de ofrecer. En cuanto al estudio de factibilidad realizado se puede decir que el proyecto es económicamente viable de acuerdo con los indicadores financieros. Esta investigación es un aporte hacia la generación de empleo, mejorando la calidad de vida de las personas, al desarrollo económico de la ciudad de Cartagena, así como la oportunidad para el surgimiento de nuevos emprendedores.

Cruz M. (2013). En su tesis titulada “Importancia de las PYMES en el Estado de México”. Tiene por objetivo analizar el impacto de las PYMES en el Estado de México y su importancia económica en la generación de empleos para mejorar las condiciones del este sector empresarial, y con ello los efectos positivos que se desencadenan en la economía en general y en materia de empleo. Con una metodología basada en una investigación documental, con fuentes de información estadísticas proporcionadas por las instituciones públicas y privadas dedicadas a proporcionar datos de la zona y área de estudio sobre el impacto que generan las PYMES en el estado de México. Los resultados evidencian una estructura sectorial de la economía mexicana, con las Actividades Primarias (Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza) generaron 3.8% del PBI, las Actividades Secundarias (Minería; Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final; Construcción, y las Industrias manufactureras) 35.7% y las Actividades Terciarias (Comercio y Servicios) contribuyeron con 62.2%. Finalmente se concluye afirmando

que las empresas deben de optimizar al máximo sus recursos y también buscar nuevas oportunidades en el comercio exterior, ya que, de lo contrario, la competencia los puede sacar del mercado. Las pequeñas y medianas empresas son una gran parte de las empresas que participan en el desarrollo económico del estado de México, de ahí el interés del gobierno por implementar apoyos para que las PYMES puedan desarrollarse y competir en el mercado, cada vez más globalizado.

González S. (2014). En su tesis titulada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. Tiene por objetivo determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYMES del sector comercio de Bogotá. La metodología para obtener respuestas a la interrogante propuesta en esta investigación, se utilizó un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico con una primera parte enfocada en la revisión bibliográfica de las variables a tratar gestión financiera y financiamiento de las PYMES, y seguridad educativa puesto que comienza con la teoría para luego seleccionar los indicadores que serán analizados a través de la medición. El tipo de diseño de la investigación es en primer lugar documental, puesto que los datos base para el análisis fueron tomados de fuentes secundarias. En segundo lugar el diseño fue de tipo no experimental ya que se buscó observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural sin manipular deliberadamente sus variables, para posteriormente analizarlos. En tercer lugar, el diseño fue de corte longitudinal y correlacional, puesto que se utilizan datos de diferentes períodos de tiempo con el propósito de describir las variables y analizar su relación. Según los resultados, se observó que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, Pymes en un 3.5% y grandes empresas tan solo un 0.13%, se evidencia que las Pymes generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca con una participación del 22.8%, 13.5% 9.6%y 6.30% respectivamente. Como conclusión se observó que una de las mayores dificultades que presentan

estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. Se logró establecer una síntesis de las concepciones de diferentes académicos, así como una comprensión de las características, generalidades, estructura, elementos e importancia de ambas variables: gestión financiera y financiamiento.

Ortiz C. (2017). En su tesis titulada “ Plan de Negocios para la creación del Salón de Belleza y Spa Azul”, tiene por objetivo desarrollar plan de negocio con el propósito de establecer la viabilidad de implementar centro de belleza y estética con espacios diseñados con temática vanguardista, con un portafolio que se adapte a las necesidades del cliente y contar con espacios para alquilar a bajos costos a los profesionales de belleza, donde puedan desarrollar su labor generando valor agregado a sus propios clientes con una experiencia diferente. La Metodología es de investigación aplicada para obtener conocimientos técnicos con respecto al nicho de negocio de Belleza, para desarrollar la propuesta realizaron una investigación de tipo exploratorio para conocer las causas que llevaría a los clientes potenciales a escoger la propuesta que se plantea en este documento y de otra parte saber las causas que impiden a profesionales de belleza tener negocios sostenibles; los resultados de la investigación permitieron conocer la normatividad laboral en los salones de belleza y spa que operan en Bogotá, y los requisitos para la apertura y funcionamiento de los establecimientos que ofrecen estos servicios y los requisitos de acreditación que deben tener los profesionales de belleza. Según el manejo de las variables se aplicó una investigación no experimental porque no se manipularon variables a analizar, ya que se analizaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) sobre las nuevas tendencias en el mercado y cuanto a las necesidades, preferencias y gustos y de los clientes sobre este tipo de negocios. En conclusión, el desarrollo del proyecto se realizó bajo los parámetros de índole laboral, legal y las normatividades que se contemplan en la constitución colombiana y se realizaron diferentes investigaciones que ayudaron a enriquecer conocimientos del sector no solo a nivel de Colombia sino a nivel de

Latinoamérica para conocer las técnicas que se viene implementando a nivel de belleza. A nivel de estudios y viabilidad financiera podemos concluir que este negocio puede ser rentable desde el primer mes que inicie su funcionamiento por la oportunidad de crecimiento del sector donde se está desarrollando el proyecto. Como recomendación importante a cumplir es basada en los lineamientos establecidos con respecto a capacitación constante para el desarrollo del personal y ofrecer condiciones laborales que permitan una estabilidad tanto para funcionarios como para los dueños del negocio, que a final redundara en calidad de servicio para el cliente final.

Ortiz M. y Pinilla R. (2014). En su tesis titulada “Plan de Negocios para la Creación del Spa Sol & Luna” tiene por objetivo elaborar un Plan de Negocios para crear un Spa en el municipio de Miraflores (Boyacá) que surta un conjunto de necesidades con base en un plan integral que contemple servicios, tales como piscina, sauna, masajes, circuito de agua, valoración por medicina alternativa, valoración estética y corporal y tratamientos de belleza. Todo ello con una metodología basada en la investigación no experimental ya que no afectó ninguna variable planteada en la hipótesis, y para la recolección de datos se utilizó el diseño transversal. Teniendo como resultado un impacto económico positivo para la región, puesto que generó empleo constante para unas 15 familias y empleo ocasional para unas 10 familias por un mes, mientras se realizaban las adecuaciones locativas para poner en funcionamiento el negocio; además, fue económicamente beneficioso para aquellas personas que utilizan sus servicios de medicina alternativa y de estética corporal por cuanto ahorraron en tiempo y dinero, por lo que la población se benefició a mediano y largo plazo. La investigación concluye opinando que no solo mejora los múltiples servicios relacionados con el bienestar físico, la estética corporal y la salud de las personas, sino que los indicadores empleados para medir su eventual rentabilidad muestran valores favorables.

1.1.2 Antecedentes Nacionales

Agramonte, K. (2017). En su investigación titulada “Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público de Bagua”. Esta investigación tiene como objetivo es determinar en qué medida el clima social familiar se relaciona con la actitud emprendedora y los hábitos emprendedores, en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”, Amazonas. La metodología de investigación es descriptivo, correlacional y transversal. Es descriptivo, porque permite realizar la descripción de los datos demográficos; además es correlacional, porque va a medir el grado de relación que existe entre cada una de las variables con sus respectivas dimensiones; por otro lado, es transeccional, por que se ha hecho un corte en el tiempo, se ha aplicado el instrumento en un momento determinado. Los resultados, tras un análisis comparado presentan la relación entre el clima social familiar y la actitud emprendedora en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” - Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,095 y un p valor igual a 0,199 ($p > 0.05$), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar no se relaciona con la actitud emprendedora. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” no afecta a la actitud de los jóvenes. Para concluir el estudio evidenció que mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,078 y un p valor igual a 0,292 ($p > 0.05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con los hábitos emprendedores, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta los hábitos

emprendedores de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”. A la vez el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,154 y un p valor igual a 0,038 (p valor < 0.05); por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes es afectada por la capacidad de riesgo de los jóvenes, con respecto a la capacidad emprendedora de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”. Finalmente recomiendan ampliar y profundizar la investigación aquí expuesta, siendo que la variable Capacidad de Riesgo es significativa para desarrollar el espíritu emprendedor en los alumnos del IESTPB.

Alarcón, F. (2017). En su tesis titulada “Estudio del impacto de las herramientas tic con conexión a internet, como parte del proceso inicial de las Start-Ups y emprendimientos, en Perú”. Tiene como objetivo investigar cuales son las herramientas que nos ofrecen las Tecnologías de Información y Comunicación, que tengan conexión a internet, que estén involucradas dentro del proceso de desarrollo de una empresa, emprendimiento y/o Start-Up peruana, en sus primeros años. Y analizar qué impacto tienen estas herramientas TIC, dentro de este proceso de desarrollo. En la metodología la presente investigación es exploratoria, cuya finalidad es listar las herramientas TICs que son usadas dentro del desarrollo inicial de los emprendimientos y/o Start-Ups dentro de Perú, y cuál es el impacto e importancia que tiene cada herramienta dentro de las etapas iniciales de desarrollo. Los resultados que se evidencian son que, según las encuestas realizadas, se puede definir una estructura para las etapas de los emprendimientos, agrupando algunos de los lineamientos expresados dentro del marco teórico como: El entendimiento, Observación, Puntos de Vista e Ideación: Estas etapas pueden ser agrupadas como “Modelamiento del Negocio”. Prototipos. Descubrimiento, Validación, Creación del

Cliente: Pueden ser agrupados en “Censo y modelamiento del Cliente/ Mercado/ Público”. Creación de la Empresa, y se puede agregar una etapa adicional llamada “Inicio de Operaciones”. Se llegó a la conclusión que el emprendimiento a pesar de ser una de las actividades más antiguas realizadas por la humanidad, su definición ha ido variando con el tiempo. Lo que indica que el emprendimiento varía con el contexto en donde se presente; la importancia del emprendimiento surgió a partir que se denotó como pieza clave dentro del desarrollo económico.

