

Diagnóstico de la Administración de las Microempresas en Valle de Paraíso

Alvarado Flores Henry Claudio, Sánchez Goel Diego, Navarro Murrieta Erik Daniel, Valverde Lara Santiago.

Universidad Iberoamericana Puebla

diegosago25@gmail.com

Abstract

El desarrollo de una microempresa depende directamente del tipo de administración que se le dé. Los déficits en las microempresas son muy comunes especialmente si el propietario y los empleados no tienen conocimiento alguno sobre la administración y funcionamiento dentro de una microempresa.

Valle del Paraíso es una colonia marginada ubicada en la ciudad de Puebla, en la cual las microempresas tienen déficit, para lo cual se realizó un diagnóstico de su administración mediante encuestas cara a cara en la que se detectaron deficiencias de las microempresas de dicha zona. El principal problema radicó en que no hay un flujo de dinero fijo dentro de la zona y hay que activarlo para que estas microempresas tengan un desarrollo óptimo, esto a causa de la mala administración.

Palabras clave

Microempresa, diagnóstico, metodología, administración.

Planteamiento del problema

Según la INEGI (2014) solo el 19.8% de las microempresas en México logran tener una esperanza de vida mayor a 20 años. Valle del Paraíso es una colonia ubicada en el estado de Puebla que cuenta con 20 microempresas las cuales la mayoría están ubicadas en la avenida principal (Figura 1). Estas microempresas no tienen una administración estable al no contar con una contabilidad fija, al obtener productos y establecerles precios como consideren apropiados, en general, lo llevan a cabo de forma empírica. Así las microempresas establecidas no tienen un desarrollo óptimo que causa un déficit en el flujo monetario de la zona.



Figura 1. Avenida Principal (Avenida Robles)

Objetivo general

- Diagnosticar la administración de las microempresas; misceláneas, farmacias y papelerías, en Valle del Paraíso.

Objetivos específicos

- Realizar el diagnóstico de las microempresas establecidas en Valle del Paraíso.
- Ubicar las deficiencias dentro de la administración de las microempresas a través del diagnóstico.

Justificación

A través de este proyecto se pueden ubicar las principales deficiencias que comúnmente tiene una microempresa en desarrollo, se pretende ayudar a los propietarios de las microempresas y a la zona de Valle del Paraíso activando la economía local para que haya flujo de dinero en la zona. México es un país con pobreza en comunidades como Valle del Paraíso y al generar un proyecto que busque apoyar a las microempresas podemos reducir este déficit de flujo monetario.

Alcances y limitaciones

Alcances: Este proyecto solamente se llevará a cabo dentro de la colonia Valle de Paraíso. Se detectarán deficiencias en la administración de las microempresas dentro de la colonia.

Limitaciones: El tiempo y el medio de transporte para llegar a la comunidad así como el tiempo con el que se cuenta para llevar a cabo el proyecto completo.

Marco teórico

Microempresas: Todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores.

Diagnóstico: Procedimiento ordenado, sistemático, para conocer y establecer una circunstancia, a partir de observaciones y datos.

Control: Es la función de administración que se elabora para asegurar que los hechos concuerden con los planes.

Evaluación: Solo se puede mejorar lo que se puede evaluar.

Metodología

Se llevaron a cabo los siguientes pasos: visitar la zona de Valle de Paraíso (Figura 2), entrevistar a los dueños de las microempresas, investigar cuál es su metodología, diagnosticar su administración y manejo de la microempresa, para así determinar las necesidades de la microempresa.



Figura 2. Mapa de la zona Valle del Paraíso, Puebla

Se realizaron dos visitas a la zona Valle del Paraíso; el primer día se realizó un sondeo preliminar de la zona para poder observar los puntos de cuales debíamos enfocarnos para realizar el diagnóstico de las microempresas, se hizo un conteo de microempresas que era aproximadamente 20, así como la cantidad de rubros que existe. Se pudo observar la situación en que se encuentra y las necesidades que tendrían sin haber realizado una encuesta formal.

En la segunda visita, se elaboró previamente una encuesta la cual se los aplico a los propietarios de las microempresas, hay que recalcar que esta zona es muy peligrosa, por lo que las personas son muy reservadas en el momento de poder contestar las encuestas; se realizó dicha encuesta en 11 microempresas (7 misceláneas, 1 ferretería, 2 farmacias y 1 panadería). La encuesta se realizó a una población con nivel socio económico D y D+, donde los propietarios tienen un rango de edad de 25 a 50 años.

Luego de obtener los resultados de las encuestas se realizó el diagnóstico para determinar las necesidades de las microempresas. Se decidió tomar todas las microempresas como un solo tipo de microempresas puesto que las deficiencias entre ellas son iguales, también la cantidad de microempresas que existe en esta zona fue lo que se decidió generalizar.

Análisis de costos

Los dueños de estas empresas tienen variedad de gastos administrativos, estos pueden registrarse en lo que gastan para comprar productos a sus proveedores y/o vendedores al mayoreo, la luz y agua que gastan que tiene un aproximado de \$300 a \$500 en su mayoría debido al alto consumo de los refrigeradores en caso de las farmacias y las misceláneas. No tienen gastos de administración en la cuestión de pago a empleados pero sí la mayoría de los empresarios pagan renta (63%), el otro resto del porcentaje paga una renta (38%), si tuvieran que pagar una renta tendrían una ganancia neta muy baja, ya que según nuestros resultados los que pagan renta tienen el peor manejo administrativo comparando con los que pagan renta.

