crear.
estudio

Guía gratuita

Los 7 errores que más plata cuestan en un negocio textil

Y qué hacer esta semana para no cometerlos. Para marcas, talleres, estamperías, modelistas y para el que recién arranca.

Gastón Cortés
Toda una vida dedicada al textil

estudio crear

ANTES DE EMPEZAR

Nadie te enseña esto. Lo aprendés pagándolo.

Arrancamos CREAR con 30 camisas que salieron espantosas. Vendimos los autos para comprar una bordadora y pasamos años sin ganar un mango. Hoy somos una fábrica de 24 personas en La Paternal que hace unas 150.000 prendas por año.

En el camino cometimos casi todos los errores de esta guía. Y en las casi 10.000 conversaciones con gente que nos escribió para producir vemos los mismos, una y otra vez: no importa si arrancás con mucho o con poco, si estás desordenado, el final está cerca.

Cómo usar esta guía: no la leas entera de una. Buscá el error que más te duele, hacé la tarea de **"Esta semana"** y recién ahí pasá al siguiente. Una sola cosa resuelta vale más que siete entendidas.

1 Ponerle precio sin saber cuánto te cuesta

Vendés y no sabés si ganás.

2 Producir de más

La plata queda atrapada en stock.

3 Producir sin ficha ni muestra aprobada

Talles desparejos, tela distinta.

4 Depender de un solo proveedor

Te falla y no tenés plan B.

5 Que vender dependa de vos

Si no contestás vos, no se vende.

6 Contratar antes de saber tu margen

Sumás sueldos sin saber si te dan los números.

7 Confundir facturar más con crecer

Más ventas, más horas, misma plata.

NÚMEROS

Ponerle precio sin saber cuánto te cuesta de verdad

1

"Vendo un montón y no tengo plata."

La mayoría pone el precio mirando lo que cobra el de al lado, o haciendo "tela + taller por dos". El problema es todo lo que no entra en esa cuenta.

Lo que casi todos se olvidan de sumar

· El desperdicio de tela del corte (no usás el 100% del rollo)
· Etiquetas, marquillas, botones, avíos
· Estampa o bordado, con su prueba
· Bolsa, packaging, envío
· Comisión del medio de pago y de la plataforma
· Las prendas falladas y las que regalás o cambiás

Tu estrella

Es muy común que el producto que más vendés sea el que menos te deja. Si no sabés el costo real, no lo podés saber.

ESTA SEMANA

Agarrá uno solo de tus tres productos que más vendés y sacale el costo real, con todo lo de arriba incluido. Uno solo. El número te va a sorprender.

Señal de que lo resolviste: podés decir en 10 segundos, sin abrir una planilla, qué producto te deja más plata por unidad y cuánto.

STOCK

Producir de más (o la cantidad equivocada)

2

"Me quedé con el stock."

Pasa sobre todo en la primera producción: "si hago más, me sale más barato cada una". Es verdad. Pero si no se venden, no te salió barato: te salió todo.

$2,6 M

200 remeras mal elegidas, a $9.000–$13.000 cada una, son entre $1,8 y $2,6 millones parados. Sin contar estampa, etiquetas ni un error de talles.

Lo que conviene más que la cantidad: la variedad

Para arrancar, rinde más tener varios modelos en tandas chicas que muchísimas unidades de uno solo. Probás qué se vende, repetís lo que funciona y no dejás toda la plata en tela.

Ojo con la curva de talles

No todos los talles se venden igual. Si hacés la misma cantidad de cada uno, te van a sobrar los extremos y te van a faltar los del medio.

> **ESTA SEMANA**
> Mirá tus últimas ventas y anotá qué modelo y qué talle se vendió más. La próxima tanda armala con eso, no con lo que te gustaría vender.

Señal de que lo resolviste: sabés cuánto stock tenés, de qué, y cuánto tardás en venderlo.