Gomero, M. (2015). En su investigación titulada “Concentración de las MYPEs y su impacto en el crecimiento económico”. Esta investigación tiene como objetivo determinar la relación estrecha entre los resultados económicos, producto del accionar de las empresas y los indicadores de calidad de vida. La metodología es de tipo aplicada con un diseño descriptivo que ensaya medidas para aumentar las ventas, a través de un fortalecimiento de su cartera de clientes, el cual pasa como es de entender por encontrar nuevos espacios de mercado. Todos estos son los instrumentales de esta comunidad empresarial que debe utilizar para lograr posicionarse de una porción del mercado. En los resultados, tras un análisis comparado se observa que las pequeñas y micro empresas calificadas como organizaciones emergentes se han desarrollado por todo el país. Por ello, es que su grado de participación en la pirámide empresarial llega en promedio al 99%, y la configuración de estos negocios además ha ido acompañada con el desarrollo de un mercado laboral, con un aporte del 40.6%, donde los integrantes de la PEA han visto la oportunidad de mejorar su calidad de vida, mencionar que es cierto que la distribución de las empresas no es equitativa o simétrica pero a pesar de esta debilidad no deja de ser una importante generadora de riqueza en el sector real de la economía. Para concluir el estudio evidenció que la estructura empresarial en el país, las microempresas se constituyen en las más representativas, superando significativamente a las pequeñas y medianas empresas, situación que ha generado que se aperture un espacio laboral para una parte importante de la PEA a nivel

nacional, pero este fenómeno se presenta con mayor fuerza en la ciudad de Lima; en especial, en las zonas de la costa que es en donde se concentran la mayor cantidad de estas empresas, situación que además, se refleja en la calidad de vida de la población.

Huapaya, M. (2017). En su investigación titulada “Modelo de innovación en micro y pequeñas empresas de un conglomerado industrial peruano”. Esta investigación tiene como objetivo precisar que el paso fundamental de la creatividad peruana hacia una innovación, se dará en base a la sostenibilidad de un emprendimiento. La metodología empleada es formulada y explicada bajo un modelo que define las variables independientes (Confianza, Colaboración y Asociatividad) que influenciarían positivamente en las variables dependientes en el desarrollo innovador empresarial MYPE (Búsqueda y Explotación) dentro de un conglomerado industrial. Para ello, se partió del concepto de los conglomerados industriales como importante vía para el desarrollo innovador en pequeñas empresas, tomando como referencia a los Centros de Innovación Tecnológicas (CITEs) que cuenta el país. Los CITEs son plataformas que brindan tecnologías y conocimientos claves a pequeñas empresas con el fin de apoyar su desarrollo productivo y competitivo.

Los resultados, tras un análisis comparado se dan con la validación y desarrollo del modelo a partir de una herramienta empírica que consistió en un cuestionario aplicado a todos los socios activos del CITEVID. Validadas las variables a través de un Análisis Factorial, se procede al desarrollo del modelo de investigación utilizando Regresiones Lineales mediante el software Statistical Product and Service Solutions – SPSS, operado por IBM. Para concluir el estudio evidenció que un emprendimiento sostenido hará uso de la creatividad para generar un nivel de innovación; innovación que le permita a las organizaciones generar valor en sus productos y servicios, ser más competitivas y sobrevivir en el entorno. Y se observa que el emprendedor no es un ser aislado, sino que construye un proyecto

empresarial apoyándose en redes relacionales y en las oportunidades que presenta el entorno. Las interrelaciones se consideran como medio para acceder a recursos, información y oportunidades: un acto emprendedor se desarrolla en base a una oportunidad emprendedora.

Hurtado, W. (2017). En su tesis titulada “Influencia de la profesionalización en la mejora de la competitividad de la pyme en el Perú: empresas familiares del sector manufactura”, cuyo objetivo es determinar la influencia de la profesionalización en la mejora de la competitividad de la PYME en el Perú: Empresas Familiares del sector manufactura. Y los objetivos específicos se enmarcan en identificar estilos de dirección gerencial a aplicar como parte de la profesionalización para la mejora de la competitividad de la Pyme en el Perú: Empresas Familiares, analizar qué medidas y/o estrategias se debe aplicar para evitar los conflictos familiares dentro del modelo de profesionalización para mejorar la competitividad de las empresas familiares. Para esto, se implementó una metodología aplicada con un diseño de tipo exploratorio cuyo propósito es de analizar la influencia de la profesionalización en la mejora de la competitividad de la PYME en el Perú: empresas familiares del sector manufactura; es decir el análisis de un estudio anteriormente no abordado del cual se podrá determinar tendencias y/o identificar relaciones entre los sectores. Por otra parte, también es descriptivo ya que busca especificar las características de las empresas familiares. Los resultados muestran que de acuerdo al análisis realizado se rechaza la hipótesis general, identificándose así que la profesionalización no influye en la mejora de la competitividad, lo que indicaría que no existe relación entre ambas variables; sin embargo analizando cada hipótesis específica sí se demuestra relación positiva mediante el análisis de la Chi cuadrada, por lo que eso los llevaría a definir que la cantidad de la población encuestada es muy pequeña para poder establecer una relación positiva. Para concluir la investigación demostró que las empresas familiares del sector manufactura no fomentan la iniciativa de evaluar sus fortalezas,

oportunidades, debilidades y amenazas para enfrentar a la competencia y posicionarse en el mercado. También se evidencia que las mismas mantienen buenas relaciones con sus clientes y proveedores por lo que no estarían aprovechando dicha ventaja en desarrollar sistemas automatizados para una buena gestión. Las probabilidades de éxito se verían reducidas significativamente en caso de no contar con una planificación estratégica, la empresa tendría un claro riesgo de no progresar y ser superada por la competencia. La gestión por parte de las empresas familiares del sector manufactura no contempla la idea de internacionalizarse, por lo que se puede inferir que por tener pocos trabajadores esta idea no se ha desarrollado en su totalidad, y no la estarían aprovechando. Asimismo la innovación de productos no está siendo cuestionada por lo que sobrepasar los 03 años de gestión les sería imposible no podrían mantenerse en el mercado.

1.1.3 Fundamentación Científica

Organización Empresarial

Según el autor Bueno, E. (2010), los pasos que conlleva el proceso organizativo son los siguientes:

- Definición y clarificación de la actividad que se va a desarrollar.

Es necesario identificar la actividad y, que el esfuerzo colectivo se encuentre dirigido a la consecución del objeto común.

- Diseñar la estructura de la organización.

Aquí se clarificará quién realizará cada tarea y quién es el responsable de conseguir los resultados.

- División del trabajo.

Un grupo de personas que desarrollen una actividad común deben aunar (unir) esfuerzos. Se debe realizar una división del trabajo del esfuerzo total, de tal forma que cada componente del grupo desarrolle una actividad precisa y necesaria, y en la que mejor contribuya a lograr los objetivos.

- Señalar quiénes son los directivos responsables de los diferentes grupos.

Se debe asegurar el respeto y aceptación de los que integran el grupo de los responsables directivos.

- Establecer y clarificar unas relaciones lógicas.

Para que los individuos puedan trabajar conjuntamente en un grupo organizado hay que definir las relaciones que unen no sólo a los individuos sino también a los grupos que forman parte de la organización.

ORGANIZACIÓN: Chiavenato I. y Gomero M. (1994) Afirman que la tarea que se va a desarrollar, dividir y distribuir el trabajo entre las personas que lo van a realizar, determinar las relaciones que deben existir entre ellas y fijar sus responsabilidades con la intención de obtener los objetivos previstos de la forma más eficaz.

Niveles de Organización

- **El nivel institucional, gerencial o de conducción**, es el más alto. Debe cumplir con todas las funciones del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir y controlar. Por ejemplo, en este nivel se realizará la planeación estratégica con la correspondiente definición de los objetivos estratégicos y acciones a ser consensuadas y coordinadas con el nivel intermedio.
- **El nivel intermedio** articula el nivel gerencial con el operativo. También suele denominarse *mandos medios*, y está integrado por los responsables de las distintas áreas o sectores de la organización.
- **El nivel operativo** corresponde al nivel más bajo de la organización, designado también nivel de supervisión o gerencia de primera línea. Los que se encuentran en este nivel reciben distintas denominaciones: capataces, jefes, supervisores, encargados, etc.

Principios de Organización

EL autor Hurtado W. (2017), manifiesta lo siguiente: La estructura de cualquier organización bien realizada debe cumplir una serie de principios organizativos que sirvan de guía y son de aplicación universal:

- Unidad de objetivo: Todos los componentes de la organización deben contribuir en la medida que les corresponda para la consecución del objetivo de la empresa.
- Alcance del control: Es necesario determinar y clarificar el número de personas más conveniente que un jefe puede dirigir con efectividad.
- Principio de delegación: Se debe delegar (permitir, dar) la autoridad hasta los niveles más bajos que sea posible.
- Unidad de mando: Las instrucciones que den dos o más jefes no deben entrar en conflicto, sino que deben manifestarse como si de un solo jefe se tratase.
- Principio jerárquico: Debe haber una línea clara de autoridad en todas las zonas de la empresa, formando una cadena jerárquica. En esta cadena, alguien debe figurar como autoridad suprema.
- Principio de responsabilidad: La responsabilidad del inferior frente a su superior, por la autoridad que éste le ha delegado, es absoluta, y deberá guardar relación con el volumen del poder alcanzado. Mayor poder, mayor responsabilidad.

Funciones que se Desarrollan en la Empresa:

El investigador Uría R. Dice que las funciones que se desarrollan dentro de una empresa dependerán de la dimensión de la misma y de su actividad. No obstante, pueden quedar englobadas en los siguientes:

- Función Técnica: Actividades relacionadas con la fabricación de los productos y su transformación.
- Función Administrativa: Son las actividades relacionadas con la actividad de la empresa como pueden ser: la contabilidad, la correspondencia, el archivo.
- Función Comercial: Comprende las actividades relacionadas con los estudios de mercado, las compras y las ventas, tanto de materias primas como de productos terminados.

