



APOYO A LA RETROALIMENTACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL DE
INVENTARIO DEL ALMACÉN Y TALLER “FERREMOTOS GÓMEZ” DE
AGUACHICA – CESAR

ANGIE MARCELA BERNAL CARDENAS
Practicante

UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR SECCIONAL AGUACHICA
FACULTAD ADMINISTRATIVA CONTABLE Y ECONOMICAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
AGUACHICA CESAR
2022– I

APOYO A LA RETROALIMENTACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL DE
INVENTARIO DEL ALMACÉN Y TALLER “FERREMOTOS GÓMEZ” DE
AGUACHICA – CESAR

ANGIE MARCELA BERNAL CARDENAS

Practicante

LILIANA MARIA CASTEBLANCO MARTINEZ

Asesora de prácticas curriculares

UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR SECCIONAL AGUACHICA
FACULTAD ADMINISTRATIVA CONTABLE Y ECONOMICAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
AGUACHICA CESAR

2022 – I

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente a Dios que me permite accionar para crear, a mis papás que me han apoyado incansablemente y por último a mis hermanas que han estado presentes en cada una de las etapas más importantes en mi vida profesional.

ANGIE MARCELA BERNAL CARDENAS

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a las personas que hicieron parte de este proceso, a mis papás Libia Cardenas Rodríguez y Víctor Julio Bernal Pérez; que con amor y mucho trabajo estuvieron de forma constante apoyándome, a mis hermanas Karen Liceth bernal cardenas y Kelly Tatiana bernal quienes me guiaron con paciencia a pesar de las dificultades.

ANGIE MARCELA BERNAL CARDENAS

GLOSARIO

IMPORTAR: la importación es el traslado de bienes y servicios del extranjero. Primordialmente esta actividad depende de dos agentes, el que requiere el producto o servicio y el que lo brinda o lo fabrica.

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/>

IMPORTADORA: En economía, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

<https://educalingo.com/es/dic-es/importadora>

VELOMOTORES: Bicicleta con motor, o motocicleta con pedales.

<https://www.qsignifica.com/velomotor>

MOTOCICLETAS: Es un vehículo de dos ruedas impulsado por un motor. El cuadro y las ruedas constituyen la estructura fundamental del vehículo. La rueda directriz es la delantera y la rueda motriz es la trasera.

<https://www.coruna.gal/descarga/1453609629318/Guia-para-usuarios-de-motocicletas.pdf>

COMPETENCIA: La competencia la podremos definir primeramente como el fenómeno libre, de interacción constante entre las empresas en un mercado; que busca conquistar antes que la otra, al consumidor con precios o una mejor calidad de productos y servicios.

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/11038/1/La%20competencia%20empresarial%20y%20su%20aplicabilidad.pdf>

INVENTARIO: El inventario es un conjunto de bienes en existencia destinados a realizar una operación, sea de compra, alquiler, venta, uso o transformación y de esta manera asegurar el

servicio a los clientes internos y externos. Debe aparecer, contablemente, dentro del activo como un activo circulante

<https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/>

VENTAS: Se trata de todas las actividades que llevan al intercambio de un bien o servicio por dinero. Las empresas cuentan con organizaciones de ventas que se dividen en diferentes equipos, que suelen definirse según estos aspectos: la región a la que se dirigen, el producto o servicio que venden y el cliente objetivo.

<https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-ventas>

STOCK: El stock es el conjunto de productos, mercancías o inventarios que una empresa mantiene guardados hasta el momento en que se requieren para su comercialización. En otras palabras, es la existencia de productos de una empresa.

<https://enciclopediaeconomica.com/stock/>

ROTACIÓN DE INVENTARIO: La rotación de Inventarios es el indicador financiero que permite conocer el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. La rotación de inventarios permite identificar cuántas veces se convierte el inventario en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Con ello determinamos la eficiencia en el uso del capital de trabajo de la empresa.

<https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>

FACTURA: Una factura es, en términos actuales, un documento de carácter mercantil que muestra la información de una operación de compraventa de un bien o servicio.

