

FONDO CONCURSABLE ADMINISTRATIVOS 2014
Presentación de la iniciativa

1. Información del/ los participantes:

Nombres y apellidos	Elizabeth Beatriz Vallejos Mamani
Código PUCP	00003154
Unidad	Dirección de Recursos Humanos
Cargo	Coordinadora de Organización y Métodos
Profesión	Administradora / Maestría en Recursos Humanos
Correo electrónico	vallejos.eb@pucp.edu.pe
Teléfono / Anexo	6262000 / 2024
Celular	987530051

Nombres y apellidos	Mauricio Alejandro Zolezzi Salinas
Código PUCP	20023166
Unidad	Dirección Académica de Planeamiento y Evaluación
Cargo	Asistente III
Profesión	Publicista
Correo electrónico	mauricio.zolezzi@pucp.pe
Teléfono / Anexo	6262000 / 2291
Celular	945378024

2. Información general de la iniciativa

Nombre de la iniciativa	Talleres de capacitación en Gestión Empresarial para comerciantes emprendedores
Ubicación	Mercado Santa Rosa de los Sauces, Urb. Los Jardines de San Vicente, San Juan del Lurigancho
Población	70 personas
Fecha de inicio	Setiembre del 2014
Fecha de fin	Noviembre del 2014

3. Breve descripción de la iniciativa

Con este proyecto buscamos 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.

De la mano de la organización "Acción Emprendedora", nos apoyaremos en la metodología desarrollada por ellos y sus conocimientos en organización, capacitación y evaluación, de proyectos de empoderamiento a emprendedores. Con ello, esperamos obtener un modelo de acción que nos permita trabajar en el marco de un plan estructurado los conocimientos de la gestión de negocios según las necesidades o requerimientos de los grupos objetivos, pero siempre enfocados en grupos humanos de zonas urbanas o de rubros de negocio emergentes o de

potencial progreso.

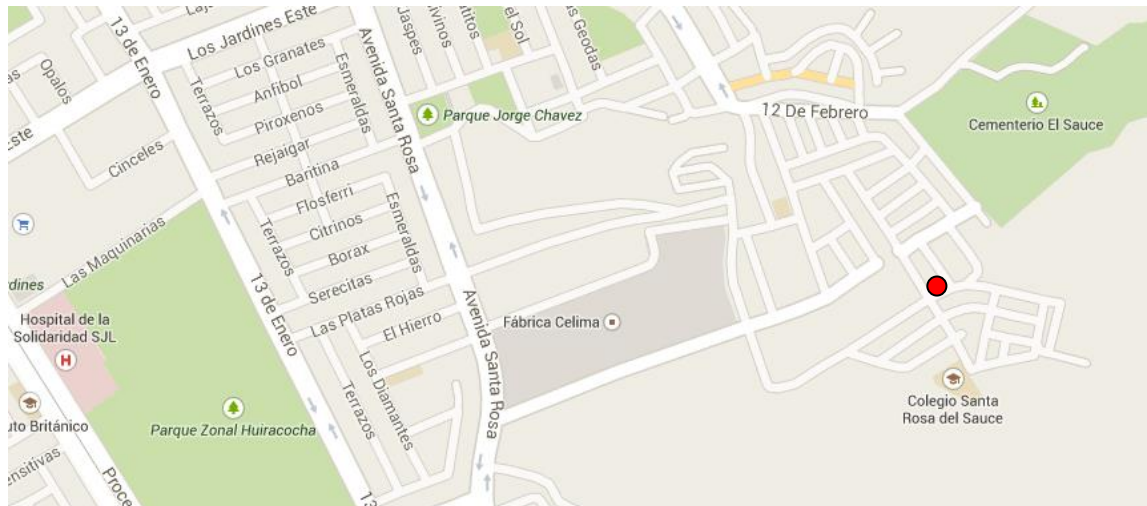
En este caso específico se busca que a través de siete sesiones con una duración de dos horas aproximadamente se trabajen los temas de: Introducción a los Negocios, Formando el Modelo de Negocio, Mercadeo, Ventas, Logística y Costeo, los cuales han sido resaltados por parte de los dirigentes del grupo en una primera entrevista.