- Función Financiera: Comprende todas las actividades encaminadas a la búsqueda de capital, así como de estudio de inversiones y su rentabilidad.
- Función Social: Aspectos relacionados con el personal de la empresa tales como contratos, nóminas, seguros sociales, etc.

Y también empresa es un sistema abierto, se debe cumplir ciertas funciones para poder sobrevivir y desarrollarse. La existencia de estas funciones determina la viabilidad del sistema. Se distinguen cinco funciones que debe cumplir todo sistema viable. Estas cinco funciones o subsistemas fundamentales son las siguientes:

1. subsistema de producción
2. subsistema de apoyo
3. subsistema de mantenimiento
4. subsistema de adaptación y, finalmente
5. subsistema de dirección

Actividades de los Departamentos de una Empresa:

Generalmente una empresa está formada por al menos 5 a 6 áreas funcionales básicas: Dirección General, Administración y Recursos Humanos, Producción, Finanzas y Contabilidad, Publicidad y Mercadotecnia e Informática, pero puede estar formada por muchas más.

El número de áreas de la empresa dependerá del tamaño de la organización. En las pequeñas empresas las áreas funcionales se simplifican y se integran unas dentro de las otras.

Dirección General

Es un área considerada la cabeza de la empresa. Establece los objetivos y la dirige hacia ellos. Está relacionada con el resto de áreas funcionales, ya que es quien las controla. En ¿Qué es un administrador? podrás conocer más acerca de las tareas que componen esta función, asimismo aprenderás cuáles

son las habilidades y el perfil que se requiere para el cargo de director(a) general, administrador o gerente.

Auxiliar Administrativo

Se trata por lo regular de una persona encargada de auxiliar a dirección general y ser el filtro de información con mayor importancia o urgencia, además es el vínculo entre la dirección y los demás departamentos.

Administración y Recursos Humanos

Relacionada con el funcionamiento de la empresa. Es la operación del negocio desde contrataciones, hasta aplicación de campañas en el recurso humano. Por lo general es el emprendedor o empresario quien se encarga de esta área funcional. Te sugerimos consultar Administración de Recursos Humanos ¿cómo funciona? para hacerte una idea en profundidad del engranaje de esta área funcional de la organización.

Producción

Lleva a cabo la producción de los bienes que la empresa comercializará. En otras palabras, este subsistema de operaciones o de producción tiene como objetivo la consecución de los bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de mercado detectadas por el área de mercadotecnia o comercial.

Finanzas y Contabilidad

Es obligatorio que lleven un registro contable. Tendrá en cuenta todos los movimientos de dinero, tanto dentro como fuera de la empresa, además realiza el cálculo de pagos para los empleados que el departamento de recursos se encarga de llevar acabo el pago o en algunas ocasiones también este departamento lo realiza sí se trata de depósito en banco. Las anteriores son sólo algunas de las funciones de la gerencia financiera o el departamento financiero de una organización empresarial.

Publicidad y Mercadotecnia

Se encarga de realizar la investigación en el mercado, determinar cuál será el siguiente producto o mantenimiento de producto para llegar a una negociación en el mercado, además, se encarga de mantener vínculos con el departamento de producción para que éste lleve a buen puerto los resultados obtenidos en la investigación. Por otro lado, se encargará de realizar el mercadeo de los productos, posicionar en el mercado y presentar al mismo por medio de la publicidad. Esto, en resumen, y mucho más es lo que hace el departamento comercial o de marketing de una empresa.

A continuación, se desarrolla un ejemplo del área funcional de un departamento de Mercadotecnia:

Ejemplo del área funcional de un departamento de Mercadotecnia.

Informática

Se encarga de mantener siempre en buen estado el funcionamiento técnico y tecnológico de la empresa para evitar que aquellas tareas que se realizan por medio de un servidor computacional estén en mal estado y no se lleven a cabo los objetivos de la empresa.

La importancia y objetivos de las siguientes áreas funcionales de la empresa: marketing, recursos humanos, producción, compras, finanzas y almacenes.

Gestión.

Rhea E.(2010), afirma, lo siguiente, que la gestión es la actividad principal de todos quienes involucran una organización manteniendo un fin común mediante la determinación de políticas, normas, reglamentos, estatutos designando las responsabilidades del caso y con el único propósito de mantener y mejorar un Sistema de Gestión de Calidad.

La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados.

La gestión empresarial desde tiempos atrás se ha visto como una ciencia que estudia y ve detalladamente la contabilidad, la fiscalidad y la seguridad social los cuales son temas puramente administrativos, pero hoy en día podemos ver que es mucho más que ello ya que abarca todo ciclo de negocio de la empresa desde una simple mejora de un método de producción hasta la buena utilización de los recursos, pasando por la forma de conseguirlo y administrarlo.

La gestión empresarial es un talón de Aquiles de muchos empresarios ya que cuando llega la hora de poner los papeles en orden, las facturas, anotar los gastos, les entra cierto malestar o desasosiego.

Por otra parte no ven con claridad la utilización que tiene y se basan únicamente en criterios empresariales, sin considerar todas las herramientas que un buen empresario utilizaría como es la formación continua, la búsqueda de la información precisa y útil para la empresa, la elección de las mejores alternativas para alcanzar los objetivos, la aplicación de innovaciones técnicas (Carazo, 2011).

Creación de la empresa

Aguirre M. y Martínez A. (2013). Estos autores manifiestan lo siguiente: Después que un emprendedor ha podido evaluar su idea de negocio, realizar su plan de empresa y decidir el tipo de forma jurídica que más le conviene. Ahora es el momento de crear su empresa.

La creación de una empresa se puede realizar de forma presencial y para algunos tipos de sociedades mercantiles, de forma telemática. Para este último caso el programa CIRCE permite crear por vía telemática las siguientes formas societarias: Empresario individual (autónomos), Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) y Comunidad de bienes.

En este canal le informamos del proceso de constitución y los trámites a seguir para la puesta en marcha de la empresa tanto de forma presencial como de forma telemática.

Asimismo, se proporciona información de las ayudas e incentivos para la creación de empresas convocados por las administraciones públicas y organismos relacionados.

Finalmente el canal da acceso al mapa de los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) a los que el emprendedor puede acudir cuando busque asesoramiento.

Decisión del emprendedor

Ortiz M. y Pinilla R. (2014) Siguen los siguientes procedimientos: la idea inicial y el autodiagnóstico

La idea inicial

Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. El surgimiento de la idea para crear una empresa varía en función de las circunstancias de cada persona/persona. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto. Con carácter general, los factores que determinan la elección de la idea son:

Repetición de experiencias ajenas: es el efecto reflejo de los negocios nuevos, que se produce frecuentemente en las épocas de expansión de la economía.

Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.

Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.

La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.

Cuando se posee un producto innovador que se estima que puede generar mercado.

Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por cuenta propia en tal actividad. La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de PYMES, haga que tengamos éxito o no.

Pero no sólo basta con tener una buena idea, es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad. Por ello, la primera parada del camino del emprendedor es concretar la idea de negocio y describirla de la forma más precisa posible. Para ello, a la hora de plasmarla por escrito debes dejar claro los siguientes puntos.

En el desarrollo de la investigación se indagará en la población muestral de las egresadas si han emprendido en la creación de PYMES para ello es necesario que consideren los siguientes puntos:

Descripción del producto o servicio que vas a ofrecer al mercado.

La necesidad que cubre tu producto o servicio. Si tu idea de negocio cubre una nueva necesidad tendrás muy poca competencia.

Clientela potencial: ¿A quién está dirigido? Hay que concretar las características esenciales que definen a nuestros clientes objetivo.

Competencia: Hay que hacer un análisis exhaustivo de los productos o servicios de la competencia, cuáles son sus características y que métodos o estrategias utilizan aquellas empresas con las que vas a competir en el mercado.

Valor añadido: Es la parte en la que queda plasmado que va a diferenciar tu producto, qué va hacer que se convierta en la mejor opción para los compradores.

Las fuentes de las ideas de negocio son muy diversas y variadas, pero todas persiguen un objetivo común: encontrar el producto o servicio que hará que los clientes quieran comprarlo.

DAFO

Humphrey (1970), como creador del análisis DAFO, sugiere:

¿A quiénes va dirigida?

Emprendedores y empresarios.

¿Qué da como resultado?

La herramienta le ayudará a priorizar las diferentes estrategias y determinar el orden en el que debería abordar cada una de ellas.

La herramienta: DAFO (iniciales de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta que permite al empresario analizar la realidad de su empresa, marca o producto para poder tomar decisiones de futuro.

El DAFO puede ser un buen comienzo cuando nos planteamos un nuevo proyecto empresarial ya que ayuda a establecer las estrategias para que éste sea viable. Además, se puede convertir en una herramienta de reflexión sobre la situación de una empresa ya creada.

Un DAFO se compone de un Análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Amenazas y Oportunidades). Una vez realizado el análisis, es necesario definir una estrategia que lleve a potenciar las fortalezas, superar las debilidades, controlar las amenazas y beneficiarse de las oportunidades.

Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras

¿A quién va dirigida?

Emprendedores y empresarios.

¿Qué da como resultado?

Un diagnóstico de aptitudes emprendedoras y una serie de recomendaciones de actuación.

Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras Instrumento interactivo que permite dar un diagnóstico a los emprendedores que cumplimenten un cuestionario y, a continuación, ofrecer al emprendedor una serie de recomendaciones que le ayudarán a estar preparado para iniciar su proyecto. El núcleo del sistema es un cuestionario de 25 preguntas cerradas, distribuidas en siete características del emprendedor (motivación, iniciativa y energía personal, perfil psicológico, capacidad de relación, capacidad de análisis, innovación y creatividad y propensión al riesgo).

Autodiagnóstico para acceso a nuevos mercados

¿A quién va dirigida?

Pequeñas y medianas empresas.