<https://sumup.es/facturas/esenciales-de-facturacion/como-hacer-una-factura/>

REFERENCIA: La referencia es un número, un dato, que puede ser un nombre, que permitirá la posterior localización de una cosa u objeto cuando sea necesaria en cualquier ámbito, ya sea en una biblioteca para localizar los libros que los estudiantes solicitan o en el mundo postal.

<https://www.definicionabc.com/comunicacion/referencia.php>

ACCESORIOS: El término accesorio hace referencia a todo aquel elemento u objeto que se utiliza para complementar otra cosa y que es opcional tener en cuenta. El accesorio es siempre un auxiliar de aquello que es central y esto puede aplicarse a un sinnúmero de elementos de diferente tipo, aunque hay determinados ámbitos o expresiones en las que la palabra accesorio se usa con mayor frecuencia. <https://www.definicionabc.com/general/accesorios.php>

Contenido

CAPÍTULO 1	11
1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA	11
1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA	11
1.2 MISIÓN	12
1.3 VISIÓN	13
1.4 POLÍTICAS	14
1.5 VALORES	17
1.6 ORGANIGRAMA	18
1.7 ÁREA ESPECÍFICA DE LA PRÁCTICA	22
CAPÍTULO 2	24
2.2 DIAGNÓSTICO	24
2.3 OBJETIVOS	28
2.3.1 OBJETIVO GENERAL	28
2.3.2 Objetivos específicos	28
2.4 JUSTIFICACIÓN	28
2.5 PLAN DE ACTIVIDADES	29
CAPITULO 3	30
3.1 Desarrollo del objetivo específico: 1	30
3.2 Desarrollo del objetivo específico: 2	31
3.3 Desarrollo del objetivo específico: 3	31
CONCLUSIONES	33
RECOMENDACIONES	34
BIBLIOGRAFÍA	35

INTRODUCCIÓN

El almacén y taller FERREMOTOS GOMEZ tiene como actividad principal la compra y venta de motocicletas, accesorios y piezas de las mismas, siendo este mercado uno de los que cuenta con más demanda en el municipio de Aguachica y sus alrededores, a pesar de la alta demanda la empresa es consciente que la economía colombiana pasa por crisis que ponen en peligro la existencia de las empresas que comercializan mercancía importada, evidenciando así la necesidad de mantener un buen sistema de inventario.

En el primer capítulo del presente trabajo se podrá apreciar una detallada descripción de la empresa, iniciando por cómo nace la idea y se consolida, hasta cuál es su misión, visión y políticas, permitiendo conocer puntualmente a que se dedica y hacia dónde va. Describe también cuales son las actividades económicas que realiza y define como está estructurada la empresa especificando las funciones de cada una de las personas que conforman el equipo de trabajo.

Por otra parte, el segundo capítulo pronuncia cual es el plan de trabajo propuesto y cuáles serán las actividades que se realizarán para cumplir con los objetivos elaborados. Por último, en el tercer capítulo del trabajo se encuentra el diagnóstico que identifica que proceso se está haciendo correctamente y cual no; asimismo la descripción del desarrollo de los objetivos del plan de trabajo y el cronograma de actividades consolidado con las estrategias propuestas.

CAPÍTULO 1

1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

La empresa FERREMOTOS GOMEZ almacén y taller; con nit 36501768 dedicada a la compra y venta de respuestas de motocicletas con servicio técnico y reparación. Fundada el mes de junio de 2008 en la calle 10 norte 37 – 90 María Eugenia, barrio muy popular por su demanda comercial en el municipio de Aguachica; y donde actualmente sigue prestando sus servicios.

