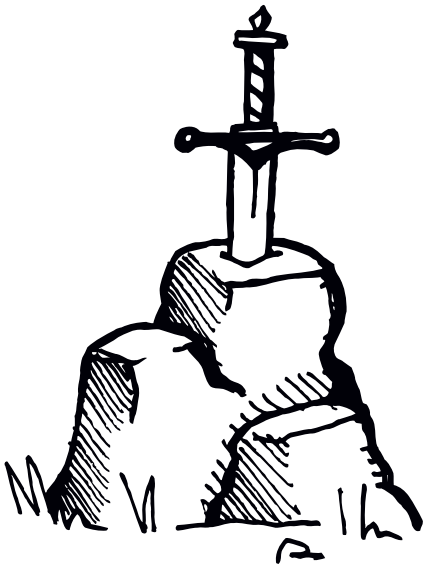
Caso 91

Contabilidad



Ramón Velásquez Mancilla Ltda.

El precio de la virtud, es ella misma

Alexander Velásquez es un microempresario que se dedica a un rubro poco común, pero bastante preciado para muchos coleccionistas y compañías: la artesanía de metales pesados y la decoración de los metales. A Alexander, la gran idea de mezclar la elaboración en metales y la decoración se le ocurrió hace 15 años, cuando trabajaba con escultores en el desarrollo de las distintas piezas solicitadas por los clientes. En un comienzo el microempresario poseía un simple taller con un torno, pero poco a poco tomó la forma de un negocio dedicado a la artesanía y decoración en metales. En este sentido, tuvo que aprender a administrar un negocio de paulatino crecimiento. Al año 2013, Alexander no sabe definir los presupuestos para determinar el precio de cada producto que ofrece y se pregunta, ¿Cómo se elabora correctamente un presupuesto?

"Actualmente Ramón Velásquez Mancilla Ltda. tiene tres mueblerías más como socias, con las cuales hace el mismo negocio, haciéndolos competir por precio y el tiempo en el cual le responderán con el mueble solicitado".

Una historia de pesos pesados

La empresa comenzó el año 1998 como un taller de tornería mecánica que trabajaba en base a los pedidos de los clientes, produciendo piezas específicas de metales pesados, principalmente de acero inoxidable. Debido a la modernización e industrialización de muchas empresas mecánicas industriales, la compañía de Alexander tuvo que adaptarse a los requerimientos de los clientes hasta finalmente llegar a ser lo que es hoy: una empresa metal mecánica de artesanía y decoración de metales.

Hoy en día esta empresa presta servicios de tornería y soldadura en acero inoxidable y bronce a mueblerías, enfocándose principalmente en la confección de letreros de acero inoxidable. El negocio fue creciendo paulatinamente, ya que en un principio, Alexander trabajaba sólo con un ayudante. Posteriormente requirió un soldador para entregar los pedidos más complejos, luego de un tornero especializado en piezas de cobre y, finalmente, una persona para pulir los metales ya terminados que se entregan como producto final.

Outsourcing entre maestros

Dado que el trabajo aumentaba y cada vez las piezas se volvían más complejas, Alexander buscó un socio para poder alcanzar a cubrir los pedidos de todos los clientes. Por este motivo lograron el contacto con Artin Muebles S.A., quienes cedían sus trabajos de requerimientos que tenían algún tipo de metal involucrado, mientras que Alexander requería de ellos cuando había algún tipo de madera involucrada en el pedido del cliente, surgiendo una alianza entre ambas compañías: solución vía outsourcing.

Actualmente, Ramón Velásquez Mancilla Ltda. tiene tres mueblerías más como socias, con las cuales hace el mismo negocio, haciéndolos competir por precio y el tiempo en el cual le responderán con el mueble solicitado.

No todo son piezas para máquinas

"También como nuestro trabajo es el de la artesanía, trabajamos con muchos artistas ayudándolos en crear sus obras", asegura Alexander. Han trabajado con Ignacio Gana , un escultor consagrado, como también con artistas emergentes, con el objetivo de apoyar el desarrollo artístico de nuestro país.

El precio de venta: ¿estamos ganando?

Cada día que pasa, Alexander ha solventado de mejor manera el trato que tiene con sus proveedores, negociando con ellos los precios y materiales recibidos por cada compra. Además, se sabe que dependiendo del tipo de trabajo se puede determinar un precio, pero aún no puede realizar una estimación de cómo formular éste debido a que cada requerimiento es muy distinto al otro. Sabe que, por una parte, está el proceso de enchape que se trabaja con maderas y requiere de mano de obra. Por otro lado está la fabricación de letreros, los que van desde los diez centímetros hasta un metro de altura. Entonces, considerando la diversidad de requerimientos o pedidos posibles, Alexander Velásquez se pregunta ¿Cómo podría fijar el precio al cual ofrece sus productos de forma estándar?, ¿Qué beneficios le traería?