



Villa Alegre

Un negocio entre abarrotes y licores

Nibaldo Lizama vive en la comuna de Cerrillos y desde hace un año maneja la concesión del almacén y botillería Villa Alegre. Durante 2013 el negocio reportó ganancias rápidamente, llegando a cuadruplicar la inversión inicial en un mes. En la actualidad, la inversión en mercancías es de seis millones de pesos, siendo que inversión inicial fue de tan sólo 300 mil pesos. Nibaldo atiende ambos negocios con su pareja; y ante el éxito de ventas se vieron obligados a contratar una persona que les ayudara. Sin embargo, no todo es perfecto, ya que este emprendedor no maneja con claridad los montos exactos de dinero que le reportan el almacén, por un lado, y la botillería, por otro; solamente se hace un gran total al final del día. Con este total se paga a los vendedores, el arriendo y otros costos. ¿Qué puede hacer Nibaldo para saber con precisión la ganancia que reportan el almacén y la botillería respectivamente, y así evitar desórdenes contables?

“El almacén y botillería Villa Alegre compite con cuatro almacenes y dos botillerías más en el barrio. Además, a siete cuadras existen dos supermercados, con los cuales Nibaldo tiene claro que no puede competir, ya que su poder de negociación es inferior al de ellos y nunca podrá igualar sus precios”.

De Lo Valledor a Cerrillos

Nibaldo Lizama trabajaba como vendedor mayorista en la feria de Lo Valledor, pero debido a una mala gestión su negocio quebró, viéndose obligado a buscar nuevas alternativas para salir adelante. Producto de la quiebra, quedó en los registros de Dicom,¹ lo que le impidió conseguir créditos financieros. Para impulsar un nuevo negocio debió conseguir dinero con amigos y familia, logrando conseguir un capital inicial de 600 mil pesos, el que invirtió en el arriendo de un almacén-botillería en la población Cerrillos, de la comuna del mismo nombre.

¹Dicom mantiene un registro de acceso público a información acerca de la actividad de las personas y empresas en el sistema financiero y comercial en Chile. Generalmente se asocia a problemas de liquidez o, peor aún, mala administración financiera. El aparecer en los registros trae una serie de problemas y genera trabas para operar con el mercado financiero y comercial.

El arriendo incluyó las patentes respectivas y maquinarias básicas, como congeladoras y conservadoras, además de la casa en donde vive Nibaldo. La mitad del dinero lo invirtió en el arriendo y el resto en la compra de mercadería, recuperando y multiplicando la inversión inicial, en tan sólo un mes.

Un nuevo negocio, una nueva vida

El almacén y botillería Villa Alegre compite con cuatro almacenes y dos botillerías más en el barrio. Además, a siete cuadras de distancia existen dos supermercados, con los cuales Nibaldo tiene claro que no puede competir, ya que su poder de negociación es inferior al de ellos y nunca podrá igualar sus precios. Ante tan fuerte competencia, la estrategia de diferenciación se basa en una atención personalizada al cliente, con un estilo amigable, y en asegurarse de tener un completo y surtido stock de productos para evitar el nefasto “no tengo”, fatal para el negocio de cualquier comerciante.

En relación a las ventas, los cigarrillos y las recargas telefónicas son dos de los productos más solicitados en el almacén, los que representan un importante porcentaje de las ventas, además de ser recursos clave para la atracción de clientes. El porcentaje de ganancia de esos productos reporta un 3% (versus el 25% de los otros productos) y si se considera que a diario existe un considerable movimiento de dinero, incluir estos ingresos en la caja oficial desvirtuaría el “cuadre de caja”, ya que inflarían el monto del cierre diario. Por esta razón Nibaldo guarda el dinero en otro lugar, asumiendo los riesgos que esto implica, pero persiste por ser un buen recurso de marketing.

En la actualidad el volumen de ventas entre el almacén y la botillería alcanza los dos millones de pesos por semana, pero el emprendedor no tiene claridad respecto del origen exacto de estos montos, desconociendo los porcentajes que aporta cada negocio ya que sólo calcula ganancias en base a un precio de un 25% por sobre los costos de los productos. En relación a lo anterior es importante considerar que la inversión mensual en mercancías es de seis millones de pesos aproximadamente. Al mismo tiempo, Nibaldo extraña un sistema que le permita

tener un registro efectivo de los productos que tiene en stock, para así evitar los faltantes² y las mermas por vencimiento³.

Ante lo anterior, Nibaldo se pregunta ¿Cómo idear un sistema que permita saber con exactitud cuántos productos tengo en stock y, al mismo tiempo, saber exactamente cuánto dinero reporta el almacén y la botillería por separado?

Anexos

Para clarificar el análisis se tienen los siguientes datos, a modo de ejemplo:

- - Nibaldo hace una inversión de \$6.000.000, de los cuales \$2.500.000 son destinados a abarrotes y \$3.500.000 a licores. Con respecto a esto, se dice que los alimentos se venden con un recargo de 30% por sobre el costo, en cambio, al licor se le suma un 35% por sobre el precio de adquisición.
- - Por otro lado, el arriendo del local es de \$600.000 mensuales y se utiliza un 40% en el almacén y 60% en la botillería.
- - Contrató para ambos negocios un ayudante a los cuales se le paga una remuneración bruta de \$200.000.
- - Otros gastos como electricidad, agua, gas y depreciación fueron estimados en \$100.000 mensuales y deben ser distribuidos en la misma proporción de la utilización del local (40% y 60%).

²Se le denomina “faltantes” a los productos ausentes en el stock de un negocio, ya sea por falta de proveedores o por no hacer a tiempo el pedido.

³Merma es una pérdida o reducción de un cierto número de mercancías o de la actualización de un stock que provoca una fluctuación, es decir, la diferencia entre el contenido de los libros de inventario y la cantidad real de productos o mercancía dentro de un establecimiento, negocio o empresa que conlleva a una pérdida monetaria.