PRODUCCIÓN

Mandar a producir sin ficha técnica ni muestra aprobada

3

"Me llegó distinto a lo que pedí."

La producción se vuelve una ruleta: entregas tarde, talles desparejos, la tela distinta a la muestra. Y cuando reclamás, es tu palabra contra la del taller, porque nada estaba escrito.

Lo mínimo antes de producir

· **Ficha técnica:** medidas por talle, tela, colores, costuras, avíos, dónde va la etiqueta y la estampa.
· **Muestra aprobada:** una prenda real, probada en un cuerpo, que queda como referencia. Si la producción no se parece a la muestra, tenés con qué reclamar.
· **Fecha y cantidad por escrito**, aunque sea por WhatsApp.

1 error

Un solo error de talles en una tanda puede dejarte media producción sin vender. Corregirlo después siempre sale más caro que escribirlo antes.

> **ESTA SEMANA**
> Elegí tu producto que más se vende y armale la ficha en una hoja: medidas de cada talle, tela, avíos y una foto de la muestra. Es la primera cosa de tu producción que deja de vivir en tu cabeza.

Señal de que lo resolviste: cualquier taller podría hacer tu prenda leyendo la ficha, sin llamarte.

PROVEEDORES

Depender de un solo proveedor o taller

4

"Mi proveedor me falló otra vez."

Casi todos arrancan con el taller que les pasó un conocido. No está mal para empezar. El problema es cuando es el único: si se atrasa, sube el precio o cierra, tu negocio se frena con él.

Cómo elegir mejor

· Pedí presupuesto **con la misma ficha** a tres lugares: si cada uno cotiza otra cosa, no podés comparar.
· Probá con una **tanda chica** antes de darle la producción grande.
· Preguntá qué pasa si hay fallas, quién las paga y en cuánto tiempo las corrigen.
· El más barato casi nunca es el que menos te cuesta: sumale los atrasos y las fallas.

China

Pasa lo mismo a otra escala: brokers que cobran por presentarte una fábrica, o viajes de US$ 15.000 donde no conocés a nadie. La regla es la misma: trabajar directo, probar chico y tener todo por escrito.

ESTA SEMANA

Anotá cada proveedor del que dependés (tela, taller, estampa, avíos) y al lado, uno alternativo. Donde no tengas alternativa, ahí está tu riesgo más grande.

Señal de que lo resolviste: si mañana te falla un proveedor, sabés a quién llamar.

VENTAS

Que vender dependa de vos

5

"Si no contesto yo, no se vende."

Si para vender tenés que estar vos, no tenés un sistema: tenés carisma. Funciona hasta que te enfermás, viajás o te cansás. Y mientras tanto, cada mensaje que contestás tarde es una venta que se va a otro.

Cuando refundamos CREAR en la pandemia, lo hicimos mandando 100 mensajes por día. Funcionó. Pero el día que lo escribimos paso a paso y otra persona lo pudo hacer, la empresa empezó a crecer sin nosotros.

Por qué tus clientes no vuelven

Conseguir un cliente nuevo cuesta mucho más que volver a venderle al que ya te compró. Si después de la venta no hay ningún mensaje, ningún aviso de lo nuevo, ninguna atención, ese cliente se olvida de vos.

> **ESTA SEMANA**
>
> Escribí en una hoja los pasos exactos desde que alguien te pregunta hasta que te paga, y lo que respondés en cada paso: precio, mínimos, tiempos, formas de pago. Es lo primero de tu negocio que se puede pasar a otra persona.

Señal de que lo resolviste: en el último mes, alguien que no sos vos cerró una venta de punta a punta.

EQUIPO

Contratar antes de saber tu margen

6

"Hago todo yo. Necesito a alguien que me ayude."

Es el dolor con el que llega casi todo el mundo: no das abasto, producís, vendés, despachás, contestás mensajes y subís historias. La salida que parece obvia es contratar. Pero contratar sin saber cuánto te deja cada venta es la decisión que más negocios funde.

