



Deportes Kafar Ltda. Taller textil

Karim Elfar es un microempresario de 45 años al que siempre le han gustado los deportes, en especial el fútbol. Por lo mismo, Karim abrió un negocio de venta de artículos deportivos en Independencia. Gracias a los buenos resultados que ha tenido con la venta de sus artículos, sus padres le confiaron un taller de fabricación textil con el sello propio de la familia, enfocándose en la elaboración de camisetas de fútbol de equipos del norte de Santiago. Karim siempre ha creído que lo ha hecho de forma correcta, porque tiene constantes ganancias y el negocio anda bien, pero no sabe realmente cuánto es lo que gana por cada producto que vende, dado que no ha podido determinar de forma exacta el costo de los artículos producidos y desconoce cómo calcular los costos indirectos utilizados. Si Karim desea obtener un margen de un 25% de ganancia, ¿qué es lo que debería hacer?, ¿qué debería considerar para el cálculo de los costos indirectos?

Los costos indirectos también valen

“Karim sabe que su negocio también se basa en la venta a terceros de los productos que fabrica. Por lo mismo cree que el trato con los clientes es fundamental y puede hacerles rebaja en los productos que entrega”.

Historia de una industria

Karim tenía un negocio donde vendía artículos deportivos en la comuna de Independencia, el que fue creciendo muy lentamente dado que no era un mercado muy solicitado. Hoy en día el negocio se consolidó como uno de los lugares donde es posible comprar cualquier artículo deportivo, además de tener una gran fama por los aficionados al fútbol de la zona norte de la capital. Además, la familia de Karim siempre estuvo ligada a la venta de artículos deportivos, de hecho, sus padres tenían un taller que operaba hace dos décadas en Independencia que se dedica a la fabricación de camisetas y pantalones.

Por unos problemas con el antiguo administrador, que era miembro de la familia, en el año 2006 le ofrecieron a Karim que se encargara de la administración de este taller, ya que confiaban en su buen juicio y olfato de emprendedor. Actualmente el taller es administrado por él mismo y ha sabido complementarlo de manera perfecta con su negocio de venta de artículos deportivos. Así, fabrica los implementos con una empresa, y vende los artículos necesarios con la otra compañía.

Si bien Karim es un muy buen negociante, desconocía cualquier concepto asociado a la contabilidad, por lo tanto, ha tenido que aprender en el camino, considerando los materiales utilizados en la producción y las remuneraciones de sus trabajadores para determinar el costo de las indumentarias que elabora.

Los clientes y la tecnología

Karim sabe que su negocio también se basa en la venta de sus productos a terceros. Por lo mismo, considera que el trato con los clientes es fundamental. Karim hace rebajas en los productos que entrega, pero hay veces en las que no está seguro de que si esta rebaja es conveniente o cuánto es lo que deja de ganar.

El microempresario asegura que tiene muchos clientes que le encargan pedidos con sus diseños ya prestablecidos de las camisetas y pantalones, y que además estos pedidos llegan desde diversas partes del país. Incluso hay algunos clientes que trabajan a través de Internet ofreciendo camisetas y pantalones, pero al recibir un pedido le compran los productos a Karim. Él sabe que ésta es una excelente oportunidad de negocio en la cual incursionar, pero se resiste mucho a la inmersión en tecnología y redes sociales, por lo que no lo ve como una opción viable; sólo sabe que con la determinación de los precios actuales está ganando con sus productos.

Los costos indirectos

Karim, al recibir este negocio, ya tenía ciertos conocimientos de contabilidad que venían por la formación de su otra empresa de venta de artículos deportivos. Si bien, ambos rubros son complementarios entre sí, la contabilidad para cada uno es totalmente distinta, porque una es una empresa productora y la otra es comercializadora, por lo que la determinación de los costos para la elaboración de las camisetas no es algo que Karim haya aprendido en su otro negocio.

Él sabe que es fundamental definir cuánto cuesta elaborar las camisetas y pantalones, para así poder fijar el precio que le haga ganar un 25% en cada venta. Por esto, al momento de determinar el precio, considera la tela utilizada, el salario pagado a las costureras y hace algunas consideraciones sobre los costos indirectos, por lo que determina un costo fijo que él cree que es de \$100 por cada camiseta, ya que no sabe a cabalidad qué cosas considerar como costos indirectos. ¿Qué debería considerar Karim para los costos indirectos?, ¿tiene algo que ver la fase productiva en esto?, ¿Realmente está ganando un 25% en cada venta?

Anexos

Si se sabe que para fabricar una camiseta Karim utiliza 1.5 metros de tela y 50 centímetros de hilo y que el precio de cada metro es de \$300 y \$100 respectivamente. A las costureras se les paga \$500 por cada camiseta fabricada, y a cada camiseta se le asigna costos indirectos por \$100, tardando aproximadamente una hora y media en terminar una camiseta.

También se sabe que en el mes se consumió \$35.000 de electricidad en el taller y que las máquinas tienen un costo de \$800.000, con una vida útil de siete años.

Las camisetas las vende a \$1.375 pesos cada una.

Nota: considerar que en el mes se trabajan 20 días, con turnos de 9 horas y que luego de cada turno, se apagan los distribuidores de electricidad.