

## **“TALLERES DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL PARA COMERCIANTES EMPRENDEDORES”**

Proyecto ganador del  
Tercer Concurso de Iniciativas de Responsabilidad Social  
para Administrativos PUCP



### **Lineamientos del proyecto:**

Este proyecto busca llevar a cabo un piloto que nos permita sentar las bases de un modelo de capacitación en gestión empresarial para grupos de comerciantes de mercados de diferentes zonas emergentes de Lima y del Perú, apoyados en la metodología desarrollada por la ONG “Acción Emprendedora” y sus conocimientos en organización, capacitación y evaluación, de proyectos de empoderamiento a emprendedores.

### **Grupo de trabajo:**

70 comerciantes, 7 (10%) hombres y 63 (90%) mujeres, con edades entre los 30 y 50 años, con formación de educación escolar y en algunos casos incompleta. Todos son propietarios de puestos comerciales en el Mercado Santa Rosa de los Sauces, ubicado en la urbanización de Los Jardines de San Vicente en el distrito de San Juan del Lurigancho.

### **Principal preocupación del grupo:**

El impacto en las ventas que tenga el posicionamiento de supermercados locales, Metro y Plaza Veá, en la zona, debido a que ellos tienen conocimientos empíricos pero no están capacitados en temas específicos de gestión empresarial.

### **Objetivo del Proyecto:**

Brindar conocimientos sobre temas de gestión empresarial a un grupo de comerciantes de un mercado local y a la vez explorar cómo las teorías impartidas pueden ser viables o adaptables a esta realidad comercial, mediante una dinámica de enseñanza basada en trabajos prácticos.

### **Objetivos secundarios:**

- Integrar al grupo de trabajo, a través de las actividades andragógicas.
- Empoderar a los participantes, al otorgarle herramientas y conocimientos que buscarán generar un bienestar no solo comercial, sino también familiar y social. Volviéndolos ejemplo de progreso y cambio.
- Lograr que miembros de la comunidad PUCP, a través del programa logren dar y recibir conocimientos que enriquezcan sus experiencias profesionales y pedagógicas.
- Explorar la viabilidad de las teorías impartidas a través los usos y adaptaciones que los comerciantes apliquen en sus comercios.
- Obtener para las teorías de gestión empresarial, ejemplos empíricos basados en una realidad local, que puedan desarrollar futuros modelos o guías para la categoría.

## Talleres:

Las sesiones se brindarán los días Sábados de 3:00 a 8:00 pm, en las siguientes fechas y temas por sesión:

- 23/08/2014 – Taller introductorio: Presentación de los objetivos, indicadores, metodología y resultados esperados del proyecto.
- 06/09/2014 - Sesión 1: Introducción a los negocios.
- 13/09/2014 - Sesión 2: Formando el modelo de negocio.
- 20/09/2014 - Sesión 3: Marketing.
- 27/09/2014 - Sesión 4: Ventas.
- 04/10/2014 - Sesión 5: Logística.
- 11/10/2014 - Sesión 6: Costeo.

## Dinámica de trabajo:

Cada sesión constará de 2 horas de clases teóricas-prácticas, dirigidas de manera voluntaria por un profesor especialista en el tema a trabajar y un grupo de asesores, estudiantes universitarios, que apoyarán a la dirección de los grupos de trabajo en las dinámicas a realizar. Para generar una mayor comprensión del alumnado, se busca utilizar como dinámica de enseñanza: un trabajo basado en casos prácticos.

### **Evaluación:**

A través de la generación de indicadores de impacto específicos para el aprendizaje y la metodología de enseñanza, que serán levantados mediante un proceso de evaluación práctico de cada sesión con el fin de recabar de los participantes (comerciantes, docentes y asesores) los datos del avance y de la dinámica del proyecto mismo.

### **Resultados:**

- Conocimientos sobre la dinámica social y económica de los emprendedores que formaron el mercado, he identificar los casos de éxitos para tomarlos por ejemplos de desarrollo que inspiren a otros.
- Mecanismos identificados de ahorro e inversión utilizados para gestionar sus operaciones, debido a que cada comerciante posee conocimientos prácticos sobre estos temas.
- Conocimientos acerca de la importancia de la asociatividad como un potencial recurso para lograr mayores objetivos empresariales en pequeños negocios. Esta experiencia puede servirnos de caso de estudio para generar un modelo y replicarlo en otras zonas del país.
- Medir la efectividad de los programas de fomento de gestión empresarial. El conocimiento empírico y práctico adquirido y aplicado bajo el sentido común se verá contrastado con el conocimiento en gestión empresarial que podamos transmitir.



**Productos a generar:**

- **Elaboración de un artículo de trabajo:** con la experiencia desarrollada se trabajará un artículo cuya finalidad será la de exponer los fundamentos de la iniciativa, el empoderamiento de comerciantes en temas de gestión, la creación de agentes de cambios sociales y el desarrollo humano a través de iniciativas de RSU basadas en la colaboración mutua. Al igual que el trabajo de la RSU, a través el vínculo entre una institución universitaria y la sociedad.

-**Elaboración de una propuesta de proyecto replicable a mayor escala:** con la información recogida, las evaluaciones realizadas, y la documentación recabada, se elaborará una propuesta que sirva para replicar la iniciativa en otros grupos de emprendedores y de otros distritos.