Desde los inicios del taller quien ha dado fe de cada uno de los objetivos se han logrado cumplir dentro de este es el señor Jairo Luis Gómez Daza quien ha sido el alma de esta empresa, junto con su señora esposa decidió embarcarse en esta idea de negocio la cual hasta el día de hoy ha dado reconocidos frutos; el señor Jairo es oriundo del municipio de Pelaya, cesar, tiene 52 años de edad, culmino sus estudios de bachiller en el mismo municipio, asegura haber empezado muy joven a laborar en este campo como empleado informal en las diferentes ferreterías de los talleres más reconocidos de su época en el municipio de Pelaya; basado en su experiencia y en sus ganas de buscar mejorar su vida tanto para el como para su familia decide radicarse por completo en el municipio de Aguachica es allí donde nace la idea FERREMOTOS GOMEZ.

La empresa hoy por hoy a logrado adquirir reconociendo y también ha logrado hacer convenios con empresas muy reconocidas e importadoras, de las mejores del país, basándose en lo anterior, gracias al buen desempeño que ha tenido el taller y por el reconocimiento que tienen en el medio de las importadoras, estas mismas se han encargado de ampliar los conocimientos empíricos del señor Jairo con 12 cursos de mecánica básica y todo lo relacionado con lubricantes a través de seminarios.

1.1 ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA LA EMPRESA

La empresa FERREMOTOS GÓMEZ tiene como actividad económica principal; el comercio al por mayor y al por menor de motocicletas y trineos motorizados, nuevos y usados,

incluyendo los velomotores (motocicletas de pequeña potencia también llamadas ciclomotores), sus partes, piezas y accesorios, Identificada el CIIU DIAN con el código 4541.

Como actividad secundaria se encuentra; el comercio al por menor de bicicletas, patines, monopatines, cañas de pescar, artículos para acampar, botes, equipos para gimnasia y demás artículos deportivos en general. Identificada en el CIIU DIAN con el código 4762. actividad que inicio el 23 de junio de 2008.

Otras actividades: G4542 - mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes y piezas.

Otras actividades: G4752 – comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados

1.2 MISIÓN

La empresa FERREMOTOS GOMEZ no cuenta con una misión establecida por lo tanto se sugiere;

ANALISIS

La presente misión es propuesta bajo criterios del libro «Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante» escrito por O. C. Ferrel y Geoffrey Hirt, quienes mencionan que "la misión de una organización es su propósito general. Responde a la pregunta ¿qué se supone que hace la organización?"

La misión es cumplir con la finalidad para la cual fue creada la organización y está vinculada con los valores centrales. En toda organización es importante conocer cuál es el rumbo y los objetivos que se pretenden lograr para poder ofrecer un producto y/o servicio de calidad a los ciudadanos o clientes.

La misión propuesta cumple con los parámetros estructurales y logra ampliar la información que permita conocer de primera mano que hace la empresa y que valor agregado posee que le dé un lugar por encima de la competencia.

1.2.1 PROPUESTA

Somos una empresa dedicada a la distribución y comercialización de repuestos y accesorios para motocicletas, apoyados en un equipo humano calificado que con actitud de servicio brinda asesoría personalizada y servicio técnico a usuarios de motocicletas en la ciudad de Aguachica. Contamos con disponibilidad de repuestos y accesorios para atender las necesidades del mercado local logrando así la competitividad y la rentabilidad.

1.3 VISIÓN

La empresa FERREMOTOS GOMEZ no cuenta con una visión establecida que proyecte el futuro de la empresa por lo tanto se sugiere;

ANALISIS

La visión propuesta se plantea bajo una estructura que nos permite apreciar para donde va la empresa, a que le apunta y en base a que recursos lograra llegar a la meta y cumplir los objetivos establecidos.

La visión es la situación en la que se pretende que se encuentre la organización en un futuro a largo plazo. La visión es “externa”, orientada al mercado, y debería expresar de una manera visionaria cómo quiere la organización ser percibida por el mundo.

Mintzberg define que la visión sirve “como inspiración y también proporciona un sentido de lo que necesita hacerse: una idea orientadora. La visión suele tender más a ser una especie de imagen que un plan completamente articulado (en palabras y en cifras). Esto le permite

flexibilidad.”

