

Una aplicación móvil como herramienta para mejorar el registro de transacciones comerciales y las prácticas contables de los minoristas



Muchos empresarios de subsistencia en los países en desarrollo no mantienen registros comerciales adecuados, lo que puede limitar su capacidad de racionalizar las operaciones comerciales y aumentar las ganancias. Este estudio exploratorio fue diseñado para examinar la adopción y el papel de una nueva aplicación móvil para ayudar a los pequeños comerciantes en Colombia a mantener registros, crear informes comerciales y gestionar otras tareas comerciales. Los resultados muestran que, si bien la aplicación no fue ampliamente adoptada por los participantes del estudio, fue particularmente útil para algunos de los comerciantes que tenían buenas prácticas de registros antes de que se les presentara la aplicación.

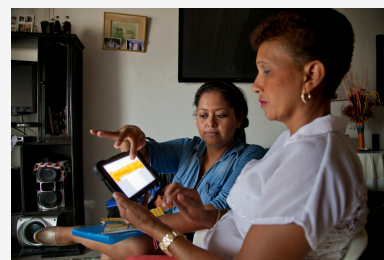
Nota: Este proyecto de investigación es un estudio piloto diseñado para proporcionar información para un potencial escalamiento a un experimento aleatorio controlado completo.

Problema de política

Muchos empresarios en países en desarrollo que dependen de sus pequeños negocios para satisfacer las necesidades básicas de consumo no mantienen registros de los gastos comerciales o de las ventas. Sin un sistema para administrar las finanzas, estas pequeñas empresas pueden perder oportunidades para aumentar las ganancias y reducir gastos. Brindar herramientas a estos microempresarios para ayudarlos a administrar sus finanzas puede ser una forma de mejorar los resultados de sus negocios y los niveles de consumo de sus hogares.

Contexto de la evaluación

Colombia tiene un estimado de 400,000 micro y pequeñas tiendas, que representan el 52% de las ventas de alimentos y minoristas [1], [2]. Mientras que los tenderos venden cientos de productos y gestionan las relaciones con los mayoristas, la mayoría de ellos continúa utilizando herramientas mínimas de administración de empresas, por ejemplo, anotar las ventas y las compras en cuadernos, o no utilizar ningún registro.



INVESTIGADOR

Antoinette Schoar

PAÍS

Colombia

SOCIO

BancaMía, Frogtek

ÁREA DEL PROGRAMA

Pequeñas y medianas empresas

TEMA

Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), diseño de productos, adopción de tecnologías

CRONOGRAMA

2010-2012

Para determinar si un sistema de registro más formal y atractivo podría mejorar la gestión de registros comerciales de los tenderos, IPA se asoció con Frogtek, una empresa que desarrolla herramientas comerciales para emprendedores en mercados emergentes. Frogtek desarrolló Tiendatek, una aplicación de teléfono inteligente que permite a los comerciantes sistematizar sus negocios mediante la gestión de su contabilidad, inventarios, ventas, pagos a proveedores, gastos y ganancias. Todos los datos generados por el tendero se cargan y almacenan en un teléfono móvil y un servidor web de Frogtek. La aplicación Tiendatek crea informes sobre ventas, compras, crédito, inventario y umbrales de rentabilidad basados en los datos cargados por el tendero.

la tecnología de telefonía móvil, que está muy extendida y popularizada en Colombia. El país tiene una de las tasas de participación más altas en los mercados de comunicación y tecnología, con 92.3 suscripciones de teléfonos celulares por cada 100 personas y 45.5% de la población usando internet [\[3\]](#). Por lo tanto, la aplicación es fácilmente accesible para micro y pequeños minoristas.

Detalles de la intervención

Este estudio exploratorio fue diseñado con el objetivo de comprender el grado de adopción de la aplicación Tiendatek y las características de los comerciantes que adoptan la aplicación. En el caso de tener acogida suficiente, el estudio también fue diseñado para explorar si la aplicación ayudaba a los pequeños comerciantes a gestionar mejor sus negocios. El estudio se dirigió a comerciantes con ventas entre 1,000 y 2,000 dólares al mes. El personal de Frogtek entrevistó a los tenderos, evaluó su interés, entregó un teléfono móvil con la aplicación Tiendatek instalada y brindó capacitación en una o dos visitas. Los comerciantes también recibieron asistencia técnica del personal de Frogtek durante 6 meses después de la entrega del teléfono. En total, 58 comerciantes recibieron el teléfono, la capacitación y la asistencia técnica.

Cincuenta y un comerciantes fueron encuestados aproximadamente diez a veinte días después de recibir un nuevo teléfono. Se completó una encuesta de seguimiento de ocho a diez meses después de la entrega inicial con 47 comerciantes. Además, todos los datos generados por los comerciantes y cargados en el servidor web de Frogtek, se utilizaron como datos complementarios para el estudio.

Resultados y lecciones de política

Tiendatek recibió comentarios positivos de los comerciantes que participaron en el estudio, el 96 por ciento de ellos indicó que lo recomendaría a sus colegas. Sin embargo, la mayoría de los comerciantes no utilizaron la aplicación por completo; no registraron todas las transacciones comerciales a través de la aplicación, lo que a su vez limitó su capacidad de aprovechar características como los informes de rentabilidad y de inventario. Además, de los 40 comerciantes que respondieron la pregunta en la encuesta de seguimiento, 10 meses después de recibirla, sólo 10 todavía usaban la aplicación.

Si bien la aplicación no fue ampliamente adoptada por los participantes del estudio, fue más popular entre los comerciantes que inicialmente eran más diligentes en sus registros y prácticas contables. De los 32 comerciantes que informaron tener algún sistema de registros en la encuesta de referencia, cuatro adoptaron Tiendatek, mientras que entre los 15 que no tenían un sistema formal de registros inicialmente, seis comenzaron a usar cuadernos y ninguno comenzó a usar Tiendatek.

Además, los comerciantes que tenían buenos registros y prácticas comerciales antes de recibir el teléfono, por ejemplo, manteniendo por escrito los registros y el inventario de productos, tenían más probabilidades de utilizar Tiendatek con mayor frecuencia durante un período de tiempo más largo.

Fuentes

[1]Díaz, Alejandro, Jorge Lacayo, y Luis Salcedo. 2007. "[Selling to 'mom-and-pop' stores in emerging markets](#)" The McKinsey Quarterly

[2]De Jacobs, Alicia. "[Colombia Retail Food Sector](#)" USDA Foreign Agricultural Services Global Agricultural Information Network Report, October 2010.

[3][United Nations Conference on Trade and Development 2010 Information Economy Report](#)

GLOBAL HEADQUARTERS

101 Whitney Avenue
New Haven, CT 06510 USA
+1 203.772.2216 | contact@poverty-action.org

poverty-action.org