Resultados y discusión

Las misceláneas (Figura 3), invierten entre \$1,001 - \$1,500 en su inventario, obtienen sus productos del mercado al mayoreo, realizan pedidos o compras del producto de acuerdo a la demanda del producto, fijan los precios con \$1 - \$1.5 de ganancia, influye el precio de la competencia en sus productos, llevan a cabo alrededor de más de 50 ventas a la semana, cuentan con registros de ganancias y ventas, no cuentan con un almacén, la mayoría paga renta, no tienen empleados, no tienen otras sucursales y sí es un negocio familiar.



Figura 3. Propietario de Miscelánea

Las farmacias (Figura 4), invierten entre \$1,001 - \$1,500 en su inventario, obtienen sus productos por medio de proveedores, realizan pedidos o compras del producto de acuerdo a la demanda del producto, fijan los precios tomando en cuenta un 40% del producto comprando y también como criterio personal, sí influye el precio de la competencia en sus productos, llevan a cabo alrededor de más de 50 ventas a la semana, cuentan con registros de ganancias y ventas, una sí cuenta y otra no cuenta con un almacén, sí pagan renta, no tienen empleados, sí tienen otras sucursales y sí es un negocio familiar.



Figura 4. Farmacia sobre la Avenida Roble (avenida principal)

Las ferreterías invierten entre \$1,001 - \$1,500 en su inventario, obtienen sus productos por medio de proveedores, realizan pedidos o compras del producto de acuerdo a las ofertas del proveedor, fijan los precios de acuerdo a como los encuentren, sí influye el precio de la competencia en sus productos, llevan a cabo 0-10 ventas a la

semana, no cuentan con registros de ganancias y ventas, no cuenta con un almacén, sí pagan renta, no tienen empleados, no tienen otras sucursales y es un negocio familiar.

Las panaderías que se encuestó invierten entre \$501 - \$1,000 en su inventario, obtienen sus productos en el mercado al mayoreo, realizan pedidos o compras del producto de acuerdo a la demanda del producto, fijan los precios de acuerdo a su criterio (3 pesos), sí influye el precio de la competencia en sus productos, llevan a cabo 31-50 ventas a la semana, no cuentan con registros de ganancias y ventas, no cuenta con un almacén, sí pagan renta, tienen a un empleado, no tienen otras sucursales y es un negocio familiar.

Conclusiones y recomendaciones

Se diagnosticó la administración que se le da a las microempresas de Valle de Paraíso, a través de una encuesta aplicable a todos los modelos de microempresa.

El problema de estas deficiencias es que los dueños de las microempresas no tienen experiencia ni conocimiento sobre el manejo de una microempresa, así como no existe una contabilidad fija en la que se basen para poner precio a sus productos y lleven un registro de compra venta (Figura 5). Para erradicar estas deficiencias y lograr que las microempresas de esta zona tengan un desarrollo óptimo, se propone desarrollar un modelo de capacitación para microempresas en general para que pueda ser aplicado a los distintos tipos de microempresas.

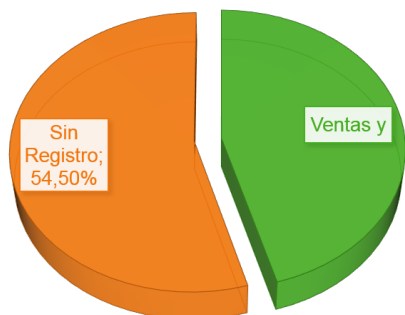


Figura 5.
Porcentaje con o sin

registro de ventas y ganancia.

Referencias

- Comas, V. A., & León, G. M. (2011). Diagnóstico exploratorio de los factores de interrelación personal en las empresas. *Anáhuac Journal*, 11(1), 49-68.
- Sánchez, R. M., Mateo, C. L., & Soto, R. C. (2012). La metodología utilizada en el diagnóstico de PYMES con un Sistema Experto de Benchmarking: PDG® Manufacturier. (Spanish). *Administración Y Organizaciones*, 15(28), 29-54.
- INEGI, Esperanza de vida de los negocios en México (2014). Recuperado 10 de Septiembre 2017 desde: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/experimentales/esperanza/default.aspx>
- Villalobos, J. (2012). Hacia un país emprendedor. *Entrepreneur México*, 20(3)
- Julien, P. A. (2006). *Emprendimiento Regional y Economía del Conocimiento: una metáfora de las novelas policíacas*. ED. Pontificia Universidad Javeriana, Cali Colombia.
- Kelly, J. F. (20 de Marzo de 2013). *Forbes México*. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/mexico-necesita-menos-pymes>
- Secretaría de Economía. (25 de Septiembre de 2017). Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>
- Kirkpatrick, D.L. (1998). The four levels: An overview. Ch. 3 in *Evaluating Training Programs: The Four Levels*. San Francisco: Editorial Berrett-Koehler.

- Concepto de. (03 de Octubre de 2017).
Obtenido de <http://concepto.de/empresario/>
- Concepto De. (03 de Octubre de 2017).
Obtenido de <http://concepto.de/metodologia/>
- Tobón, Sergio (1986). Estrategias didácticas para la formación de competencias. Mexico D.F., A.B. Representaciones Generales.
- Porter, Michael (1991). La ventaja Competitiva de las Naciones. Buenas Aires Argentina, Editorial Javier Vergara Editor S.A.
- Gedesco (2013). Economía para todos.
Recuperado de:
<https://www.gedesco.es/blog/definicion-de-productividad/>
- Frank, R. (2005). MICROECONOMÍA. México: McGraw Hill.