¿Qué da como resultado?

Una valoración basada en un perfil tipo obtenido de empresas ya iniciadas en procesos de internacionalización y una serie de recomendaciones de actuación.

En la herramienta: Autodiagnóstico para acceso a nuevos mercados. Instrumento interactivo capaz de dar un diagnóstico a las pequeñas y medianas empresas sobre su situación para iniciar su apertura al exterior (internacionalización). Se basa en la cumplimentación de un cuestionario sobre siete áreas claves de la empresa (estrategia, liderazgo y organización, financiación, productos y procesos, marketing, innovación tecnológica y cooperación y alianzas).

Desarrollo del proyecto

Simulador de tu proyecto empresarial

¿A quién va dirigida?

Emprendedores y empresarios.

¿Qué da como resultado?

Contribuir al logro de una mejor gestión en los negocios, conociendo aspectos críticos de la creación y gestión de un proyecto empresarial.

Es un conjunto de simuladores de modelos de negocio referentes a determinados sectores de actividad, que permite ensayar una idea empresarial.

La simulación se plantea como un juego incentivado por la consecución de niveles de madurez en la gestión.

Presenta tres sectores: Restauración, Comercio y Confección Textil.

Señalaremos a continuación cuatro herramientas para crear la empresa: DAFO, autodiagnóstico de actitudes emprendedoras.

Plan de empresa

¿A quién va dirigida?

Promotores de proyectos empresariales, sea cual fuere su experiencia profesional y la dimensión del proyecto.

¿Qué da como resultado?

Una guía de planificación empresarial y un instrumento para el desarrollo de nuevas estrategias y actividades.

Preguntas más frecuentes

Ir a la herramienta: Plan de empresa Documento interactivo que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto.

Servirá además como documento de referencia para comprobar las desviaciones que se estuvieran produciendo en la marcha del proyecto.

El Plan de empresa abarcará todas las áreas de la actividad empresarial.

1.2 Justificación de la investigación.

El presente estudio se justifica en la medida en que actualmente se dan los grandes cambios de la economía y del mundo del trabajo han afectado las características de la calidad de los empleos y conseguir trabajo es cada vez más difícil debido a la competitividad que existe y en el Perú hasta profesionales en las diferentes carreras universitarias no encuentran puestos de trabajo y tiene que estar sub empleados o estudiar una carrera técnica u opción en un CETPRO.

El trabajo de investigación tiene gran importancia porque está orientado a los Centros Educativos Técnicos (CETPROS), y a la adquisición y desarrollo de competencia laborales y empresariales con una perspectiva de desarrollo sostenible competitivo y humano, así como el desarrollo de una cultura innovadora que responda a las demandas del sector productivo y a los intereses laborales de los egresados para que generen su propio empleo.

De otro lado, se percibe que también se estudia los factores de aplicación de talleres de idea de negocio y emprendimiento de la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen.” Villa María del Triunfo- Lima. La importancia de la investigación estriba en que la pequeña y la mediana empresa representa un estrato muy importante en la estructura productiva del País, tanto en número de empresas como en nivel de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, pasando a constituir en algunas zonas del interior del país, como el único estrato productivo existente sobre el cual gira la actividad económica. También conocerse a sí mismo: cuáles son mis aptitudes como mis expectativas. Es fundamental evaluar si las expectativas con respecto al futuro laboral son realistas de acuerdo al mercado y a las propias características, como generar nuevos emprendimientos, oportunidades y mayor crecimiento personal.

El valor o aporte a la gama de conocimientos que puedo desarrollar es en el Centro Educativo, donde se trabaja al proponerse un modelo de aplicación en el Plan de Mejora, donde se involucran egresadas del CETPRO y en la comunidad educativa; como concentración de actividades de servicio y producción, utilizando mano de obra calificada e insumos básicamente nacionales (INEI, 2017).

El aporte teórico de la presente investigación sería en la definición de las nuevas variables en la comunidad especializada, falta especificar y de igual manera validar una propuesta a partir del enfoque de la pequeña empresa como son las PYMES.

1.3 Problema de investigación

1.3.1. Problema general

¿Qué efectos tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” en Lima?

1.3.2. Problemas específicos

- 1.¿Cuál es el grado de intervención de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES, en Lima; de las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”?
- 2.¿Cuáles son los efectos de mejora de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento, para la creación de PYMES; en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, ¿Lima?
- 3.¿Es posible proponer un Plan de Mejora sobre idea de negocio y emprendimiento, para la creación de PYMES, de las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima?

1.4. Conceptualización y Operacionalización de Variables

1.4.1. Variables

a. Variable Independiente

Talleres sobre idea de negocio y emprendimiento.

b. Variable Dependiente

Creación de PYMES.

1.4.2. Operacionalización de la variable independiente

Talleres de idea de negocio y Emprendimiento

Los talleres de idea de negocio y emprendimiento se caracterizan principalmente por contar con un nivel de recursos y posibilidades mucho más reducidas que los de las grandes empresas. Siendo como objetivo facilitar a las estudiantes los conocimientos y las herramientas requeridas para elaborar e implementar su propio Plan de Negocios.

Para ello, a través de acciones formativas específicas, se facilita el aprendizaje desde la generación y análisis de las ideas de negocio hasta la definición de los proyectos, pasando por la realización de un diagnóstico previo de viabilidad.

El término se aplica a los talleres de ideas de negocio, en algunos casos, normalmente cuentan con ayuda o subsidios del estado, START UP, que buscan reactivar áreas de la economía y suba del empleo formal.

VARIABLE	DIMENSIÓN/ ASPECTOS	▪ INDICADORES
Talleres sobre idea de negocio y emprendimiento	a. Planificación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evidencia su justificación ▪ Cuenta con objetivos claros y precisos ▪ Realiza actividades ▪ Utiliza Recursos ▪ Cuenta con un cronograma ▪ Se establece las estrategias ▪ Prevé la evaluación de los talleres
	b. Implementación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establece los lugares o espacios donde se van a realizar los talleres. ▪ Organización de los estudiantes para participar en el taller. ▪ Determina los recursos económicos, financieros etc. ▪ Capacita a los participantes.
	c. Ejecución	<ul style="list-style-type: none"> • Se observa cambios en las egresadas • Funciona el PYMES.
	d. Evaluación y control	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aplicación de los instrumentos evaluativos. ▪ Elaboración de los informes parciales y finales.
	e. Seguimiento y monitoreo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realiza el seguimiento al desempeño de las egresadas. ▪ Utiliza procedimientos e instrumentos del monitoreo ▪ Elabora el informe final del seguimiento y monitoreo.

1.4.3. Definición operacional de Talleres de ideas de negocio.

Operacionalización de la Variable Dependiente.

Creación de PYMES.

Las PYMES son empresas que se caracterizan principalmente por contar con un nivel de recursos y posibilidades mucho más reducidas que los de las grandes empresas. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) constituyen el 95 % del tejido empresarial internacional, en lo que significa el porcentaje más significativo dentro de la malla empresarial mundial. De estadísticas recientes de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), se desprende que los nuevos empleos se generan en su mayoría en las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, esto no fue impedimento para que la dinámica de creación de empresas en el país se acelerase. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), al final del año pasado existían 2'303.662 firma en el Perú. Las PYMES, normalmente cuentan con ayuda o subsidios del estado, que buscan reactivar áreas de la economía.

VARIABLE	DIMENSIONES/ ASPECTOS	INDICADORES
Creación de PYMES	a. Planificación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evidencia su justificación ▪ Cuenta con objetivos claros y precisos ▪ Realiza actividades ▪ Utiliza Recursos ▪ Cuenta con un cronograma ▪ Se establece las estrategias ▪ Prevé la evaluación de los talleres
	b. Implementación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Establece los lugares o espacios donde se van a realizar los talleres. ▪ Organización de los estudiantes para participar en el taller. ▪ Determina los recursos económicos, financieros etc. ▪ Capacita a los participantes.
	c. Ejecución	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se observa cambios en las egresadas ▪ Funciona el PYMES.

	d. Evaluación y control	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aplicación de los instrumentos evaluativos. ▪ Elaboración de los informes parciales y finales.
	e. Seguimiento y monitoreo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realiza el seguimiento al desempeño de las egresadas. ▪ Utiliza procedimientos e instrumentos del monitoreo ▪ Elabora el informe final del seguimiento y monitoreo.

1.5. Hipótesis.

1.5.1 Hipótesis General

Las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” perciben los efectos que tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en Lima.

1.5.2 Hipótesis Específicas

1. Las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, no reciben los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en Lima.
2. El desarrollo de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES tienen efectos favorables en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”.
3. Es importante proponer un Plan de Mejora sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES, en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”.

1.6. Objetivos

1.6.1 Objetivo general.

Determinar los efectos que tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima.

1.6.2 Objetivos específicos

1. Determinar el grado de intervención de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES, en Lima, de las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”
2. Desarrollar talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima.
3. Proponer un Plan de Mejora sobre idea de negocio y emprendimiento, para la creación de PYMES, en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”.

II. METODOLOGÍA

2.1 Tipo y diseño La investigación es de tipo aplicada; porque nos permitirá solucionar la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”.

El diseño de investigación que se ha seleccionado, es el pre-experimental de un solo grupo con pre y post-test, tal como lo afirma Roberto Hernández Sampieri manifiesta que a un grupo se le aplica una prueba previa al estímulo o tratamiento experimental, después se le aplica una prueba posterior al estímulo; cuyo diagrama es el siguiente:

GE O₁ X O₂

Dónde:

GE = Grupo experimental

X = Tratamiento

O₁ = Observación antes

O₂ = Observación después

2.2 Población y muestra

La población y muestra estaba conformada por un total de 30 egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” Villa María del Triunfo-Lima.

