



## Metalúrgica Richter y Cía. Ltda.

Nueva norma, ¿nuevas ventas?

Metalúrgica Richter y Cía. Ltda. es una empresa familiar ubicada en la comuna de San Bernardo, dirigida por el mayor de los hermanos Richter, Carlos. Este negocio se dedica a la elaboración de piezas en diversos metales, aunque para llegar a ser lo que es hoy pasó por una transformación con decisiones difíciles para Carlos, de las cuales afirma que no se arrepiente. Este año Carlos invirtió en una gran cantidad de soldaduras, vendiendo las que poseía por obsolescencia. Sin embargo, como tiene un departamento de contabilidad en la organización, no supo la manera en la que debía realizar el registro. Además, no sabe si se modificó algo con la normativa IFRS. ¿Cómo Carlos debería registrar la transacción?, ¿Hubo modificaciones con la implementación de IFRS?, ¿De qué dependen?

*“(las máquinas de soldadura) según lo que le indica la experiencia y la cantidad de tiempo que las utiliza tienen, por lo general, una vida útil de cinco años”.*

### El negocio familiar

Carlos Richter heredó todos los talleres y maquinarias de su padre, quien comenzó esta empresa hace más de 30 años. Inicialmente, este negocio producía lámparas (productos repujados), pero debido a la alta competencia y precios difíciles de alcanzar producto de los tratados de libre comercio que el país firmó en los años '90 y comienzos del nuevo milenio, cesó la elaboración de estos productos.

Debido a todas las maquinarias y talleres que aún mantenían, Carlos decidió darle un giro al negocio y

comenzar a elaborar piezas para diversas empresas con metales como el hierro, acero inoxidable, bronce y cobre. El negocio funciona a partir de los pedidos que los clientes realizan (órdenes de trabajo), intentando diferenciarse en la atención que le aseguran al cliente con la satisfacción de todos los requerimientos. Es por esto mismo que, cada cierto tiempo, se invierte en la renovación de equipos y maquinarias para entregar productos más específicos en el tiempo que el cliente los requiera. No obstante, en ocasiones sólo realiza mejoras por el costo/beneficio que le pueda traer, de acuerdo a los factores del contexto.

### La diversidad, la clave del éxito

Migrar a la producción de piezas de metales pesados puso a Carlos en la difícil situación de dejar cesante a parte de su personal debido a la especialización que implica esta nueva etapa comercial. Lamentablemente, con este giro empresarial Carlos necesitaba un personal con una determinada experticia, y varios de sus trabajadores no cumplían con esas características en ese momento. Sin embargo, cuando Carlos estaba a punto de realizar el primer despido, decidió arriesgarse y, tras conversar con los profesionales, llegó a un acuerdo con ellos.

Así, los decoradores de interiores pasarían a ser los diseñadores de las piezas, en conjunto con los arquitectos que diseñaban los planos donde las lámparas se instalarían. También mantuvo a los mismos técnicos en mecánica industrial junto a las maquinarias, elaborando productos de alta calidad (dado que conocían el know how de estas máquinas). Según Carlos, fue la mejor decisión que tomó, ya que hasta el día de hoy se mantiene con la mayoría de su personal. La única dificultad ha sido que, a veces, cuando se renuevan los equipos, cuesta que los profesionales se acostumbren a su uso, aunque este proceso de aprendizaje es bastante rápido.

### El metal, un proceso duro

El negocio del metal parece bastante complejo pero, según Carlos, si se sabe manejar se pueden lograr cosas importantes. Primero, se deben adquirir las planchas o barras del metal con las cuales se elaborará la pieza solicitada por el cliente. Estos metales se llevan a las respectivas máquinas de corte para darle forma con los moldes solicitados. Luego, los metales trozados se van al proceso de soldadura al acero inoxidable, también conocida como soldadura TIG, que se basa

principalmente en el uso del argón con la base eléctrica para obtener finalmente la pieza que el cliente solicitó. El uso constante de las máquinas produce una baja en la calidad de producción, por lo que Carlos renueva su activo fijo cada cierto tiempo.

### Ventas de soldaduras

Este año Carlos decidió cambiar todas las máquinas de soldaduras. Éstas, según lo que le indica la experiencia y la cantidad de tiempo que las utiliza, tienen, por lo general, una vida útil de cinco años. Como él no maneja nada de los temas contables, desconoce las transacciones que realiza el contador y si éste lo está haciendo de forma correcta. Según el contador, para vender estas máquinas, primero se deben eliminar las cuentas complementarias asociadas a éstas, y posteriormente se debe registrar la venta. ¿Está en lo correcto el contador? ¿Cómo Carlos puede verificarlo? ¿La nueva norma modificó en algo su tratamiento?

### Anexos

**Si se sabe que tenía cinco soldaduras, con el siguiente detalle:**

	Costo	Años Usada
Máquina 1	\$ 700.000	4
Máquina 2	\$ 600.000	3,5
Máquina 3	\$ 650.000	4,5
Máquina 4	\$ 750.000	4,8
Máquina 5	\$ 600.000	4,3