



Almacén Los Peques

El necesario orden financiero en las pymes

Termina el mes de octubre de 2013 y Alejandra Zamorano tiene algunas dudas sobre sus ingresos. Se alegra por el incremento en las ventas, pero no sabe cuánto destinará a inversión para abastecer el almacén durante los próximos 30 días. Su marido, quien le otorga préstamos con regularidad, sin plazo ni exigencia de devolución, intenta ayudar a dilucidar la cuestión. Alejandra persistirá en el negocio, pues logra vender lo que ofrece, aunque sigue con dudas, pues no hay absoluta claridad en las ganancias, y se pregunta ¿cómo puedo ordenar los números de mi almacén?

“El marido de Alejandra le ayuda prestándole dinero cuando necesita invertir en nuevos productos o cuando requiere pagar a algún proveedor. Ella estima que esto no le causa dificultades graves, ya que con las ganancias que le da su negocio alcanza a cubrir gastos familiares y otros gastos menores relacionados con una ampliación que están realizando en su casa y el negocio”.

Espíritu emprendedor y apoyo familiar: un buen escenario para empezar

Alejandra es de esas personas que tienen facilidad para los negocios. Desde pequeña ha emprendido diferentes actividades comerciales, iniciadas con pequeños montos de capital, pero siempre se trató de iniciativas pasajeras para conseguir recursos destinados a fines particulares y, por lo tanto, sin proyección. Sin embargo, desde hace

un año se ha planteado el desafío de instalar un almacén de abarrotes en su nueva casa, llamado Almacén Los Peques.

Para iniciar este negocio su madre le prestó dinero con el cual compró mercadería en un local mayorista. El negocio ha funcionado bien, las personas del barrio lo reconocen como uno de los almacenes más completos del sector, tiene un volumen de ventas constante y, aunque a veces tiene problemas para pagar los pedidos de los proveedores, los soluciona con cierta rapidez.

Nunca olvidar una buena publicidad

La promoción del almacén se realiza a través de letreros que pone en la entrada del local, además de otros que están en la esquina de su pasaje, a lo que se suman avisos que se pasan por una radio local de la comuna. Además, Alejandra procura realizar constantemente ofertas de productos básicos y los anota con letras grandes en los letreros. Esto le reporta beneficios, ya que estos productos se agotan bastante rápido, generando un flujo de caja constante que le permite pagar a sus proveedores a tiempo.

Juntos y también revueltos

Alejandra vive con sus dos hijos y con su esposo, quien tiene un trabajo fijo, a pesar de lo cual le ayuda en todos los quehaceres del almacén. La acompaña a comprar las mercaderías que no le entregan en el local, cuando está en su casa le ayuda a atender, recibe las entregas de los proveedores, etcétera. Además, como él recibe un salario mensual por su trabajo en una empresa de bodegaje, le ayuda a Alejandra prestándole dinero cuando necesita invertir en nuevos productos o cuando necesita pagar a algún proveedor. Ella estima que esto no le causa dificultades graves, ya que con las ganancias que le da su negocio alcanza a cubrir gastos familiares y otros gastos menores, relacionados con una ampliación en su casa y el negocio. Por lo tanto Alejandra y su pareja han acordado que no es necesario que devuelva los préstamos de dinero, por cuanto todos los recursos están finalmente destinados a cubrir los gastos familiares y del negocio. En relación a lo anterior, no se ha definido un sueldo mensual por el trabajo que realizan Alejandra y su pareja en el almacén, lo que le ha impedido ir ahorrando cuando el negocio genera más ganancias e invertir parte de esos ahorros.

Almacén Los Peques ha tenido un crecimiento sostenido, cada vez con más variedad de productos. Es más, desde marzo de 2013 ha incluido artículos de librería, los que se han vendido con bastante rapidez, debido a que en la villa donde está ubicado el local viven muchos niños en edad escolar. Considerando las buenas ventas del negocio, y ya que posee un horno industrial, Alejandra piensa comenzar a vender pan amasado y empanadas los fines de semana, aunque para esto debe reunir un poco de capital, por lo que proyecta hacerlo después de abril.

¿Un negocio ordenado?

Cabe señalar que Alejandra conoce los movimientos que tiene su negocio, pero por desconocimiento de conceptos contables no sabe cómo clasificarlos. Las partidas son:

- El precio de sus productos por la cantidad de productos vendidos.
- El costo de las compras realizadas en los supermercados mayoristas.
- Gastos de electricidad, agua y gas.

Por último, Alejandra piensa que los distintos utensilios que ocupará para la fabricación de productos como los hornos, cuchillos y cucharas, irán disminuyendo de valor a medida que pasa el tiempo, por el uso que se les da. Alejandra no sabe si considerarlos dentro de los gastos de su negocio. Ante estas dudas, se pregunta ¿de qué manera puedo ordenar los números de mi negocio?