La investigación se ubica la Institución Educativa del CETPRO“Virgen del Carmen”en Jr. Ica N° 160 Mz. 24 –José Gálvez Barrenechea- Villa María del Triunfo-Lima. A continuación detallamos la muestra por especialidades encuestadas:

Especialidades	Mujeres
Estética Personal	15
Hostelería y Turismo	5
Textil y Confección	5
Artesanía y Manualidades	5
TOTAL	30

Fuente: CETPRO “Virgen del Carmen”

2.3. Técnica y instrumento de recolección de datos.

Técnicas A través de la técnica de encuesta se recogerá la información con respecto a la aplicación del programa; (pre y post-test), también la información sobre las egresadas de las diferentes opciones ocupacionales del CETPRO; y a través de una escala valorativa donde se estructuro los datos en tablas, para luego realizar los porcentajes según indicadores.

Instrumentos

Para el acopio de la información se empleará el pre y post test.

Procesamiento y análisis de Información

El análisis de la investigación y respectivo procesamiento de los resultados se realizaron haciendo uso gratuito del Excel 16.0 que es una aplicación de hojas de cálculo, empleándose procesamientos estadísticos.

Los resultados fueron explicados respecto su significación actual y en función a los objetivos de investigación previstos. Prueba de análisis de la hipótesis estadística nulas y alternativa; y análisis de los resultados obtenidos en torno al nivel de desarrollo de las actividades de la propuesta más la interpretación y comparación de las teorías y las investigaciones que constituyen los antecedentes que han sido publicados.

III. RESULTADO

Los resultados analizados de la investigación se evidencian en las cinco siguientes tablas.

Tabla N°01 de la dimensión 1 denominada:

“Planificación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento

Dimensión 1	Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Item 01 pre test	0	0%	15	50%	10	33%	5	17%	30	100%
Item 01 pos test	0	0%	1	3%	16	53%	13	43%	30	100%
Item 02 pre test	0	0%	0	0%	20	67%	10	33%	30	100%
Item 02 pos test	0	0%	0	0%	14	47%	16	53%	30	100%
Item 03 pre test	0	0%	7	23%	11	37%	12	40%	30	100%
Item 03 pos test	0	0%	3	10%	13	43%	14	47%	30	100%
Item 04 pre test	0	0%	25	83%	5	17%	0	0%	30	100%
Item 04 pos test	0	0%	4	13%	24	80%	2	7%	30	100%
Item 05 pre test	0	0%	16	53%	9	30%	5	17%	30	100%
Item 05 pos test	0	0%	3	10%	17	57%	10	33%	30	100%
Item 06 pre test	0	0%	8	27%	22	73%	0	0%	30	100%
Item 06 pos test	0	0%	1	3%	19	63%	10	33%	30	100%
Item 07 pre test	0	0%	5	17%	20	67%	5	17%	30	100%
Item 07 pos test	0	0%	1	3%	14	47%	15	50%	30	100%
Pre-test	0	0%	76	36%	97	46%	37	18%	210	100%
Post-test	0	0%	13	6%	117	56%	80	38%	210	100%

Fuente: Cetpro Virgen del Carmen. Villa María del Triunfo. Lima.

Interpretación

De la tabla N°01, relacionada a la dimensión 1, sobre Planificación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento podemos observar que un 27% de estudiantes puntúan la escala A veces; por otro lado después de aplicar el post test ya un 63% puntuaba la escala Casi siempre, lo cual es favorable

.En Consecuencia del total de la tabla N° 1 relacionada a la dimensión 1, sobre Planificación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento podemos observar que el 36% estudiantes del CETPRO manifiestan que A veces evidencia la importancia de la planificación, antes al aplicar el taller de Emprendimiento; y después de aplicar el post test el 56% de manifiesta la importancia de esta Dimensión

Tabla N°02 de la dimensión 2 denominada: Implementación de los talleres sobre idea de Negocio y Emprendimiento

DIMENSIÓN2	Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Item 8 pre test	0	0%	0	0%	25	83%	5	17%	30	100%
Item 8 pos test	0	0%	0	0%	18	60%	12	40%	30	100%
Item 9 pre test	0	0%	0	0%	10	33%	20	67%	30	100%
Item 9 pos test	0	0%	0	0%	6	20%	24	80%	30	100%
Item 10 pre test	0	0%	10	33%	20	67%	0	0%	30	100%
Item 10 pos test	0	0%	0	0%	23	77%	7	23%	30	100%
Item 11 pre test	0	0%	6	20%	19	63%	5	17%	30	100%
Item 11 pos test	0	0%	0	0%	14	47%	16	53%	30	100%
Total pre test	0	0%	16	13%	74	62%	30	25%	120	100%
Total post test	0	0%	0	0%	61	51%	59	49%	120	100%

Fuente: Cetpro Virgen del Carmen. Villa María del Triunfo. Lima.

Interpretación

De la tabla N°02, relacionada a la dimensión 2, de implementación de los talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento, podemos observar que un 33% de estudiantes puntúan la escala A veces ; por ello después de aplicar el post-test un 77% puntuaban la escala Casi siempre, lo cual es favorable.

En consecuencia el total de la tabla N° 02 relacionada a la dimensión 2 de implementación de los talleres sobre idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que el 25 % de estudiantes del CETPRO manifiestan que Siempre evidencian la importancia de la implementación antes de aplicar el Test y después de aplicar el Post-test el 49% manifiesta la importancia de la implementación de los talleres de emprendimiento.

Tabla N°03 de la dimensión 3 denominada: Ejecución de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento

Dimensión 3	Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Item 12 pre test	0	0%	20	67%	10	33%	0	0%	30	100%
Item 12 pos test	0	0%	1	3%	24	80%	5	17%	30	100%
Item 13 pre test	0	0%	5	17%	5	17%	20	66%	30	100%
Item 13 pos test	0	0%	0	0%	9	30%	21	70%	30	100%
Pre-test	0	0%	25	42%	15	25%	20	33%	60	100%
Post-test	0	0%	1	1%	33	55%	26	44%	60	100%

Fuente: Cetpro Virgen del Carmen. Villa María del Triunfo. Lima.

Interpretación

De la tabla N°03, relacionada a la dimensión 3, de Ejecución de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que un 17% de estudiantes puntúan la escala Casi siempre; entonces después de aplicar el post-test un 70% puntúa la escala Siempre, lo cual es favorable.

En consecuencia del total de la tabla N° 03 relacionada a la dimensión 3 de Ejecución de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que un 25% de estudiantes del CETPRO manifiestan que Casi Siempre evidencia la importancia de la Ejecución de talleres antes de aplicar Test; y después de aplicar el Post-test el 55% manifiesta la importancia de la Ejecución de los Talleres de Emprendimiento.

Tabla N°04 de la dimensión 4 denominada: Evaluación y Control de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento

Dimension 4	Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Item 14 pre test	0	0%	5	17%	25	83%	0	0%	30	100.0%
Item 14 pos test	0	0%	0	0%	21	70%	9	30%	30	100.0%
Item 15 pre test	0	0%	0	0%	20	67%	10	33%	30	100.0%
Item 15 pos test	0	0%	0	0%	13	43%	17	57%	30	100.0%
Total pre test	0	0%	5	8%	45	75%	10	17%	60	100.0%
Total pos test	0	0%	0	0%	34	57%	26	43%	60	100.0%

Fuente: CETPRO Virgen del Carmen. Villa María del Triunfo. Lima.

Interpretación

De la tabla N° 04, relacionada a la dimensión 4, de Evaluación y Control de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que un 17% de estudiantes puntúan la escala A veces; por consiguiente después de aplicar el Post-test un 70% puntúan la escala Casi siempre lo cual es favorable.

A pesar que del total de la tabla N° 04 relacionada a la Dimensión 4, de Evaluación y control de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que un 17% de estudiantes del CETPRO manifiestan que Siempre evidencian la importancia de la Evaluación y Control antes de aplicar el Test; y después de aplicar el Post-test el 43% manifiestan la importancia de la Evaluación y Control de los Talleres de Emprendimiento.

Tabla N°05 de la dimensión 5 denominada: Seguimiento y Monitoreo de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento.

Dimensión 5	Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Item 16 pre test	0	0%	0	0%	9	30%	21	70%	30	100%
Item 16 pos test	0	0%	0	0%	7	23%	23	77%	30	100%
Item 17 pre test	0	0%	3	10%	21	70%	6	20%	30	100%
Item 17 pos test	0	0%	0	0%	17	57%	13	43%	30	100%
Item 18 pre test	0	0%	0	0%	4	13%	26	87%	30	100%
Item 18 pos test	0	0%	0	0%	5	17%	25	83%	30	100%
Pre-test	0	0%	3	3%	34	38%	53	59%	90	100%
Post-test	0	0%	0	0%	29	33%	61	67%	90	100%

Fuente: Cetpro Virgen del Carmen. Villa María del Triunfo. Lima.

Interpretación

De la tabla N°05 relacionada a la dimensión 5, de Seguimiento y Monitoreo de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que un 10% de estudiantes puntúan la escala A veces; por ello después de aplicar el Post-test un 57% puntúan la escala Casi siempre lo cual es favorable.

Por consiguiente del total de la tabla N° 05 relacionada a la Dimensión 5, de Seguimiento y Monitoreo de los Talleres sobre Idea de Negocio y Emprendimiento; podemos observar que un 38% de estudiantes del CETPRO manifiestan que Casi siempre evidencian la importancia del Seguimiento y Monitoreo antes de aplicar el Test; y después de aplicar el Post-test el 67% manifiestan la importancia del Seguimiento y Monitoreo de los Talleres de Emprendimiento.