1.3.1 PROPUESTA

Nos proyectamos como una empresa caracterizada por la experiencia y profesionalismo, nuestra visión como empresa es conseguir ser referentes en el mercado de repuestos y servicio técnico de motocicletas convirtiéndonos en líder en distribución de repuestos a nivel nacional.

1.4 POLÍTICAS

Actualmente el taller FERREMOTOS GOMEZ no cuenta con políticas estructuradas.

1.4.1 PROPUESTA

POLÍTICA DE VENTAS

Propósito: brindar ventas con precios justos y asequibles para los clientes, con promociones y descuentos en temporadas. Garantizándole al cliente la responsabilidad de entregar su mantenimiento o cambio de lubricación en el lugar y tiempo pactado.

Exposición de la política

- a. Al momento de realizar una venta de piezas, respuestas, accesorios, u otro se respetará el precio del producto, a excepción de los servicios de mantenimiento y lubricación dado que estas varían constantemente.
- b. Al momento del cliente realizar un pedido se le facilitara su respectiva facturación para tener certeza de lo comprado.
- c. Una vez facturado y entregado el pedido, es responsabilidad del cliente mantener en óptimas condiciones el producto.

- d. En caso de que se presente algún problema con el producto o retraso de este en responsabilidad del propietario del taller o mano derecha ponerse en contacto con los proveedores o distribuidores mismos

POLÍTICA DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE

Propósito: poder implementar una excelente gestión de servicio al cliente, para un buen desarrollo y crecimiento del taller.

Exposición de la política

- a. El servicio prestado al cliente será de alta prioridad, utilizando normas de cortesía, amabilidad y cordialidad.
- b. El área de atención al cliente deberá estar fundamentada hacia un servicio óptimo cuyo objetivo sea la satisfacer al cliente.
- c. Se tendrá como prioridad la comodidad del cliente, para la cual el taller debe contar con elementos básicos para mejor el servicio y así reducir el tiempo de espera.
- d. El taller debe estar siempre enfocado en buscar el continuo mejoramiento del servicio al cliente.

POLÍTICA DE CALIDAD

Propósito: poder ofrecer mercancía con todo lo necesario legalmente para cumplir con las necesidades del cliente, así permitirnos competir en un mercado cada vez más exigente.

Exposición de la política

- a. Lograr superar las expectativas del cliente. El servicio prestado y el producto entregado son herramientas para la rentabilidad del cliente, por ello, la idea es comprender y satisfacer sus necesidades y expectativas.
- b. Ofrecer productos con las normas y reglas necesarias para así poder cumplir con las necesidades del cliente
- c. Manejar precios siempre accesibles al consumidor. Garantizando un servicio donde la empresa se responsabiliza por la entrega del producto en tiempo y condiciones pactadas con el cliente.
- d. Brindar a los empleados de la empresa un entorno amigable, divertido y reconfortante para sus labores cotidianas.

POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS

Propósito: establecer directrices para que el taller cuente con una buena logística y el personal tenga un ambiente de trabajo adecuado, con cada uno de los implementos que son necesario en esta rama y con ello poder prestar un excelente servicio sin ningún retraso, dejando claro que los empleados deben conservar el buen estado de estos y asegurar los implementos siempre permanecerán en el taller.

Exposición de la política

- a. Contar con algunos servicios tecnológicos que feliciten un servicio óptimo y reducir costo aumentando las ganancias.
- b. Los bienes muebles que se dañen se deberán reemplazar en lo más breve posible sin excepción alguna.

- c. Los empleados para que puedan desempeñar las funciones encomendadas deberán tener conocimientos de la rama a desempeñar y contar con experiencias que lo acrediten

1.5 VALORES

La empresa FERREMOTOS GOMEZ no cuenta con valores estipulados por tanto se proponen

ANALISIS

Los valores en la organización representan las bases morales bajo las cuales se brindará un servicio a cada cliente de la empresa. las actitudes, motivaciones y expectativas de sus trabajadores; Son la columna vertebral de sus comportamientos. Es por ello por lo que FERREMOTOS GÓMEZ con los valores aquí expuestos empezará a tener un sentido de pertenencia más alto por la empresa que tendrá como resultado final un incremento en el buen servicio al cliente y por su puesto en las ventas.

lo más importante es que con la ayuda de los valores se notara el grado de diferenciación entre los demás talleres; debido que cada valor corporativo es un pilar más para cada organización y ayudan a dar seguridad al momento de realizar un trabajo.

