



Proyecto Inventario Miscelánea Ginna
Marcela
Recolección de Información

HOJA DE CONTROL

Organismo	SENA		
Proyecto	Proyecto MGM		
Entregable	Recolección de Información		
Autor	Miscelánea Ginna Marcela		
Versión / Edición	0100	Fecha Versión	19/feb/2023
	EDWIN ALBEIRO RAMOS VILLAMIL	Fecha Aprobación	DD/MM/AAAA
	Aprobado Por	Nº Total de Páginas	7

REGISTRO DE CAMBIOS

Versión	Causa del cambio	Responsable del cambio	Fecha del cambio
0001	Estructura proyecto repositorio	Diego Vargas	7/feb/2023

CONTROL DE DISTRIBUCIÓN

Nombre y Apellidos



Proyecto Inventario Miscelánea Ginna Marcela

Planeación de la Recolección

OBJETIVOS	TECNICA(S) A UTILIZAR	INSTRUMENTO	FUENTES	Fecha	Responsables	Recursos	Observaciones
Conocer con mayor profundidad la problemática del proceso	Entrevista	Serie de preguntas definidas en entrevista semiestructurada	Dueña microempresa	04-feb-23	Alexander Fontecha	Audios Whatsapp	Confirmar que se permita el uso de la videogradora
	Observación	Información suministrada de manera informal por empleado	Sede microempresa	05-feb-23	Alexander Fontecha	Libreta de apuntes	
Identificar reglamentaciones relacionadas con captura y recolección de datos para el sistema	Investigación		Internet	19-feb-23	William Arias		



Proyecto Inventario Miscelánea Ginna Marcela

Técnicas de Recolección

Para recolectar la información de funcionamiento del negocio, el contexto en que este surge y los procesos implicados, se realizó una entrevista semiestructurada a la dueña de la microempresa miscelánea Ginna Marcela. Esta entrevista se divide en tres secciones: Contexto, Compra, Venta. Las dos últimas secciones corresponden a los dos procesos implicados. Este tipo de entrevista permite añadir preguntas espontáneas que vayan surgiendo en el momento de entrevista, lo que posteriormente sumó dos preguntas al formato de la entrevista.



Proyecto Inventario Miscelánea Ginna Marcela

Instrumentos de Recolección

Preguntas entrevista
CONTEXTO
¿Cómo nació su negocio?
¿Hace cuánto tiempo existe su negocio donde está ubicado actualmente?
¿Qué tipo de productos comercializa en su negocio?
COMPRA
¿Cómo se provee de los productos que vende?
¿Cuántos proveedores tiene para abastecer su negocio?
¿Realiza el registro de los productos que compra para vender en su negocio? Si es así, ¿cómo realiza este registro?
¿Conoce la cantidad de ingresos y gastos mensuales de su negocio? Si es así, ¿cómo registra estas cantidades?
¿Cómo describe el proceso de compra de los productos que vende en su negocio?
VENTA
¿Realiza algún proceso de manufactura sobre algún producto que vende en su negocio? Si es así, ¿en qué consiste el proceso?
Aparte de la venta de productos en su negocio, ¿ofrece algún servicio?
¿Cuánto cree que es el promedio de ingresos mensuales a raíz de las ventas de su negocio?
¿Tiene clientes frecuentes? Si es así, ¿quiénes son?
¿Cómo describe el proceso de venta al cliente en su negocio?
¿Realiza el registro de clientes de su negocio? Si es así, ¿cómo realiza este registro?
¿Genera facturas a sus clientes?



Proyecto Inventario Miscelánea Ginna Marcela

Tabulación de la Información

Algunos fragmentos clave extraídos de la entrevista son

CONTEXTO

- 1. "He realizado varios emprendimientos en diferentes negocios [...]"
- 2. "Es un negocio de mucha rentabilidad, ya que se encuentra mucha variedad, alta demanda y un gran porcentaje de ganancia"
- 3. "el negocio lleva más o menos 12 años"
- 4. "se comercializan productos de uso diario [...] para el hogar, cuidado del cuerpo, papelería, juguetería y variedad de cosas [...]"

