



Organización
de las Naciones Unidas
para la Educación,
la Ciencia y la Cultura



Cátedra UNESCO
Tecnologías de apoyo para
la Inclusión Educativa



REVISTA

JUVENTUD Y CIENCIA SOLIDARIA:

En el camino de la investigación

EMPRENDIMIENTO: TIENDA DE ABARROTES

Joseph Fabián Vera Duta



Soy **Joseph Fabián Vera Duta**, nací el 8 de marzo del 2005, tengo 16 años, soy de Cuenca-Ecuador, estudio en la Unidad Educativa Luis Roberto (segundo de bachillerato), me gusta tocar la guitarra y pasarla bien con mi familia.

Resumen

Hoy en día la pobreza y el desempleo en el país están afectando a la población y a varias familias; padres y madres buscan maneras de solucionar esta crisis ya sea buscando un trabajo o empezando un negocio propio para poder traer el pan a la mesa.

Un gran porcentaje de la población ha decidido aventurarse en el emprendimiento autónomo, considerando una de sus posibilidades empezar un trabajo en familia, para obtener un capital y cubrir las necesidades. Un emprendimiento es una actividad nueva que hace una persona para lograr ganancias a través de un negocio y tener éxito.

Como principales características podemos señalar la persistencia, organización, responsabilidad, confianza, puntualidad, atención al cliente, etc.

Las ventajas son la independencia económica, libertad de manejar su propio tiempo, en la proyección de metas a corto, mediano y largo plazo para alcanzar objetivos de superación.

Las desventajas son todos los riesgos que recaen sobre el emprendedor, los ingresos económicos pueden variar de manera considerable de un mes a otro. Este artículo se enfoca en mostrar las principales características en el emprendimiento de las tiendas de abarrotes.

Palabras clave: negocio, emprendimiento, trabajo, economía, inversión, superación

Explicación del tema

Según el Banco Mundial, alrededor de 3082 millones de personas, solventan sus gastos con menos de cuatro

dólares diarios. Para las personas que viven en estas condiciones es un reto subsistir cada día, características como tener ingenio, fortaleza moral es de suma importancia, ya que la posibilidad de encontrar un empleo no está a su alcance, pues las condiciones no son las mejores. Por ello el aventurarse en el emprendimiento es posible porque se pueden desarrollar en medio de su entorno, dependiendo cómo sea la administración de cada proyecto se logrará que la situación de vulnerabilidad mejore [1].

Aquellas personas que deciden asumir este reto, carecen de educación financiera y de asesoramiento, pues la realidad es que la mayoría se encuentra en una situación de pobreza o pobreza extrema.

La principal motivación de los emprendedores se basa en el deseo de que sus hijos alcancen un mejor futuro por medio del estudio, para que tengan una mejor calidad de vida. Al otorgar un crédito por parte de alguna entidad financiera se muestra que un 77 % son de carácter vulnerable, un 60 % son mujeres, un 33 % se radican en zonas rurales, y el 46 % carece de una educación secundaria.

Al momento de iniciar un emprendimiento autónomo siempre hay temores que suelen surgir como «es arriesgado», «puedes arruinarte», «nunca sabes cómo va a salir». Esta clase de dudas suele surgir al iniciar un negocio, sin embargo, se debe considerar que el objetivo de emprender es alcanzar el éxito personal. Es necesario tener en cuenta que la creación y sostenimiento de un negocio no es fácil, pero con la dedicación adecuada y la toma de decisiones correctas se logrará un mejor estilo de vida. A continuación, se presenta una lista de motivos por el cual emprender, para ello se recomienda la ejecución de un proyecto no solo para salir de una situación crítica, sino también para lograr mayor comodidad en nuestro entorno.

Motivos para emprender

1. Flexibilidad de horario. La posibilidad de manejar el tiempo según su criterio es beneficiosa pues se tiene mayor libertad en manejar los horarios que considere más conveniente.
2. Seguridad laboral. La seguridad de mantenerse en su propio negocio asegura que solo el emprendedor

puede tomar decisiones evitando estar a la espera de otros.

3. Aprendizaje. La mayoría de emprendedores nuevos logran sus objetivos replicando consejos de otras personas con esa vivencia, pues así tienen cierto conocimiento en el camino que aventuren.
4. Adquirir nuevas habilidades. Todo emprendedor logrará comprender y aplicar nuevas técnicas como el márketing, contabilidad, ventas, etc. Pues así quien emprenda logrará beneficios de su negocio.
5. Determinación. Gracias a la toma de decisiones se alcanzará a analizar las situaciones que le rodean, provocando que sea más productivo y responsable, esto servirá tanto para el entorno personal como el laboral.
6. Crear empleos. Conforme el emprendimiento avanza se puede ayudar a otras personas, brindando empleo para un doble beneficio, tanto para su emprendimiento y el avance económico de la o las personas que se ayude.
7. Independencia financiera. Con la dedicación adecuada y el manejo responsable se logrará una mejor situación financiera, teniendo en cuenta los riesgos que se puedan atravesar.