Cabe resaltar que estos valores siempre harán parte de lo que es correcto dentro de las empresas y siempre van a estar de la mano con la ética de las personas que laboran en dentro de ella. Es por esto por lo que para el taller estos valores representan un desafío y deben “trabajar” seriamente sus valores, lo cual se suma a los retos diarios que presenta el mercado.

Estipular valores le da a la empresa un punto de partida sobre las cuales iniciaran labores todos y cada uno de los integrantes de la organización, llevando a FERREMOTOS GOMEZ a ser una empresa que mas que ofrecer un servicio o un producto de calidad le estará brindando a sus clientes externos e internos una experiencia empresarial única.

1.5.1 PROPUESTA

Transparencia: promover la sinceridad y comunicación con nuestros clientes, ante todo. Somos conscientes de que la confianza es la base para cualquier relación comercial.

Puntualidad: mostramos una gran implicación con respecto al tiempo de entrega de los pedidos como a los horarios establecidos de atención al cliente.

Constancia: la constancia y motivación es la clave del éxito para cualquier empresa, el no desanimarse frente a los obstáculos que puedan aparecer.

Calidad: en FERREMOTOS GOMEZ nos preocupamos de cuidar al máximo las motocicletas y por ello siempre ofrecemos productos de calidad y de las mejores marcas del mercado.

Cuidado por los detalles: nos esmeramos por analizar y verificar cada aspecto de nuestro trabajo, garantizándole seguridad, objetividad, eficiencia y transparencia en la reparación y mantenimiento de su motocicleta.

Responsabilidad: entregar a tiempo y con altos niveles de calidad nuestro trabajo es un punto fundamental, respondiendo por el cuidado de los vehículos y asumiendo el compromiso de lograr con éxito cada servicio prestado.

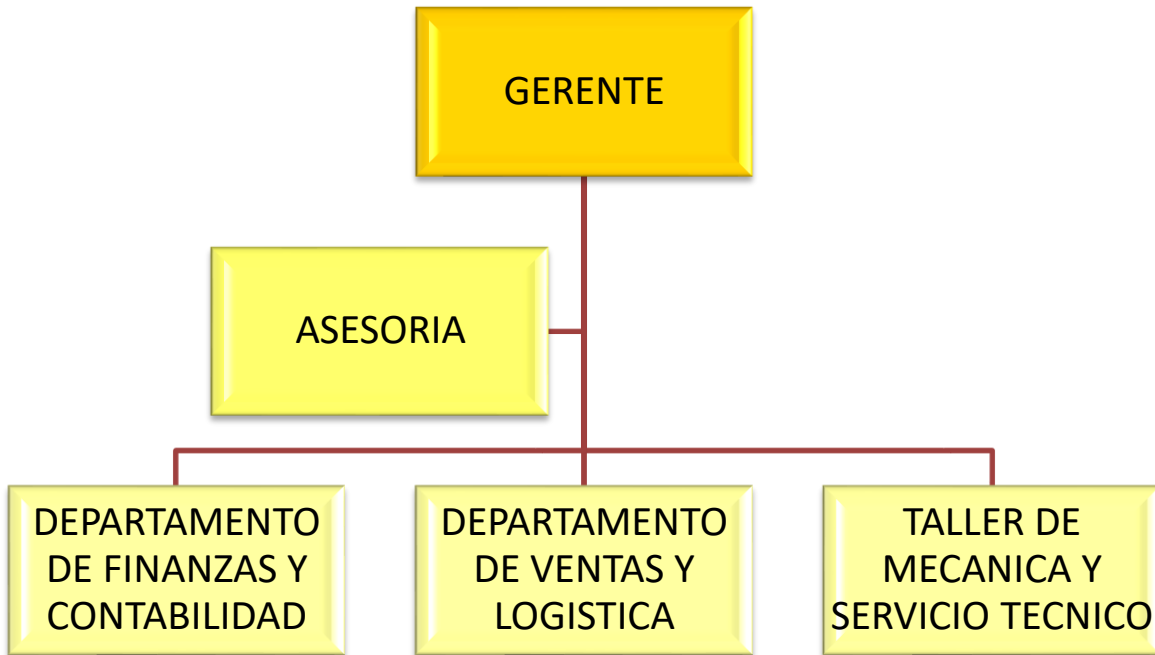
Cumplimiento: cumplir eficientemente con el servicio prestado a los clientes es fundamental en nuestra empresa, ya que mantendrá un vínculo de fidelidad con el usuario.

