



## Amuch

### Decisiones rápidas para reflotar el negocio

Héctor es dueño de la tienda Amuch, ubicada en barrio Patronato, en la ciudad de Santiago, dedicada a la venta de productos de bisutería y decoración. Es junio de 2013 y Héctor está preocupado porque nuevamente las ventas están experimentando bajas importantes en esta época del año. Por lo regular, Amuch tiene altísimas ventas en los meses estivales, debido a que muchos pequeños comerciantes se dedican en esa temporada a vender estos productos en diferentes playas y balnearios. Por consiguiente, las ventas bajan en temporada invernal. Héctor, luego de analizar la situación, considera que los accesorios que ofrece son poco variados y su tienda, a pesar de llevar ocho años en el sector, es poco conocida.

*“Uno de los principales problemas que experimenta Amuch son los irregulares márgenes de utilidad que se perciben durante el año, lo que queda en evidencia si se compara la temporada de invierno con la de verano”.*

#### La historia de una tienda

Héctor tiene 65 años y hace ocho que decidió instalar, junto a su hermano, una tienda dedicada a la importación y comercialización de artículos de bisutería en el barrio Patronato. Inicialmente funcionaban en una galería, lo que limitaba las ventas porque no estaban a la vista de las personas que transitaban por el barrio. Por esta razón, a los seis meses de funcionamiento decidieron buscar un lugar que tuviera salida a la calle.

Con el correr del tiempo el negocio demostró ser conveniente, lo que motivó a otros miembros de su familia a participar. Como resultado, Héctor y su familia actualmente tienen cuatro tiendas dedicadas al mismo rubro, cada una de las cuales posee una amplia variedad de productos, siendo una preocupación permanente considerar los gustos y preferencias de las clientas, sin descuidar la calidad de los productos que se ofrecen.

Los productos que se comercializan en Amuch son importados desde Indonesia, para lo que deben viajar cuatro o cinco veces al año a dicho país. En algunas oportunidades ha viajado Héctor, pero últimamente se ha hecho costumbre que viaje un sobrino suyo, también miembro de la empresa, quien habla inglés, lo que permite una mayor interacción y entendimiento con los productores.

### Cuentas claras conservan la solvencia

En un comienzo Amuch tuvo problemas con la asesoría en materias tributarias, trámites con el Servicio de Impuesto Internos (SII) y Aduanas, pero esto hoy no ocurre ya que la tienda se encuentra en manos de un contador general que realiza un excelente manejo del área contable, lo que permite tener claridad sobre las utilidades generadas. A su vez, ha permitido tomar decisiones de inversión y expansión, como la apertura de las otras tiendas en Patronato.

### ¿Cómo consolidar un negocio con utilidades irregulares?

Uno de los principales problemas que experimenta Amuch son los desiguales márgenes de utilidad que se perciben durante el año, lo que queda en evidencia si se compara la temporada de invierno con la de verano. La preocupación por las utilidades se debe a que Héctor tiene la intención de consolidar su negocio, lo que implica abrir más tiendas ligadas al rubro de la bisutería y la decoración. Sin embargo, aún no se atreve, pues considera que primero es necesario emprender algunas estrategias que aumenten las ventas en invierno. Esta disminución de las ventas y, por consiguiente, de las utilidades se relaciona con la escasa variedad de los accesorios que ofrece la tienda y lo poco conocida que es.

### Anexos

Ventas de la tienda Amuch: junio de 2012 a mayo de 2013	
Mes	Ventas (\$)
Junio	20.500.630
Julio	19.090.300
Agosto	21.500.100
Septiembre	18.000.200
Octubre	22.400.600
Noviembre	22.500.150
Diciembre	25.050.400
Enero	55.050.700
Febrero	56.000.420
Marzo	45.200.650
Abril	43.500.300
Mayo	29.320.900
Total acumulado	378.115.350