Al iniciar un emprendimiento suele parecer muy sencillo, sin embargo, es todo lo contrario, ya que conlleva una gran cantidad de trabajo, dedicación y el constante compromiso. Para ejecutar este proyecto se tomará una muestra de diez tiendas de abarrotes del sector de la Ciudadela Católica que nos reflejara la información oportuna con aspectos necesarios para lograr el éxito deseado.

Consejos básicos para empezar el emprendimiento de una tienda

El primer paso es calcular recursos económicos, esto evitará desperdiciar el dinero.

La ubicación es primordial pues estar en una zona accesible para los clientes será favorecedor para el emprendedor. Tener bien ubicado el local ayudará a que se obtenga más ventas y un mejor servicio a la comunidad.

Otro aspecto muy importante es la variedad de productos que se debe tener en el negocio para cubrir con satisfacción las necesidades de los clientes.

Atender de buena manera a los clientes para no perder ventas. Por otro lado, es necesario tener los permisos municipales adecuados, estos se los obtienen del municipio, el no tenerlos podría ser muy riesgoso. Siempre es recomendable publicitar tu negocio para incrementar ventas.

El vender un producto no significa que será la ganancia, pues con ese dinero se vuelve a invertir en productos lo que generará más ingresos para el negocio y así determinar un crecimiento paulatino.

Con la finalidad de obtener información más precisa sobre el negocio de tienda de abarrotes, se aplicó una encuesta a personas que tienen este tipo de emprendimiento, para despejar de mejor manera algunas interrogantes relacionadas con el negocio y desde la experiencia ajena obtener los siguientes resultados.

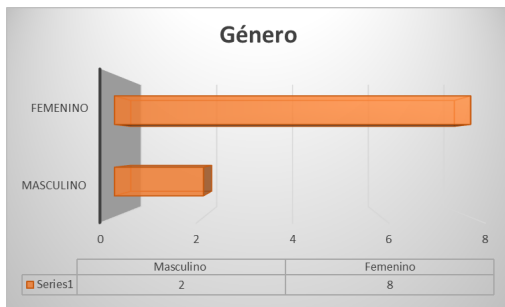


Figura 1. Primera pregunta
Fuente: Autor

Se puede observar claramente que existe mayor porcentaje de mujeres que atienden negocios de tienda de abarrotes, por lo tanto, las mujeres son emprendedoras.

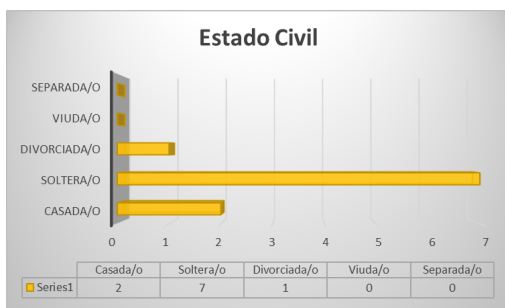


Figura 2. Segunda pregunta
Fuente: Autor

De los resultados, se puede observar que las personas solteras tienen mayor posibilidad de solventar y

producir un negocio.

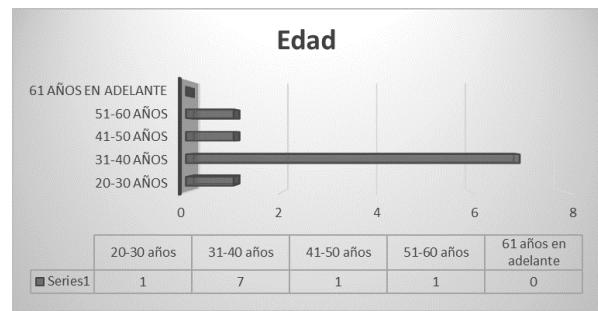


Figura 3. Tercera pregunta
Fuente: Autor

Podemos hacer referencia según el gráfico nos muestra que las personas entre la edad de 31 y 40 años están en la capacidad de generar con mayor responsabilidad un negocio.

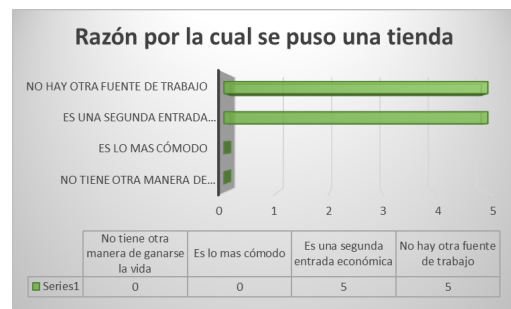


Figura 4. Cuarta pregunta
Fuente: Autor

Del grupo de personas entrevistadas se puede deducir que el 50 % empezaron un negocio porque no hay otra fuente de trabajo y el otro 50 % manifestó que es una segunda entrada económica al hogar, por tal motivo es valioso argumentar que, ante las necesidades presentadas se genera emprendimiento.

