

RESUMEN DEL ESTUDIO

Evaluación del impacto de las cooperativas virtuales sobre las microempresas en Colombia



Las microempresas, así como los proveedores de productos, enfrentan desventajas en comparación con las empresas más grandes respecto al abastecimiento de inventario porque, para reabastecerse, deben viajar con frecuencia y pagar costos más altos. Los investigadores evaluaron Agruppa, un servicio de tecnología que usa teléfonos móviles, el cual crea grupos virtuales de compradores para comprar a granel de forma más económica. La evaluación descubrió que la demanda inicial del servicio era alta, lo que ahorra tiempo y gastos a los dueños de negocios, y aumentaba las ganancias de ciertos productos básicos. Sin embargo, dado que los dueños de negocios redujeron las ventas de otros productos, los ingresos y las ganancias cayeron en promedio y la demanda del servicio disminuyó con el tiempo. Agruppa finalmente cerró, lo que evidencia los desafíos de competir contra mercados centralizados.

Descripción del problema

Para las microempresas en países de bajos y medianos ingresos, el proceso de búsqueda y compra de inventario para vender puede ser una tarea costosa e ineficiente, en comparación a las empresas más grandes con cadenas de suministro más formalizadas. Además del tiempo, las pequeñas escalas en las que estas empresas compran y transportan bienes agregan costos, llegando a socavar su ya limitada rentabilidad. Sin embargo, existe poca investigación sobre cómo hacer que las cadenas de valor para los microempresarios sean más eficientes. La investigación del socio del proyecto en asentamientos informales en zonas urbanas de Colombia ha encontrado que, para comprar inventarios, los vendedores gastan un promedio de 15 horas por semana y 20 por ciento de sus ingresos semanales viajando para hacer compras de inventario, y como compran pequeñas cantidades cada vez, no se benefician de descuentos por volumen. Aprovechar las innovaciones tecnológicas para reducir estos costos y permitir que las microempresas se beneficien de las mismas ventajas que las empresas más grandes, como comprar a granel, podrían mejorar la eficiencia de su negocio, la rentabilidad y, en última instancia, el sustento de los microempresarios.



INVESTIGADORES

Leonardo Iacono, David McKenzie

PAÍS

Colombia

ALIADO

Agruppa

ÁREA PROGRAMÁTICA

Pequeñas y medianas empresas (PYME)

TEMAS

Adopción de tecnología, Mercados,

Microempresas

CRONOGRAMA

2016-2018

Contexto de la evaluación

La venta de alimentos a pequeña escala es una microempresa común en países de bajos y medianos

Evaluación del impacto de las cooperativas virtuales sobre las microempresas en Colombia

Las microempresas, así como los proveedores de productos, enfrentan desventajas en comparación con las empresas más grandes respecto al abastecimiento de inventario porque, para reabastecerse, deben viajar con frecuencia y pagar costos más altos. Los investigadores evaluaron Agruppa, un servicio de tecnología que usa teléfonos móviles, el cual crea grupos virtuales de compradores para comprar a granel de forma más económica. La evaluación descubrió que la demanda inicial del servicio era alta, lo que ahorra tiempo y gastos a los dueños de negocios, y aumentaba las ganancias de ciertos productos básicos. Sin embargo, dado que los dueños de negocios redujeron las ventas de otros productos, los ingresos y las ganancias cayeron en promedio y la demanda del servicio disminuyó con el tiempo. Agruppa finalmente cerró, lo que evidencia los desafíos de competir contra mercados centralizados.

September 26, 2019