Tabla N°01
"Evaluacion de creacion de PYMES"

	Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Item 01 pre test	0	0%	15	50%	10	33%	5	17%	30	100%
Item 01 pos test	0	0%	1	3%	16	53%	13	43%	30	100%
Item 02 pre test	0	0%	0	0%	20	67%	10	33%	30	100%
Item 02 pos test	0	0%	0	0%	14	47%	16	53%	30	100%
Item 03 pre test	0	0%	7	23%	11	37%	12	40%	30	100%
Item 03 pos test	0	0%	3	10%	13	43%	14	47%	30	100%
Item 04 pre test	0	0%	25	83%	5	17%	0	0%	30	100%
Item 04 pos test	0	0%	4	13%	24	80%	2	7%	30	100%
Item 05 pre test	0	0%	16	53%	9	30%	5	17%	30	100%
Item 05 pos test	0	0%	3	10%	17	57%	10	33%	30	100%
Item 06 pre test	0	0%	8	27%	22	73%	0	0%	30	100%
Item 06 pos test	0	0%	1	3%	19	63%	10	33%	30	100%
Item 07 pre test	0	0%	5	17%	20	67%	5	17%	30	100%
Item 07 pos test	0	0%	1	3%	14	47%	15	50%	30	100%
Item 08 pre test	0	0%	0	0%	25	83%	5	17%	30	100%
Item 08 pos test	0	0%	0	0%	18	60%	12	40%	30	100%
Item 09 pre test	0	0%	0	0%	10	33%	20	67%	30	100%
Item 09 pos test	0	0%	0	0%	6	20%	24	80%	30	100%
Item 10 pre test	0	0%	10	33%	20	67%	0	0%	30	100%
Item 10 pos test	0	0%	0	0%	23	77%	7	23%	30	100%
Item 11 pre test	0	0%	6	20%	19	63%	5	17%	30	100%
Item 11 pos test	0	0%	0	0%	14	47%	16	53%	30	100%
Item 12 pre test	0	0%	20	67%	10	33%	0	0%	30	100%
Item 12 pos test	0	0%	1	3%	24	80%	5	17%	30	100%
Item 13 pre test	0	0%	5	17%	5	17%	20	66%	30	100%
Item 13 pos test	0	0%	0	0%	9	30%	21	70%	30	100%
Item 14 pre test	0	0%	5	17%	25	83%	0	0%	30	100%
Item 14 pos test	0	0%	0	0%	21	70%	9	30%	30	100%
Item 15 pre test	0	0%	0	0%	20	67%	10	33%	30	100%
Item 15 pos test	0	0%	0	0%	13	43%	17	57%	30	100%
Item 16 pre test	0	0%	0	0%	9	30%	21	70%	30	100%
Item 16 pos test	0	0%	0	0%	7	23%	23	77%	30	100%
Item 17 pre test	0	0%	3	10%	21	70%	6	20%	30	100%
Item 17 pos test	0	0%	0	0%	17	57%	13	43%	30	100%
Item 18 pre test	0	0%	0	0%	4	13%	26	87%	30	100%
Item 18 pos test	0	0%	0	0%	5	17%	25	83%	30	100%
Total Pre Test	0	0%	125	23%	265	49%	150	28%	540	100%
Total Pos Test	0	0%	14	3%	274	51%	252	47%	540	100%

Fuente: CETPRO Virgen del Carmen, Villa Maria del Triunfo. Lima

IV ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Los hallazgos encontrados en el presente estudio, indican que los talleres de idea de negocio y emprendimiento contribuyen significativamente en la mejora de la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO“Virgen del Carmen” de VillaMaría del Triunfo, Lima.

Estos resultados son concordantes con el análisis estadístico realizado a cada una de las 5 dimensiones que implica el instrumento de evaluación tomado a través de un pre test y post test.

Finalmente discutiremos los resultados de la tabla N° 1, relacionada a la dimensión 1: “Planificación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento donde se observó que en el Pre-Test solo el 36% de estudiantes a veces manifiestan que planifica su taller y después de aplicar el Post-Test ya en un 56% de egresadas casi siempre manifiestan mayor importancia por planificar sus talleres; ya que cuentan con un cronograma para establecer estrategias. A esta conclusión también llega Ortiz M. y Pinilla R. (2014) quien afirma que se debe elaborar un plan de negocios para crear un SPA. y que se contemple un plan integral con más servicios; no sólo así se mejorará los servicios múltiples sino también la eventual rentabilidad.

De otra parte , en la tabla N° 2 , relacionada a la dimensión 2 : “ Implementación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento se evidencia que en el Pret-Test solo un 25% de estudiantes siempre implementan su taller; mientras que en el Post-Test, tenemos 49% de los egresados siempre implementan su taller en su negocio; ya que cuentan con recursos económicos financieros . De otra parte Ortiz C. (2017), afirma que debe establecer la viabilidad de implementar centros de belleza con espacios temáticos vanguardistas, generando un valor agregado a sus clientes; también capacitación constante y actualizada para que el personal pueda ofrecer un servicio de calidad hacia el cliente.

Con respecto a la Tabla N°03, relacionada a la dimensión 3, “ Ejecución de los talleres sobre idea de negocios y emprendimiento evidencia en el Pret-test, que solo el 25% de estudiantes casi siempre ejecutan los talleres ; pero recién los cambios se ven en las egresadas ya que 55% casi siempre ejecutan sus talleres porque ya funciona el PYMES. También llega a esta conclusión Gomero M. (2015) quien concluye que debe haber una estrecha relación con las empresas para aumentar las ventas a través de su cartera de clientes . Las pequeñas empresas son más significativas superando aleas grandes, especialmente en la ciudad de Lima.

Al comparar los resultados de la tabla N° 04, relacionada a la dimensión 4 “ Evaluación y control de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento se evidencia que solo el 17% de estudiantes siempre aplicaba instrumentos evaluativos en el Pret-test, para luego evidenciar una mejora después de la aplicación del Post-Test, con un 43% de egresadas siempre manifiestan importancia en la aplicación de instrumentos y elaboración de informes. En ese sentido coincide el investigador Uría R. ; en la función administrativa con actividades relacionadas con la empresa como la contabilidad, archivo también con la función financiera que es el estudio de inversiones y rentabilidad ,coinciden estas funciones los investigadores: Camarena J.Katz y Khan con modelo funcional abierto.

Aunando a la situación de la tabla N° 5 como tabla final, dimensión 5 : seguimiento y monitoreo de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento. Se observa que en el Pret-test con las estudiantes un 38% casi siempre utilizaba instrumentos de monitoreo en los talleres de emprendimiento y monitoreo ; mientras que en el Post-test, la mejora es significativa en un 67% de las egresadas realizan seguimiento y monitoreo en los talleres de emprendimiento . Por otro lado Alarcón F. (2017), como parte del emprendimiento en el Perú, su objetivo es investigar las herramientas tecnológicas importantes dentro de la etapa inicial. El emprendimiento varia con el contexto y donde se presente, surgirá como pieza clave dentro del desarrollo económico.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Se logró determinar la influencia de los talleres, basados en el negocio y emprendimiento para la creación de PYMES con las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, los resultados nos arrojan datos confiables y reales sobre medición, valoración y la toma de decisiones que nos lleven a nuevos cambios en las egresadas para insertarse al mercado laboral, demostrando así su decisión a futuro para nuevos proyectos de emprendimiento.

Los Talleres de idea de negocio, inciden positivamente en la creación y gestión de las pequeñas y medianas empresas.

Los Talleres de idea de negocio y emprendimiento facilitan herramientas de gestión y estrategias esenciales operativas que ayudan a la administración y gestión de la PYME.

Finalmente se propone un “Plan de Mejora” sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, propiciando alianzas estratégicas.

5.2 Recomendaciones

Implementar talleres trimestrales para facilitar, la creación de medianas y pequeñas empresas para que así nuestras estudiantes puedan contar con un plan de negocios y/o capacitación progresiva.

Por consiguiente, se recomienda:

Que los Talleres de idea de negocio, deben planificarse para que su desarrollo sea sustentable y sostenible en el CETPRO.

También se recomienda la modernización de la estructura, para que se pueda optimizar los trabajos desarrollados acorde a la actualidad y elevar la calidad administrativa, económica y financiera; debido a que nos encontramos dentro de la globalización y cada vez el mercado es más competitivo.

Por último, se recomienda, el Plan de Mejora, se convierta en un instrumento de gestión para promover y otorgar sostenibilidad en el tiempo en la creación de pequeñas empresas.

VI. AGRADECIMIENTOS

A Dios por guiar mis pasos y permitirme vivir este momento tan importante.

A mis Padres, porque me educaron con el ejemplo y me dieron lo mejor de ellos.

A mis queridos hijos y familiares en general por ser mi motivación para seguir en este camino del conocimiento.

A mi esposo, por su apoyo incondicional en todos los momentos importantes de mi vida.

A mis compañeras de la Maestría, con quienes compartimos durante todo este proceso momentos gratos y generosamente también sus conocimientos.

A la Universidad San Pedro mi alma Mater y agradecida a mis asesores, por el apoyo constante para poder concluir con éxito este hermoso sueño.

VII REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agramonte, K. (2017). Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del instituto de educación superior tecnológico público Bagua. Universidad Peruana Unión. Perú.

Aguirre, M. y Martínez, A. (2013). Plan de negocios para la creación de la empresa Day spa en la ciudad de Cartagena. Universidad de Cartagena. Ciudad Cartagena de indias. Colombia.

Alarcón, F. (2017). Estudio del impacto de las herramientas tic con conexión a internet, como parte del proceso inicial de las start-ups y emprendimientos, en Perú. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. Perú.

Aragón, A., & Sánchez, G. (2003). Orientación estratégica, características de gestión y resultados: Un estudio de la PYME española. Madrid: ICE, Tribuna de Economía.

Bueno E. (2010) “Introducción a la organización de las empresas”
Editorial: Centro de Estudios Financieros 276 pag.

Carazo, I. (2011). Marcas Colectivas, Asociatividad e Innovación. Lima. Perú.

Chiavenato, I. y Gomero, M. (1994) (1994). *Administración de Recursos Humanos*. México D.F.

Cruz, M. (2013). Importancia de las Pymes en el Estado de México. Universidad Autónoma del Estado de México. Facultad de Contaduría y Administración. México.

