

RESUMEN EJECUTIVO DE LA PRÁCTICA COMUNITARIA:

“FORTALECIMIENTO, DESARROLLO Y CREACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS PARA LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES DEL SECTOR LOMA GRANDE DEL DMQ”.

DIRECTOR DEL PRPOYECTO: Ing Freddy Bravo



Datos Informativos del Proyecto

Área: Desarrollo de Acciones que Benefician a los Sectores Vulnerables y Minorías

Línea: Valores y Desarrollo Social, responsabilidad social universitaria

Programa: Programa de vinculación con la colectividad para el fortalecimiento en la gestión Administrativa de las cadenas productivas

Carrera: Administración de Empresas

| Beneficiarios | Personas / Grupo de Personas/Entidad | Cantidad | Beneficio Generado |
|---------------|--------------------------------------|----------|---|
| Directos | Trabajadores de pequeños negocios | 19 | Mejora en los procesos de comercialización |
| Indirectos | Familiares de los asociados | 76 | Desarrollo de sus capacidades intelectuales y conductuales gracias a las capacitaciones impartidas. |
| TOTAL | | 95 | |

Plazo de ejecución del Proyecto

| | |
|---------------------|-----------------|
| Inicio: | 15 FEBRERO 2016 |
| Finalización | 30 MAYO 2017 |

Objetivo General

Formar a los comerciantes informales de la Loma Grande en empresarios con fundamentos administrativos para incrementar sus ventas, buscando mejorar las ganancias y rentabilidad, orientados de igual forma al conocimiento sobre el impacto ambiental y formas de ayudar al medio ambiente.

Resumen del Proyecto

Situación al Inicio de la Ejecución del Proyecto

Los comerciantes del centro de Quito del sector de la Loma grande se dedican habitualmente al comercio, es decir a negociar comprando y vendiendo mercaderías, lo que realiza el comerciante en forma habitual.

Los comerciantes del sector de la Loma Grande en la ciudad de Quito se encontraban en la siguiente situación:

Situación de los Beneficiarios Directos

Durante el primer acercamiento entre los comerciantes y los estudiantes de la Universidad Indoamérica se detectó al inicio las siguientes problemáticas internas de sus principales beneficiarios, tales como:

- Desorganización entre los comerciantes, ya que no existía un adecuado ambiente de convivencia, como cuando se convocaban a reuniones únicamente asistía la gente interesada en el tema más no en su totalidad, como por ejemplo en la inauguración y clausura de este proyecto.
- Cuando ya se había confirmado el número exacto de comerciantes a quien se iba a ser la capacitación, poco a poco a pesar de los días, se iban retirando, los dueños propios estaban ausentes, cerraban el negocio, y así fue disminuyendo el número de comerciantes a quien le tocaba a cada estudiante.
- Al inicio algunos de los comerciantes, no prestaban atención a la capacitación que le dábamos, también porque no podían dejar el negocio a un lado, tratábamos de ser breves para que ellos tengan una idea de cómo se debe prosperar en el negocio.
- La falta de organización de los comerciantes en su propio negocio, ya que algunos no contaban con una contabilidad establecida para controlar cuál es su ganancia mensual.
- Pudimos también observar que algunos negocios no cuentan con la gran publicidad para llamar la atención del cliente, por lo que se pasaba desapercibido y no tenían muchos clientes.

Situación de los Beneficiarios Indirectos

- Radica directamente en el nivel de conocimiento de los comerciantes, debido a que el conocimiento académico es nulo en la mayoría de los casos, pero su instrucción y su experiencia alcanza el rango de capacitación elevada.
- Los intermediarios no recibían una alta diversificación de productos, porque la mayoría de los productores ofrecían nueva mercadería cuando los comerciantes solicitaban, y era pocas las veces por ser un sector no muy movido que se adquiría pocos pedidos.
- Deficiencia en habilidades y actividades en algunos negocios, por falta de atención al cliente.

Básicamente los principales problemas que se encontraron al inicio en beneficiarios indirectos fue la incomodidad de los clientes en averiguar los precios de cada uno de los productos, es decir que no tenías establecidos ni organizados cada mercadería para mayor facilidad a los cliente.

2.2 Situación Actual de los beneficiarios

El impacto económico y social del proyecto en los beneficiarios se resume en lo siguiente:

En los beneficiarios directos:

Entre los cambios en de la organización se puede citar:

- Integración entre los miembros de los comerciantes, creando un nivel de acercamiento, unión y lazos de desempeño de capacitación.
- La socialización de las problemáticas internas fueron mejor sobrellevadas en el ámbito social para llamar mejor la atención de los clientes y de interés colectivo gracias a las charlas de capacitación impartidas por los estudiantes de la Universidad.
- La entrega de algunos muebles, publicidad, o implementos para que mejore el aspecto del negocio, entregado a cada uno de los comerciantes

- Charlas de total importancia de: Contabilidad, Marketing, Liderazgo, Administración, Finanzas seguido de contenidos relevantes que ofrecía los estudiantes de la Universidad Indoamérica.
- La implantación de un modelo de gestión brindado por parte de los estudiantes de la Universidad, afianzó conocimientos escasos y en algunos nulos, ayudando de esta manera el obtener un proceso de mejora continua para su negocio y estos puedan tener más clientes.

En los beneficiarios indirectos:

El grado de acción de los cursos de capacitación fue también orientado hacia las familias de los miembros de los comerciantes, ya que no solamente ellos son los que están a cargo del negocio, realizando cursos de las diversas materias que los estudiantes daban a los comerciantes, realizando una charla de como era su negocio y que es lo que debería hacer para prosperar, poniendo ejemplos y práctica en algunos casos

Anexos

Levantamiento de información y convocatoria a la capacitación



Capacitaciones en los locales de cada comerciante





Entrega de cestos ecológicos



Clausura y entrega de certificados por la capacitación