Regla

Entrás por donde te duele, trabajás por donde se puede. Te duele el equipo, pero el trabajo casi siempre empieza por los números (error 1).

"Alguien que me ayude" no es un puesto

Si no sabés qué resultado esperás de esa persona, no la vas a poder evaluar, y vas a terminar haciendo su trabajo además del tuyo.

> **ESTA SEMANA**
>
> Anotá todo lo que hiciste esta semana y marcá lo que **solo vos** podés hacer. Lo que queda sin marcar es el primer puesto de tu negocio. Ahora fijate si tus números lo pueden pagar.

Señal de que lo resolviste: hay una tarea importante que hace tres meses que no tocás y que igual sale bien.

CRECIMIENTO

Confundir facturar más con crecer

7

"Facturo el doble y trabajo el doble."

Si facturás más y trabajás más horas, no creciste: te agrandaste. El volumen no arregla los problemas de atrás: los amplifica. Un error de costos en 50 prendas es un mal mes. En 500 es un agujero.

La trampa de la plata en tela

Cuando crecés, cada tanda es más grande y la plata se queda cada vez más tiempo atrapada en tela y stock. Por eso hay negocios que venden más que nunca y no tienen un peso: la plata está, pero colgada en un perchero.

Los 4 números para mirar cada mes

· Cuánto vendiste · Cuánto te quedó después de pagar todo · Cuánta plata tenés en stock · Cuántos clientes volvieron a comprar.

> **ESTA SEMANA**
> Compará con hace un año: ¿facturás más? ¿Trabajás más horas? Si las dos respuestas son sí, volvé al error 1: algo de atrás está sin resolver.

Señal de que lo resolviste: facturás bastante más que hace un año y no trabajás más horas.

DIAGNÓSTICO EN 5 MINUTOS

¿Dónde está trabado tu negocio?

Contestá con un hecho, no con lo que te gustaría. La primera pregunta que te da "no" es por donde tenés que empezar.

1	**Sin abrir una planilla, ¿sabés qué producto te deja más plata por unidad y cuánto?**	Error 1
2	**¿Sabés cuánta plata tenés hoy en stock y cuánto tardás en venderlo?**	Error 2
3	**¿Tu producto principal tiene ficha técnica y una muestra aprobada?**	Error 3
4	**Si mañana te falla tu taller o tu proveedor de tela, ¿sabés a quién llamar?**	Error 4
5	**En los últimos 30 días, ¿alguien que no seas vos cerró una venta de punta a punta?**	Error 5
6	**¿Hay una tarea importante que hace tres meses que no tocás y que igual sale bien?**	Error 6
7	**Comparado con hace un año, ¿facturás más sin trabajar más horas?**	Error 7

Si contestaste "no" a tres o más: no es que lo estés haciendo mal. Es que estás haciendo todo solo, y nadie puede con todo solo. De eso hablamos en la clase.

crear.
estudio

CLASE EN VIVO Y GRATIS

Emprender en textil es duro. Hacerlo solo, más.

En la clase vamos más a fondo en todo esto: producción, números, ventas, y China sin humo con un invitado que hace 15 años viaja a fábricas de China. Además, dos invitados que ya lo recorrieron contando su error más caro.

Mar 15/12	**19 h**	**Gratis**
Clase en vivo	Argentina	Online

Quedate hasta el final: hay un beneficio solo para los que estén en vivo.

Gastón Cortés

Fundador de CREAR, fábrica textil 360 integrada: diseño, desarrollo y producción bajo un mismo techo, en La Paternal. Emprendedor serial con más de 4 empresas creadas. Desde 2013 produce para más de 100 marcas de todo el país. Creador del podcast Creer para Crear. Construyó su empresa sin título y sin capital, y hoy CREAR vende con agentes de inteligencia artificial propios.

Toda una vida dedicada al textil.