Por último, este proyecto nos parece justificante porque nos permitirá apoyar a comerciantes de sectores emergentes de nuestra capital con teorías en gestión empresarial que les permita manejar sus negocios de manera más eficaz, eficiente y hasta lograr un posible crecimiento; nos permitirá explorar a través de los resultados obtenidos en el trabajo con estos comerciantes, cómo estas teorías pueden ser viables y al mismo tiempo ser adaptables a realidades comerciales locales; lograr que profesionales puedan adaptar sus conocimientos para ser percibidos y adoptados, por personas con una formación básica o no académica; y enriquecer a profesionales y académicos con experiencias de vida, que brinden a teorías o conocimientos en gestión empresarial nuevas formas de acción o modelos de ejecución, que sean más reales y adaptables a la realidad peruana, del sector con el que se está trabajando.

4. Descripción de la población con la que se trabajará: (número de personas, edad, género, profesión, ubicación, necesidades y/o intereses)

Es una población conformada por 70 personas, 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.

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.



Cuya distribución de rubros es la siguiente:

Rubros de negocio o comercio	Total de puestos
Abarrotes	6
Golosinas	1
Plástico, Bolsas y descartables	4
Venta de fruta	3
Comida	12
Venta de pollo	7
Condimentos	7

Ropa	6
Verduras	10
Venta de carne	3
Venta de pescado	3
Venta de zapatos	2
Bazar	3
Zapatería	1
Remojadito	1
Lencería	1
Total	70

La principal preocupación del grupo objetivo en este momento es el impacto que puede tener el posicionamiento de supermercados locales, Metro y Plaza Vea, en sus ventas. Debido a que ellos tienen conocimientos empíricos, pero no están capacitados en temas específicos de logística, abastecimiento, conocimientos en ventas (trato con clientes), precios de venta, y mantenimiento del espacio de venta (iluminación, orden, limpieza, etc.). Problemas que no solo les afecta directamente a ellos, sino que no por la falta de conocimiento e importancia de los mismos, no permiten mejoras en conjunto para los espacios comunes y la gestión del mercado en sí mismo.

5. Objetivos:

5.1. Objetivo general:

- Desarrollar un programa de capacitaciones que permita el intercambio de conocimientos prácticos de gestión empresarial entre profesionales en la material y comerciantes emprendedores, en búsqueda de un aprendizaje mutuo.

5.2. Objetivos específicos:

- Desarrollar las capacidades y conocimientos prácticos de gestión empresarial, en los comerciantes emprendedores, a través de la aplicación de la teoría impartida en una realidad práctica, que finalmente que logre una mejora en sus negocios.
- Lograr que miembros de la comunidad PUCP, a través del programa logren dar y recibir conocimientos que enriquezcan sus experiencias profesionales y pedagógicas.
- 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.
- 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.

6. Actividades a desarrollarse como parte de la iniciativa

Las actividades a desarrollarse serán las siguientes:

- Evaluación y selección de emprendedores:
 - a) Diseño de ficha de evaluación inicial
 - b) Análisis y síntesis de información recabada

c) Utilización de la información para afinar casos prácticos.

- Planificación:

- a) Diseño metodológico (Andragogía y Aprender Haciendo).

- b) Definición de la currícula.

- d) Redacción de manuales.

- e) Desarrollo de indicadores de impacto a obtener.

- Convocatoria y selección de profesores (como impulsores del proyecto, formaremos parte de la plana docente):

- a) Definición de los perfiles requeridos por profesor

- b) Definición del proceso de selección

- c) Desarrollo de estrategia de reclutamiento en la PUCP por diversos canales (charlas internas, entrevistas personales, mailing, web pucp, periódico interno, etc.)

- d) Desarrollo de capacitaciones a profesores en la metodología y casos a implementar.

- Charla de lanzamiento:

- a) Invitación a los dirigentes del mercado de comerciantes, voluntarios administrativos PUCP y autoridades PUCP al lanzamiento

- c) Presentación de los objetivos, indicadores, metodología y resultados esperados del proyecto.

- Desarrollo de clases:

- a) Gestión logística semanal de impresión de manuales, traslado de voluntarios, coordinación con dirigentes y comerciantes

- b) Recabar y ejecutar evaluaciones prácticas a fin de obtener datos del avance para generación de indicadores.

- c) Clausura y entrega de certificados (Firmado por la DARS y la ONG Acción Emprendedora).

