



Minimarket Azul

Su informe de estado de costo

El Minimarket Azul es un bazar fundado por Lila Jerez, ubicado en el sector de Diagonal Paraguay. Este negocio se caracteriza por la gran cantidad de alimentos que venden a los alumnos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y a la gente de sus alrededores. El almuerzo más demandado por los alumnos es la empanada, por lo que no pueden darse el lujo de costear de manera errada este producto. En este tipo de negocio, los dueños tratan de rentar un porcentaje por sobre el costo de venta que, en este caso, es el precio cobrado por los productores o distribuidores que proveen de productos al minimarket. Uno de los principales problemas de este tipo de pensamiento es que los dueños del negocio no consideran su salario como parte del costo ni tampoco toman en cuenta costos indirectos como el arriendo, consumo de agua, electricidad, transporte, etcétera, lo que no permite tener una imagen real de cuán rentable es su negocio. Esta

problemática es compartida por la dueña de la pequeña empresa.

“Hoy la ‘Tía Pita’ realizó un pedido de 100 empanadas. El precio de compra de las empanadas es de \$450 y el precio de venta es \$850. El día anterior, los universitarios estaban en paro, por lo que le sobraron 30 empanadas (inventario inicial). Sin embargo, se estima que hoy se venderán todas las empanadas”.

Una serie de intentos por emprender

Minimarket Azul, más conocido como “Tía Pita”, es producto de múltiples intentos de emprendimiento. Lila Jerez y su marido Fidel Chávez, luego de trabajar casi 20 años en una empresa que quebró y los dejó sin trabajo, no dudaron en emprender.

En el mismo instante que perdieron el trabajo, Lila supo que no encontraría un empleo con un sueldo similar al que tenía, luego de una larga carrera en la misma compañía, por lo que decidió formar su propia empresa: un negocio de ropa americana. En sus inicios fue muy exitoso y se dedicó a importar pieles que eran vendidas a precios accesibles, por lo que no tardó en obtener una buena clientela. El emprendimiento funcionaba perfectamente hasta que hubo grandes importaciones de ropa desde China, lo que hacía menos rentable el negocio de la ropa americana. Además, las críticas al uso de pieles disminuyeron en fuertemente sus ventas, y la llevó a cerrar definitivamente el negocio.

El segundo emprendimiento de la señora Lila y su marido fue un kiosco ubicado en el colegio Sagrados Corazones, lo que no fue muy atractivo porque existía una gran cantidad de negocios del mismo tipo cerca del colegio. No obstante, esta experiencia les sirvió para darse cuenta que vender alimentos a los estudiantes era una excelente idea, por lo que comenzaron a buscar un espacio cerca de alguna facultad universitaria, hasta que el año 2005 se presentó una gran oportunidad.

Así, Diagonal Paraguay se transformó en la nueva casa del emprendimiento de la “Tía Pita”, donde ya lleva ocho años establecida. Dice estar muy contenta con su negocio, dado que el público que atiende le demuestra su cariño día a día.

Caminando hacia un estado de costos

Lila vende gran cantidad de productos, pero para ejemplificar y que quede claro cómo realizar un estado de costos, supondremos que sólo vende empanadas. Todo el ejercicio consiste en costear este alimento a través de un informe.

Hoy la “Tía Pita” realizó un pedido de 100 empanadas. El precio de compra de las empanadas es de \$450 y el precio de venta es \$850. El día anterior, los universitarios estaban en paro, por lo que le sobraron 30 empanadas (inventario inicial). Sin embargo, se estima que hoy se venderán todas las empanadas.

Por otra parte, se considera que las dos personas que atienden tienen un costo de oportunidad de \$300.000 cada una, que sería lo que pueden ganar en el caso de trabajar en una empresa.

Así las cosas, los costos diarios del negocio son:

- Arriendo: \$8.000
- Electricidad: \$1.000
- Agua: \$500
- Gas: \$1.000

Un amigo contador le ha informado a la “Tía Pita” que es posible determinar los costos llevando a cabo un estado de costos. A partir de esto, la microempresaria quiere aplicar esta metodología, pero no tiene los conocimientos técnicos para realizarlo. Por esta razón, la señora Lila se pregunta ¿qué es y cómo se hace un estado de costos?