1.6 ORGANIGRAMA

La empresa no cuenta con una estructura organizacional, por lo tanto, se sugiere la siguiente propuesta

PROPUESTA

Figura 1 Organigrama



ANÁLISIS

La estructura organizacional en una empresa tiene como objetivo presentar, de forma clara, objetiva y directa, la estructura jerárquica de la empresa. Este permite visualizar los departamentos o áreas existentes en la empresa, pero también contribuye a agilizar procesos y reducir barreras entre la empresa y agentes externos, como proveedores y socios.

Partiendo de lo anterior se propone al taller un organigrama vertical por departamentos para en el que se visualiza un orden jerárquico de cada puesto y cada línea de mando que se debe tener en cuenta ante cualquier recurso que se quiera llevar a cabo, también contribuye a agilizar

procesos y reducir barreras entre el taller y agentes externos, como proveedores y socios.

Cabe resaltar que se toma esta iniciativa porque el equipo de trabajo del taller desconoce las líneas de mando que se deben llevar a cabo y bajo que ordenes están, es por esto por lo que materializando todo lo dicho se le ofrece al taller FERREMOTOS GOMEZ un organigrama vertical, funcional y fácil de entender en donde se ubican todas las áreas de la organización.

¿COMO ESTÁ ESTRUCTURADO EL ORGANIGRAMA?

✚ Gerente: Jairo Luis Gómez Daza.

FUNCIONES: Planear, organizar y dirigir los procesos financieros de la empresa, rentabilidad, gastos y costos.

✚ Asesoría: Maira Alejandra Riojas Contadora Publica, encargado de llevar las actividades especializadas como:

- ✓ asistencia jurídica,
- ✓ métodos y procesos
- ✓ consultoría laboral, etc.

✚ Departamento de finanzas y contabilidad: Maira Alejandra Riojas Contadora Publica, encargada de llevar:

- ✓ la parte fiscal de la empresa
- ✓ Realización de procesos contables

✚ Departamentos de ventas y logística: Angie Marcela Bernal Cardenas (practicante de la universidad popular del cesar) colaboradora por periodo de prácticas curriculares.

Cumpliendo con funciones como:

- ✓ Planificación de la distribución de la mercancía.
- ✓ Organización de la mercancía desde el ingreso
- ✓ Supervisar entradas y salidas de artículos

- ✚ Taller de mecánica y servicio técnico: Esta área de la empresa está al mando del administrador quienes esta área se maneja de forma informal y se paga por lo que se hace día a día.

FINALIDAD DEL ORGANIGRAMA

Los organigramas se basan en esquemas que muestran fácilmente cuál es la estructura de la compañía y los niveles jerárquicos que existen en ella. La creación de un organigrama en la empresa es fundamental para un correcto y eficiente funcionamiento de la organización empresarial. Esto permite saber a cada uno de los empleados, cuáles son sus funciones, quiénes son sus mandos y el grado de responsabilidad que tiene cada uno de ellos. Los organigramas empresariales básicamente tienen dos funciones importantes. En primer lugar, consiguen analizar la estructura para detectar posibles errores. Entre las situaciones que pueden ser detectadas a través de este sistema están:

- ✚ Errores de control interno.
- ✚ Duplicación de funciones.
- ✚ Actividades de interés que se han descubierto.
- ✚ La existencia de una departamentalización inadecuada.
- ✚ Ausencia de mando
- ✚ Falta de claridad en lo referente al tipo de autoridad que se le asigna a un cargo.
- ✚ Una estructura totalmente desequilibrada, en donde algunos pueden asumir un mayor control de lo que les corresponde.