COMPRA

- 1. "La mayoría de proveedores van hasta mi negocio [...] otro porcentaje de proveedores, yo tengo que ir directamente hasta su punto de venta para realizar la compra"
- 2. "No realizo ningún registro en el negocio [...] Siento que esa es una falencia [...], por mis deberes no me alcanza el tiempo para tener presente qué es lo que tengo"
- 3. "No tengo una base exacta de mis ingresos o de mis gastos"

VENTA

- 1. "No sabría decirlo, ya que siempre estoy reinvertiendo las ganancias o el capital en más productos"
- 2. "el cliente viene, solicita lo que está buscando, yo le paso variedad de productos que tengo referente al producto que necesita, escoge el que más le gusta, yo le realizo la venta del producto que yo tengo y listo"
- 3. "Dependiendo del cliente yo le realizo factura. Si él lo solicita o si es para una empresa, normalmente las hago en un talonario de facturas y con mi sello propio"



Proyecto Inventario Miscelánea Ginna Marcela

Análisis de la Información

CONTEXTO

En la respuesta a las preguntas de contexto se evidencia experiencia de la dueña en el manejo de negocios de comercio, incluso del mismo sector comercial de papelería. Como menciona en: “He realizado varios emprendimientos en diferentes negocios [...]” (véase la tabulación de la información, fragmento de contexto 1.).

Al respecto, ella manifiesta saber que la miscelánea es un buen negocio que deja rentabilidad. Tanto en la ubicación anterior como en la que se encuentra actualmente.

“Es un negocio de mucha rentabilidad, ya que se encuentra mucha variedad, alta demanda y un gran porcentaje de ganancia” (Fragmento contexto 2.)

Además, se mencionan cuatro categorías de los productos que comercializa el negocio: Hogar, Cuidado Personal, Papelería y Juguetería. Estas categorías pueden ser útiles para la posterior clasificación de los productos en el sistema.

“se comercializan productos de uso diario [...] para el hogar, cuidado del cuerpo, papelería, juguetería y variedad de cosas [...]” (Fragmento contexto 4.).

COMPRA

En el proceso de compra de productos, se describen dos tipos de proveedores: los que se desplazan hacia la miscelánea y los que la dueña debe visitar para abastecerse. Los doce proveedores que manifiesta tener se dividen en estos dos tipos.

““La mayoría de proveedores van hasta mi negocio [...] otro porcentaje de proveedores, yo tengo que ir directamente hasta su punto de venta” (Fragmento compra 1.).

Es importante resaltar que la dueña es consciente de que no mantener ningún registro de entrada y salida de los productos que comercializa es una falencia para el negocio. Además de que expresa directamente que no tiene una base exacta de los ingresos y los gastos de la miscelánea.

“No realizo ningún registro en el negocio [...] Siento que esa es una falencia [...], por mis deberes no me alcanza el tiempo” (Fragmento compra 2.).

Expresa que las ganancias son la cantidad de dinero en caja. Este punto representa una oportunidad clave para el desarrollo y la implementación del sistema MGM, puesto que pretende cubrir la necesidad de información.

“No tengo una base exacta de mis ingresos o de mis gastos” (Fragmento compra 3.).

VENTA

La miscelanea no realiza ninguna adición o modificación al producto que vende. Lo que ubica a la microempresa Ginna Marcela en el negocio de la reventa de productos, de esta manera, sus ingresos provienen de la cantidad adicional que se le añade al precio del producto final. En esa vía, ante la pregunta sobre el promedio de ingresos mensuales a raíz de las ventas de la microempresa, la dueña desconoce una cifra aproximada, y expresa que siempre está reinvertiendo las ganancias en más productos.

“No sabría decirlo, ya que siempre estoy reinvertiendo las ganancias o el capital en más productos” (Fragmento venta 1.).

Nuevamente, el desconocimiento de información como los ingresos mensuales se convierte en una oportunidad para que el sistema MGM supla esta necesidad, ya que con cifras claras de ingresos puede tomar decisiones de reinversión más efectivas.

Por otro lado, el proceso de venta finaliza con el producto en las manos del cliente. La transacción se hace en efectivo y finaliza sin factura, siempre y cuando esta no sea solicitada. La dueña expresa que si el cliente es empresa o si explícitamente solicita la factura ella registra la venta en un talonario y le pone su sello propio de la miscelánea.

“Dependiendo del cliente yo le realizo factura. Si él lo solicita o si es para una empresa, normalmente las hago en un talonario de facturas y con mi sello propio” (Fragmento venta 3.).

Con estos detalles se puede evidenciar dos elementos que surgen como necesidades: la falencia en el registro de productos entrantes y salientes y la carencia de información financiera base para la reinversión en nuevos productos. Esta información es clave en el funcionamiento de la microempresa, ya que, como se mencionó, su modelo de negocio se basa en la reventa, y con la información oportuna podrá hacer mejores reinversiones. Además, la dueña parece realizar las reinversiones periódicamente, lo que se vincula como característica al sistema a implementar, en la medida que el sistema de inventario, al final del período o cuando ella desea reinvertir pronorcione una base para la decidir qué comprar y qué no