Gomero, M. (2015). Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico. UNMSM. Perú.

González, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios Tecnología en Gestión Comercial y de Negocios. Colombia.

Humphrey, A. (1970) “Creador del Análisis DAFO. Instituto de Investigaciones de Stanford.

Hurtado, W. (2017) “Influencia de la Profesionalización en la Mejora de la Competitividad de la PYME en el Perú: Empresas Familiares del Sector Manufactura. Universidad San Ignacio de Loyola Lima Perú.

Huapaya, M. (2017). Modelo de innovación en micro y pequeñas empresas de un conglomerado industrial peruano. Caso: CITEvid. Universidad de Piura. Perú.

INEI (2017). Perú: Estructura empresarial. Lima – Perú.

Ortiz, M. & Pinilla, R. (2014). Plan de Negocios para la Creación del Spa Sol & Luna. Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD. Tunja. Colombia.

Ortiz, C. (2017). Plan de Negocios para la creación del Salón de Belleza y Spa Azul. Universidad Santo Tomas, Facultad ciencia y Tecnología. Bogotá. Colombia. 43

Rhea, E. (2010) “Manual de Gestión de Calidad para el Departamento de Asunto Públicos”.

Uria, R. (2008). Elementos de la Empresa” Editorial : Mc Graw-Hill.

WEBGRAFIA

Benavides, Espinoza et al, (2004). El Proceso de Aprendizaje para los Emprendedores en la Situación Actual: Un Análisis Cualitativo en el Ámbito Universitario. Disponible en:<http://www.Revistadyo.com/index.php>.

Blank, S. (2013). Four Steps to the Epiphany. New York: K & S Ranch.

Campos, X. (29 de 10 de 2013). Blog de Innovación. Obtenido de Blog deInnovación. Disponible en :<http://thejazzmusician-xavier.blogspot.pe/2013/10/lean-design-thinking.html>

CONAPO (2010), Consejo Nacional de Población. Disponible en: <http://www.conapo.gob.mx>.

INDECOPI (2012). Guía Informativa. Productos bandera de Perú, Setiembre 2012. Disponible en:
http://www.indecopi.gob.pe/repositorioaps/0/14/jer/guias_informativas/prodbandera_peru.pdf

Produce, Ministerio de la Producción (2010). Desarrollo de Marca ColectivaOrovilca. Recuperado el:
<http://ftp.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/CITESUBMENU2/marca-colectiva-orovilca.pdf>

Rhea, E. (2010). Universidad Técnica del Norte
<Http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789>.

Uriarte, J. y González, M. (2007). Métodos e instrumentos de Evaluación Psicológica de Jóvenes Emprendedores en Revista de Psicología Científica. Com., vol. 14, Colombia. Disponible en:<http://www.psicologiacientifica.com>

VIII APÉNDICES Y ANEXOS

8.1 Anexo N° 1 Encuesta

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

VICERRECTORADO ACADEMICO

SECCIÓN DE POSTGRADO EN EDUCACIÓN

ENCUESTA PARA PROMOVER TALLERES DE CREACIÓN PYMES EN EGRESADAS DEL CETPRO "VIRGEN DEL CARMEN "VILLA MARÍA DEL TRIUNFO-LIMA

MÓDULO:.....EDAD:.....SEXO:.....

ESCALA VALORATIVA:

- 1 NUNCA
- 2 A VECES
- 3 CASI SIEMPRE
- 4 SIEMPRE

N°	INDICADORES	ESCALA			
		N	AV	CS	S
	Planificación				
01	▪ Evidencia justificación				
02	▪ Cuenta con objetivos claros y precisos				
03	▪ Realiza actividades				
04	▪ Utiliza Recursos				
05	▪ Cuenta con un cronograma				
06	▪ Se establece las estrategias				
07	▪ Prevé la evaluación de los talleres				
	Implementación				

08	▪ Establece los lugares o espacios donde se van a realizar los talleres.				
09	▪ Organización de los estudiantes para participar en el taller.				
10	▪ Determina los recursos económicos, financieros etc.				
11	Capacita a los participantes				
12	Ejecución				
13	▪ Se observa cambios en las egresadas				
14	▪ Funciona el PYMES				
	Evaluación y control				
15	▪ Aplicación de los instrumentos evaluativos.				
16	▪ Elaboración de los informes parciales y finales.				
	Seguimiento y monitoreo				
17	▪ Realiza el seguimiento al desempeño de las egresadas.				
18	▪ Utiliza procedimientos e instrumentos del monitoreo				
19	▪ Elabora el informe final del seguimiento y monitoreo.				

VIII APÉNDICES Y ANEXOS

8.2 Anexo N° 2 Matriz de consistencia lógica.

Título: Talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de pymes en las egresadas del CETPRO virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.

TÍTULO	PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO	VARIABLE	MARCO REFERENC.
Talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de pymes en las egresadas del CETPRO virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.	¿Qué efectos tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” en Lima, 2017?	Las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” perciben los efectos que tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en Lima, 2017	Determinar los efectos que tiene la aplicación de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima, 2017.	Variable Independiente: Talleres de idea de negocio y emprendimiento	Creación PYMES
	1. ¿Cuál es el grado de intervención de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES, en Lima de las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”? 2. ¿Cuáles son los efectos de mejora de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento, para la creación de PYMES; en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima? 3. ¿Es posible proponer un Plan de Mejora sobre idea de negocio y emprendimiento, para la creación de PYMES, de las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima?	Las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, no reciben los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en Lima. El desarrollo de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES tienen efectos favorables en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”. Es importante proponer un Plan de Mejora sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES, en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”.	Determinar el grado de intervención de los talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES, en Lima, de las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen” Desarrollar talleres sobre idea de negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”, Lima. 3. Proponer un Plan de Mejora sobre idea de negocio y emprendimiento, para la creación de PYMES, en las egresadas del CETPRO “Virgen del Carmen”.	Variable Dependiente: Creación PYMES	Talleres de idea de negocio y emprendimiento

8.3 Anexo N° 3 Matriz de consistencia metodológica.

Título: Talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de pymes en las egresadas del CETPRO virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.

ENFOQUE INVESTIGACIÓN	TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DATOS	CRITERIOS DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTOS
Cuantitativo	Aplicada	Pre-experimental de un solo grupo con pre y post test, aplicando el instrumento antes y después de la aplicación de talleres sobre idea d negocio y emprendimiento.	<p>La población quedo constituida por 30 egresadas, del CETPRO virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.</p> <p>La población se convirtió en muestra y fue elegida de las diferentes especialidades.</p>	<p>Técnica: Encuesta Son preguntas cerradas con alternativas múltiples.</p> <p>Instrumento: Cuestionario Fue elaborado en base a los objetivos de la investigación y en coherencia con la operacionalización de las variables de estudio. Contiene afirmaciones que permitirá al egresado encuestado marcar una de las 4 alternativas consideradas como respuesta (Tipo escala Likert) según el grado de afinidad a las respuestas.</p>	Se validó el instrumento con tres Jueces de Expertos, especialistas en temas de educación

8.4 Propuesta pedagógica

TALLERES BASADOS EN EL NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE PYMES EN LAS EGRESADAS DEL CETPRO VIRGEN DEL CARMEN – VILLA MARÍA DEL TRIUNFO – LIMA

I. INTRODUCCIÓN

La propuesta pedagógica está basada en la implementación metodológica en la promoción de talleres de negocio y emprendimiento en las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen- Villa María del Triunfo- Lima. Asimismo, la siguiente propuesta metodológica surge para favorecer y generar el autoempleo a través de PYMES, como alternativas de emprendimiento que les permita afrontar y adaptarse a los cambios dentro del mundo laboral.

De esta manera, la actual propuesta basada en un enfoque por competencias, responde a las necesidades de dicha población objetivo a fin de poder emprender en el caso de la citada población, las intervenciones de educación financiera enfocadas dentro de un proceso formativo para generar espacios para el micro emprendimiento a nivel local. Por otro lado, la dispersión de la población adulta es una característica a considerar, pues ello demanda considerar el diseño de las estrategias e intervenciones acordes para dicha población, utilizando diversas técnicas de capacitación, así como el empleo de medios audiovisuales.

Dentro del análisis del marco teórico la mayoría de los programas para la formación de microempresas carecen de un sistema de evaluación y monitoreo basado en el número de microempresas creadas o fortalecidas con indicadores de gestión y planificación. Asimismo, se logrará identificar las debilidades de dichos programas en relación a la eficiencia de las metodologías empleadas en la transmisión de conocimientos teóricos. Finalmente la articulación de las diversas intervenciones, así como la evaluación de sus resultados permitiría contar con mejores herramientas para la generación de nuevos emprendimientos en función a las lecciones aprendidas dentro de las metas de inclusión financiera del Perú para el 2021, que se encuentran enfocadas a lograr una mayor profundidad en los mercados financieros, ampliar la cobertura física, lograr un

mayor uso de medios de pago digitales desarrollando un ecosistema financiero confiable y seguro para la población en general.

II. JUSTIFICACIÓN

Esta propuesta metodológica se encuentra incluida dentro del proyecto denominado Talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de PYMES en las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.

El mundo actual se caracteriza por el incesante cambio y la creciente globalización de la crisis mundial, y el incremento de la educación técnica como instrumentos esenciales para el progreso y el desarrollo congruente con las nuevas realidades y las demandas sociales y científicas, tanto actuales como futuras. Por otra parte, en el CETPRO Virgen del Carmen del distrito Villa María del Triunfo-Lima, la mayoría de estudiantes son mujeres; considerada en la actualidad como una pieza importante en el mundo económico, siendo el emprendimiento una oportunidad para comenzar a cambiar sus condiciones laborales y el desarrollo comercial de su entorno.