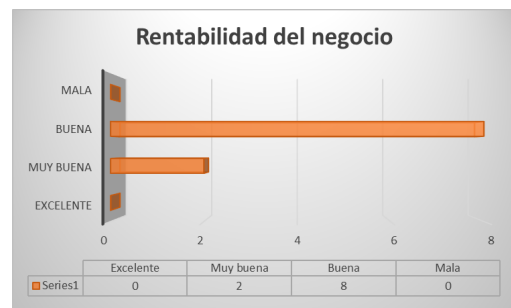


Figura 5. Quinta pregunta
Fuente: Autor

En un abanico de cuatro opciones que se plantea, es evidente que la rentabilidad de una tienda de abarrotes marca una posibilidad de emprender un negocio

y generar recursos a la vez apertura el surgimiento del mismo.

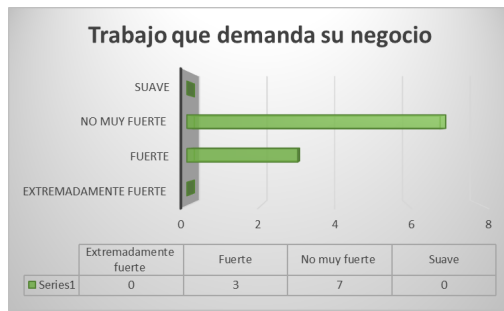


Figura 6. Sexta pregunta
Fuente: Autor

El esfuerzo que demanda el trabajo en una tienda de abarrotes dependerá del tamaño del mismo, si el negocio es pequeño no necesita mucho esfuerzo, sin embargo, su crecimiento dependerá de un sacrificio personal y del liderazgo con el que se manifieste.

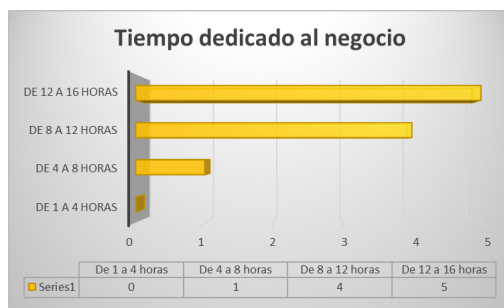


Figura 7. Séptima pregunta
Fuente: Autora

Se puede visualizar que el tiempo dedicado al negocio oscila entre 8 a 16 horas, espacio en el que la labor generada es fundamental para mantener el negocio en actividad constante y que genere recursos para su progresión.

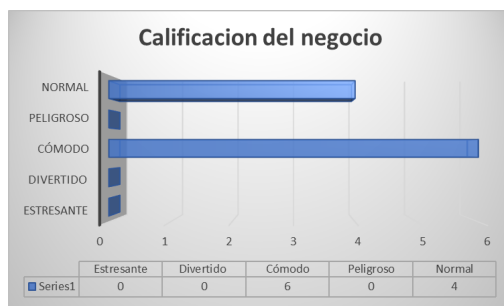


Figura 8. Octava pregunta
Fuente: Autora

Para la mayoría de propietarios el negocio es una actividad que satisface el quehacer diario.

Conclusiones

Luego de haber realizado la encuesta, nos damos cuenta que emprender el negocio de tienda de abarrotes, no es muy complejo ya que no se requiere una preparación especial, sino más bien, es necesario ser perseverante y constante con el fin de generar un negocio estable y enriquecedor así poco a poco se puede alcanzar el objetivo deseado.

Observamos que, de los 30 hasta los 40 años son las edades propicias en que las personas tienen más deseos de superarse y alcanzaron la madurez y equilibrio en su vida, puesto que desean sustentar la economía de su hogar.

A pesar de que emprender no es tarea fácil, la persistencia, la dedicación que se le ponga a cualquiera que sea su negocio siempre se llegará a la meta anhelada. Finalmente, recorro a una frase de Steve Jobs: «Tienes que actuar y estar dispuesto a fracasar. Si tienes miedo a fracasar, no vas a llegar muy lejos».

Referencias

- [1] Fundación BBVA. (2016, 17 octubre). *Emprender un pequeño negocio para salir de la pobreza*. Fundación BBVA microfinanzas. [En línea]. Disponible en shorturl.at/qBTY3
- [2] Mones, M. (2021, 28 junio). *¿Cómo poner una tienda de abarrotes? Inicia una tiendita*. 100Negocios. [En línea]. Disponible en shorturl.at/kpvBT
- [3] *13 excelentes motivos para emprender*. (s. f.). First-Workplaces. Recuperado 10 de septiembre de 2021 [En línea]. Disponible en shorturl.at/nyIPQ