- Evaluación del proyecto:

- a) Desarrollo de proceso para obtener indicadores de impacto

- b) Síntesis y análisis de la información

- c) Redacción de artículo con el impacto obtenido

- d) Comunicación del impacto obtenido gracias al apoyo de la DARS PUCP.

7. Descripción de la manera en que la iniciativa tendrá un impacto positivo en la vida de la población.

Como se ha mencionado en secciones anteriores, consideramos que la iniciativa tendrá no solo un impacto comercial, sino también personal y social. A través de un intercambio de conocimientos mutuos, entre profesionales en temas de gestión empresarial y los comerciantes seleccionados, queremos que mediante un manejo más eficiente y eficaz de sus comercios, no solo podremos combatir la principal preocupación de este grupo, que es la inminente presencia de supermercados en la zona, sino que además buscamos lograr que la mejora se refleje en el bienestar familiar, en la imagen de los participantes entre su entorno familiar y social. Además estos conocimientos les servirán a futuro como bases para iniciativas de emprendimiento empresarial, en las que quizás ellos busquen expandir sus comercios o incursionar en nuevos rubros. Finalmente, esta iniciativa tiene un impacto en la sociedad peruana por medio de generación de empleo y recursos sostenidos a microempresas y sus familias. El 98% de negocios

en el país son micro y pequeñas empresas, 85% declararon no haber recibido capacitación en gestión empresarial, brindan empleo privado a cerca del 90% de la PEA, pero cuya tasa de mortalidad empresarial en el primer año es del 80% (Fuente: INEI, Encuesta de Microempresarios 2013).

8. Como ejecutores de la iniciativa ¿de qué manera compartirán su experiencia con la comunidad PUCP? (artículos, fotos, videos, etc.)

Se ha pensado en desarrollar actividades previas y posteriores a la ejecución del proyecto:-

- Elaboración de un artículo de trabajo: ambos líderes de proyecto, trabajaremos en 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 RS 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: 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.
- Difusión a través de medios institucionales del proyecto: se buscará a través de los diversos medios institucionales la difusión para generar interés en la comunidad y buscar voluntarios para siguientes etapas o futuras actividades.

9. Como ejecutores de la iniciativa ¿qué aprendizajes esperan lograr al llevarla a cabo?

Esperamos aprender sobre la dinámica social y económica propia de los pobladores del AAHH Los Sauces y de los emprendedores que formaron el mercado. Detrás de la formación del mercado existen historias personales de lucha y éxito frente a diversos problemas que aún aquejan a la sociedad peruana como por ejemplo: la pobreza, la informalidad, exclusión financiera, etc. Al conocer éstas historias, y poder compartirlas con otros voluntarios de la PUCP, creemos podemos contribuir a continuar formando una sociedad peruana más justa, así como transmitir historias de desarrollo que inspiren a otros.

También queremos aprender acerca de los mecanismos de ahorro e inversión utilizados para gestionar sus operaciones, debido que detrás de cada comerciante hay conocimientos prácticos muy ricos sobre el manejo de recursos económicos y de inversión. Este mercado inicio sin contar con el local dónde actualmente operan; iniciaron en una pampa; los mecanismos y canales de ahorro e inversión previos a los formales, que ahora algunos utilizan, nos ayudarán a entender cabalmente el proceso que han seguido en su camino de formación de sus negocios. Un mejor entendimiento de éste proceso, nos permitirá transmitirlo al resto de la comunidad PUCP y podríamos contribuir con los estudiosos de las ciencias sociales y gestión, en continuar entendiendo el proceso de formalización empresarial y lucha frente a la informalidad.

Asimismo, buscamos aprender acerca de la importancia de la asociatividad como un potencial recurso para lograr mayores objetivos empresariales en pequeños negocios. Entender el efecto de la asociatividad en los comerciantes ha implicado el éxito de la gestión de alianzas estratégicas y redes productivas; así como enfrentar los retos que la misma acarrea. El poder manejar los aparentes inconsistencias entre el grupo, de modo que el esfuerzo colectivo prime para obtener

objetivos comunes, puede significar el éxito y sostenibilidad de sus negocios. Así mismo, aprender y transmitir esta experiencia puede servirnos de caso de estudio para replicar esta historia en otras zonas del país.

Y por último, aprender sobre 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. Aprenderemos acerca de aquello que funciona, y la mejor forma de lograr nuestros objetivos. Contrastaremos si una metodología clásica de enseñanza es la más adecuada.