En el plano educativo, los centros de enseñanza técnica enfrentan desafíos muy importantes, pues son los principales centros formadoras de los futuros técnicos y especialistas de nuestro país. Para ello, desde ellas se asumen objetivos definidos en función a la generación de nuevas, requiriéndose la experiencia de una actividad altamente calificada y formativa para llevar a cabo proyectos de emprendimiento en un proceso continuo e ininterrumpido.

En el plano metodológico, es necesario vincular la importancia de la educación como una herramienta para el desempeño de la vida económica al proponerse un Plan de Mejora, donde se involucran egresadas del CETPRO a partir del enfoque de las PYMES para el aprendizaje en la educación financiera.

En el contexto social, la educación financiera es la clave para el progreso, el país necesita más emprendedores que empleados y por eso es necesario educar de preferencia a los jóvenes y mujeres, como poblaciones especialmente vulnerables sobre finanzas con el fin de formar más emprendedores.

III CONTEXTO

Esta propuesta didáctica ha sido diseñada para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima con el propósito de brindar competencias técnicas y didácticas paraa formación de micro emprendimientos.

IV OBJETIVOS

Objetivo general

Determinar la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento laboral para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima

Objetivos específicos

- a. Establecer la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento laboral, dimensión planificación, para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.
- b. Establecer la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento laboral, dimensión ejecución, para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.
- c. Establecer la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento laboral, dimensión evaluación para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.

ETAPAS	OBJETIVOS	INDICADORES
Planificación	Establecer la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento	<ul style="list-style-type: none">• Búsqueda de la información• Establecimientos de metas• Planificación sistemática• Monitoreo

	laboral, dimensión planificación, para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización de recursos financieros
Ejecución	Establecer la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento laboral, dimensión ejecución, para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa • Búsqueda de oportunidades • Persistencia • Exigencia de la calidad • Compromiso • Eficiencia • Persistencia en la resolución de problemas • Independencia
Evaluación	Establecer la eficacia de los talleres basados en el negocio y emprendimiento para la creación de las PYMES sobre el emprendimiento laboral, dimensión evaluación para las egresadas del CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima.	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de cotejo • Ficha de actitudes • Prueba oral • Cuestionario • Carpeta empresarial • Hoja de diagnóstico • Hoja de presupuesto • Ficha de asistencia y puntualidad • Rúbrica de evaluación • Carpeta de empresarial

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- Método activo.
- Método demostrativo.
- Investigación de mercado.

VI. TEMPORALIZACIÓN

La siguiente propuesta pedagógica está diseñado para ser aplicada en CETPRO Virgen del Carmen – Villa María del Triunfo – Lima en cinco fechas con 20 horas pedagógicas dictadas por un especialista.

VII. CRONOGRAMA

Nº	Indicadores para la creación de PYMES	CRONOGRAMA					Total
		DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5	
1	Planificación	4					4
2	Implementación		4				4
3	Ejecución			4			4
4	Evaluación y Control				4		4
5	Seguimiento y Monitoreo					4	4
TOTAL HORAS		4	4	4	4	4	20

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación se realizará utilizando diversas técnicas e instrumentos con la finalidad de recoger información sobre el desarrollo de los talleres

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Observación	- Ficha de cotejo - Ficha de actitudes
Pruebas específicas	- Prueba oral - Cuestionario - Carpeta empresarial
Prácticas calificadas	- Hoja de diagnóstico - Hoja de presupuesto
Evaluación de desempeño	- Ficha de asistencia y puntualidad - Rúbrica de evaluación Carpeta de empresarial

Bibliografía

- Duarte, F. (2007) Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas año 2, número 3 julio.
- Formichella, M. (2004) El Concepto De Emprendimiento Y Su Relación Con La Educación, El Empleo Y El Desarrollo Local. Buenos Aires. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Ortiz, C; Duque, Y, y Camargo, D (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. Bogotá. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión. 16 (1): 85-104.
- Prats, M. y Agulles, R. (2008). Algo más que intuición para los negocios – Competencias que todo emprendedor debería desarrollar. IESE Business School – Universidad de Navarra. DI-765.
- Rodríguez, A (2009) Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. Pensamiento y gestión, N° 26, pp 94-119.

Anexo N° 5 Propuesta de Plan de Mejora

PLAN DE MEJORA N°01-2018/CETPRO V.C.

I. DATOS INFORMATIVOS

CETPRO : Virgen del Carmen	DURACIÓN: 1 Mes
DRELM : Lima Metropolitana PROFESORA : Julia B. Rodas Gutiérrez	TOTAL HORAS: 20 horas HORARIO: Martes 3:00 – 7:00pm
UGEL: 01- SJM	FECHA: 08 Febrero 2018

II. DENOMINACIÓN DEL TALLER

“TALLERES DE IDEA DE NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO”

20 Horas

III. MARCO LEGAL

- Constitución Política del Perú.
- Ley N° 28044 – 2003 Ley General de Educación
- R.D. N° 130-09-ED “Orientaciones para la autorización de nuevos módulos y/o Especialidades en los centros de Educación Técnico Productiva”
- R.D. N° 520-2011-ED “Procedimiento para el desarrollo de actividades de capacitación, actualización y reconversión laboral en los Centros de Educación públicos y privados”
- D.S. N° 028 – 2017 ED Reglamento de Actividades Productivas y empresariales.
- R.M.N° 0622 – 2017 ED Directiva para el desarrollo del Año escolar 2018.

IV. JUSTIFICACIÓN

La presente actividad de capacitación denominada “TALLER DE IDEA DE NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO” nace con la necesidad de brindar a la comunidad educativa del CETPRO “Virgen del Carmen”, una alternativa para promover el autoempleo en las egresadas, a través de la creación de Pymes dentro del marco legal que pide nuestro gobierno; también se busca promover una cultura de emprendimiento que esté al alcance de todos, mencionar que esta actividad en los últimos años ha tenido mucha demanda.

A través de la presente capacitación estimularemos a los participantes en el emprendimiento y elaboración de carpetas de negocio y /o empresarial. Así como el adecuado uso de los fichas de costo y financiamiento de negocios, incentivando el emprendimiento en el Cono Sur de Lima, según la ocasión lo requiera aplicando todos los requisitos para la constitución legal de una empresa. Trabajando para una mejor calidad de vida y emprendimiento sostenible.

V. OBJETIVOS

Objetivo General

Promover la creación de Pequeñas y Medianas Empresas; y consolidar las existentes, a fin de contribuir al incremento de su capacidad generadora de autoempleo y de valor agregado a la producción.

Objetivos Específicos

- ✓ Desarrollar y fortalecer las capacidades y competencias de empresarios y emprendedoras.
- ✓ Propiciar vinculaciones estratégicas con la Comunidad Educativa y municipalidad de Lima, para lograr un trabajo conjunto que fomente la competitividad de las PYMES.
- ✓ Realizar un plan de negocio que facilite la inserción del emprendimiento al mercado local.

VI. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- ✓ Método activo.
- ✓ Método demostrativo.
- ✓ Investigación de mercado.

VII. CONTENIDOS Y ORGANIZACIÓN DE LA PROPUESTA

Nº	Indicadores para la creación de PYMES	CRONOGRAMA						OBS.
		DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5	Total	
1	Planificación	4					4	Indicador 1
2	Implementación		4				4	Indicador 2
3	Ejecución			4			4	Indicador 3
4	Evaluación y Control				4		4	Indicador 4
5	Seguimiento y Monitoreo					4	4	Indicador 5
TOTAL HORAS		4	4	4	4	4	20	Total horas

VIII. ORIENTACIONES PARA LA EVALUACIÓN

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Observación	- Ficha de cotejo - Ficha de actitudes
Pruebas específicas	- Prueba oral - Cuestionario - Carpeta empresarial
Prácticas calificadas	- Hoja de diagnóstico - Hoja de presupuesto
Evaluación de desempeño	- Ficha de asistencia y puntualidad - Rúbrica de evaluación Carpeta de empresarial

IX. NÚMERO DE PARTICIPANTES POR TALLER

- ✓ 30 Egresadas de las diferentes especialidades del CETPRO “Virgen del Carmen”.

X. REQUISITOS DE ACCESO AL TALLER

- ✓ Estudiante matriculada.
- ✓ Ser mayor de 18 años.
- ✓ Deseo de superación en negocio y emprendimiento

XI. REQUISITOS PARA LA APROBACIÓN

Tener un 90% de la asistencia y presentar la carpeta empresarial lista para aplicar el emprendimiento y/o idea de negocio.

XII. REQUISITO PARA CERTIFICACIÓN

El certificado es elaborado por la institución. Se otorgará la certificación a los participantes que han cumplido con los requisitos de aprobación.

XIII. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

Las acciones de seguimiento y monitoreo de la actividad será de responsabilidad de la institución y la docente a cargo de la especialidad. Y al término del desarrollo del taller, cada docente deberá presentar a la directora un informe detallado de las acciones realizadas en el desarrollo de la actividad.

Lima, 08 de febrero del 2018

.....

Julia Bertha Rodas Gutiérrez
Docente de Estética Personal
CETPRO Virgen del Carmen

8.5 Anexo N° 5 FOTO DE EX_ALUMNAS

**SPA “KARLA QUINTEROS
LUGAR: JOSÉ GÁLVEZ V.M.T.**



SPA “ZOILITA”

LUGAR: JUAN VELASCO V.E.S.



SPA “KAIZEN”
LUGAR: CHORRILLOS



SPA “MEYLU”

LUGAR: JOSÉ GÁLVEZ V.M.T.



SPA KARINA

LUGAR: JOSÉ GÁLVEZ V.M-T.



EMPRENDEDORA: ELSA ORTIZ
DIRECTORA DE UNIQUE



**TALLER SOBRE DE IDEA DE NEGOCIO Y
EMPREDIMIENTO
EGRESADAS DEL CETPRO “VIRGEN DEL CARMEN”**



EMPRENDEDOR DE PYMES
EMPRESA “PANDA STUDIOS”

