



Disponible
en Video-caso

Caso 68

Contabilidad



Ingeltec

Es necesario contar de vez en cuando

Ingeltec es una empresa dedicada a la distribución de radiotransmisores y equipos de radio, ubicada en la comuna de Providencia. Esta compañía fue fundada el año 1990 por Eduardo León, ingeniero eléctrico, y se ha consolidado en el mercado nacional porque han logrado hacerse de una cartera de clientes suficiente para mantener el negocio. Sin embargo, por prestar mayor atención a la búsqueda de clientes, Eduardo y sus hijos -que también trabajan en la empresa- no atendieron un gran problema que ocurría en los inventarios. En el año 2013 Benjamín León se integró a la empresa y se percató de que hasta el momento no se llevaba un registro certero de los productos que entraban y salían de bodega. Por esta razón llevó a cabo un inventario de mercaderías, comparando lo que había en bodegas versus las cantidades expuestas en el sistema, encontrando grandes diferencias. ¿Qué puede hacer la familia León para arreglar este problema? ¿Cómo pueden elaborar un registro certero de los productos en bodega?

"Los competidores tienen menores costos fijos por lo que pueden vender los productos a menores precios. Para revertir esta desventaja la empresa familiar apela a un servicio rápido, cercano y completo, cumpliendo con las garantías a cabalidad y brindando variedad de productos, ajustándose así a las necesidades de cada cliente".

Historia

Durante la década de 1980 Eduardo León trabajó en una empresa distribuidora de radiotransmisores y equipos de radio. Tras años de servicio entendió cómo funcionaba el negocio, descifrando que la clave para el éxito estaba en generar una buena relación con los clientes. Además se percató de lo rentable que podía llegar a ser este negocio, debido a las necesidades de las empresas en diversas industrias, especialmente en minería y construcción. A pesar de que pasaba un buen momento en su trabajo, siempre tuvo ganas de emprender, por lo que en el año 1990 se independizó.

Para ningún emprendedor es fácil comenzar, lo que tampoco fue distinto en el caso de Eduardo, quien empezó trabajando desde su hogar contactando a los primeros compradores. Cuando logró armar una pequeña cartera de clientes decidió arrendar una oficina que diera más seriedad a su compañía. Con el paso de los años y la consolidación de la empresa en el mercado chileno, Eduardo decidió comprar un local ubicado en la comuna de Providencia.

Clientes

Ingeltec arrienda, vende y repara radios. Sus clientes son principalmente pequeñas y medianas empresas de los rubros agrícola, constructor, minero, educacionales, seguridad, entre otros. Los usuarios buscan dispositivos

de distintas características, dependiendo de las necesidades. Por ejemplo, en construcción se necesitan radios mucho más resistentes que en una institución académica, por lo que los primeros necesitan renovar sus dispositivos de forma recurrente, en cambio, los segundos requieren más reparaciones. Los compradores han llegado a través de la publicidad. En un comienzo, diarios y revistas eran el principal medio de difusión. Actualmente, Internet es el principal canal de difusión, por lo que Ingeltec no se ha quedado atrás y trabaja con estos medios, haciendo cada vez más grande su cartera de clientes. Según cuenta Eduardo, “no basta con captar al cliente, se debe dar un buen servicio para que vuelva”. La organización destaca en este punto, otorgando al cliente una muy buena atención en la venta, teniendo permanentemente stock disponible y siendo rigurosos en el cumplimiento de contratos con los clientes y proveedores.

Productos

Ingeltec se especializa en la venta de radiotransmisores de las marcas Emax, Motorola, Kenwood, Climamax, Icom, Yaesu y Standard Horizon. En cuanto a Emax, son los distribuidores oficiales de la marca en Chile, la que se encuentra patentada, es decir, son la única tienda con permisos para distribuirla. Estas radios son una alternativa más económica que el resto, pero no por esto de menor calidad.

Competidores

La competencia de Ingeltec viene dada, en su mayoría, por empresas que venden sus productos en Internet. Según señalan, estos competidores tienen menores costos fijos por lo que pueden comercializar sus productos a menores precios. Para revertir esta desventaja Ingeltec apela a un servicio rápido, cercano y completo, cumpliendo con las garantías a cabalidad y brindando variedad de productos, ajustándose así a las necesidades de cada cliente.

Realización del inventario

Benjamín León es hijo del fundador, egresado de la carrera de Ingeniería en Información y Control de Gestión, por lo cual desde su primer día dio a entender que era trascendental tener un correcto control de los inventarios. Para esto, es primordial contar con la información exacta de la cantidad de productos existentes en bodega. Ante esta primera investigación, Benjamín se encontró con que la cantidad de productos registrados en el sistema difería de la de los revisados en bodega.

La explicación a esta diferencia se debe a varios factores. En la empresa se acostumbra a hacer regalos a los buenos clientes, además de realizar demostraciones con productos de la tienda. Cuando se llevaban a cabo este tipo de actividades no quedaba ningún registro de la salida de la mercadería, lo que causó las diferencias de inventario.

Las cantidades se resumen en la siguiente tabla:

Producto	Cantidad en Bodega	Cantidades en el Sistema
Emax	100	108
Motorola	30	30
Kenwood	20	22
Climamax	26	30
Icom	24	24
Yaesu	34	28
Standard Horizon	12	12

Tabla 1: Resumen cantidad productos en bodega y en el sistema

Por último, los costos de cada par de radios son los siguientes:

Producto	Costo del par
Emax	\$ 120.000
Motorola	\$ 150.000
Kenwood	\$ 135.000
Climamax	\$ 130.000
Icom	\$ 122.000
Yaesu	\$ 125.000
Standard Horizon	\$ 133.000

Tabla 2: Costos de Productos

Eduardo León quiere cuantificar las diferencias de inventario, además de saber cómo afectan a su contabilidad las variaciones de las existencias y qué registros son los que tienen que hacer.