10. ¿Cuenta con apoyo de alguna unidad PUCP y/o de agentes externos a la universidad?

	Si	No	Especifique el tipo de apoyo (logístico, económico, otros)
Unidad a la que pertenece			
Otra Unidad PUCP			
Institución Externa a la PUCP	X		Municipalidad de Lima: Apoyará logísticamente brindando el local para las clases (Centro de Emprendimiento Montenegro - San Juan de Lurigancho). Acción Emprendedora: ejecutará los procesos de selección (emprendedores y docentes), evaluación, inducción y clases. Además, aportará su modelo de enseñanza, trabajo y evaluación, para la enseñanza de los temas a trabajar. Se adjunta carta de compromiso

Asimismo, en el siguiente cuadro, está la lista de profesionales que dirigirán cada una de las sesiones a impartirse en el proyecto:

Sesión	Docente	Universidad
Introducción a los negocios	Elizabeth Vallejos	PUCP
Formando el Modelo de Negocio	Raúl Rivadeneyra	U. del Pacífico
Mercadeo y promoción	Mauricio Zolezzi	PUCP
Ventas	Jorge Becker	Country Manager ILM
Logística	Ing. Andrea Michahelles	U. de Lima
Costeo	Ing. Andrea Michahelles	U. de Lima

Cabe resaltar, que a esta lista oficial pueden adicionarse otros profesionales que aporten a la dirección de las sesiones de cada una de las áreas teóricas a desarrollarse en el proyecto.

Como se ha indicado en el punto 6 del formulario, se buscará la participación de docentes o administrativos de la PUCP que puedan aportar a través de sus conocimientos profesionales a los temas a desarrollar.

11. Presupuesto

El proyecto contará con tres etapas, cuyos costos se detallan a continuación:

Gastos operativos	S/. 2,820.00
Imprevistos	S/. 180.00
Acción Emprendedora	<u>S/. 1,000.00</u>
Gasto total	S/. 4,000.00

Detalle de los gastos operativos:

Rubro	Descripción	Costo total
Información sobre el proyecto	Movilidad para visitas y charlas informativas del proyecto.	S/. 200.00
Reclutamiento y seguimiento	Confirmación mediante llamadas telefónicas	S/. 160.00
Impresiones	Manuales y guías de trabajo para 7 sesiones	S/. 420.00
Movilidad de profesores y el equipo de soporte	Servicio de taxi para 7 sesiones	S/. 1,400.00
Materiales	Insumos para los trabajos en grupo para 6 sesiones	S/. 360.00
Limpieza	Material de limpieza para el local para 7 sesiones	S/. 70.00
Coffebreak	Coffebreak para los asistentes para 7 sesiones	S/. 210.00

Detalle de los gastos de Acción Emprendedora (Información adjunta en la carta de compromiso):

Rubro	Descripción	Costo total
Diseño de currícula	Por sesión (6 sesiones), casos prácticos y manuales de trabajo (no impresión).	S/. 300
Evaluación y capacitación	Evaluación de perfiles y capacitación a profesores en metodología a implementar.	S/. 200
Relevamiento de información	Mapa de empatía, relevamiento inicial de información de beneficiarios.	S/. 200
Coordinación y seguimiento semanal	Coordinación semanal de AE con los dirigentes, el equipo voluntario de la PUCP y con la Municipalidad de Lima.	S/. 300

12. Cronograma de actividades

Actividades	Setiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre
	1 - 6	8 - 13	15 - 20	22 - 27	29/10 - 4	6 - 11	13 -18	20 - 25	27 / 10 - 1	3 - 8	10 - 15	17 - 22	1 - 15
Planificación													
Convocatoria y selección de profesores de profesores													
Evaluación y selección de emprendedores		S/. 100	S/. 100	S/. 80	S/. 80								
Lanzamiento del proyecto						S/. 300							
Desarrollo de clases y talleres							S/. 360	S/. 360	S/. 360	S/. 360	S/. 360	S/. 360	
Evaluación del proyecto													
Costos por semana	S/. 0	S/. 100	S/. 100	S/. 80	S/. 80	S/. 300	S/. 360	S/. 360	S/. 360	S/. 360	S/. 360	S/. 360	

Los formularios deben ser enviados a dars@pucp.pe hasta el día miércoles 2 de julio.