Los organigramas también desempeñan una labor como medio de organización dentro de una entidad o compañía y nos permiten estructurar una empresa. De esta manera, por ejemplo, los trabajadores pueden conocer su posición en la empresa y la relación que tienen con el resto de los cargos, facilitar la comprensión sobre las posibilidades que tienen los empleados para ascender, informar a terceros sobre la estructura o servir de referencia a los nuevos trabajadores que ingresan en la organización para conocer su posición.

Por otra parte, expertos aseguran que estos representan las diferentes unidades que constituyen la compañía con sus respectivos niveles jerárquicos y refleja los diversos tipos de trabajo, especializados o no, que se realizan en la empresa debidamente asignados por área de responsabilidad o función.

Muestra una representación de la división de trabajo, indicando:

- ✓ Los cargos existentes en la compañía.
- ✓ Como estos cargos se agrupan en unidades administrativas.
- ✓ Como la autoridad se le asigna a los mismos.

1.7 ÁREA ESPECÍFICA DE LA PRÁCTICA

1.7.1 DEPARTAMENTO DE VENTAS Y LOGISTICA

El almacén y taller FERREMOTOS GOMEZ mantiene dos áreas de trabajo consolidadas en una como lo son ventas y logística, dichas trabajan por un mismo objetivo; contar con la mercancía necesaria y de calidad para cubrir todo el mercado y fidelizar a los clientes con la diversidad de accesorios que podrán conseguir y asegurando el contar con las piezas y repuestos necesarios para reparar las motocicletas más frecuentes en el municipio y zonas aledañas.

Este departamento dentro de taller está un poco descuidado cabe resaltar que todas las actividades están encaminadas a brindar un excelente servicio con amabilidad y respeto, pero no se tienen ciertos conocimientos en tema de inventario y como organizar la mercancía facturada para poder ofrecerla al cliente, conocer que mercancía se necesita, cantidad, con qué frecuencia y de donde se obtendrá dicha mercancía

La ubicación de la estudiante en el área de las prácticas se centra más específicamente en el apoyo a la retroalimentación del inventario, manteniendo un orden de la mercancía, tomando esta como un pilar muy importante para toda organización ya sea grande, mediana o pequeña logrando con ello mantenerse en el tiempo y competir con los demás talleres de manera leal con un servicio eficaz y eficiente.

FUNCIONES

-  Planificación de la distribución de la mercancía.
-  Organización de la mercancía desde el ingreso
-  Brindar información sobre productos disponibles para la venta con referencias indicadas.
-  Inventario.
-  Monitorear y supervisar la mercancía.
-  Evaluar proveedores.

CAPÍTULO 2

2. PLAN DE TRABAJO

2.1 NOMBRE DEL TRABAJO

APOYO A LA RETROALIMENTACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO DEL ALMACÉN Y TALLER “FERREMOTOS GÓMEZ” DE AGUACHICA – CESAR

2.2 DIAGNÓSTICO

El almacén y taller FERREMOTOS GÓMEZ es una empresa dedicada a la compra y venta de repuestos de motocicletas con servicio técnico y reparación; ubicada en la calle 10 norte 37 – 90, barrio: María Eugenia, del municipio de Aguachica Cesar; la infraestructura de la empresa cuenta con espacio de almacén que consta de 10 estantes con mercancía, vitrinas donde se exhibe los repuestos y productos disponibles. También posee una bodega y la sección del taller donde se realiza la reparación y mantenimiento de las motocicletas.

Las condiciones del personal de esta empresa son buenas, ya que se aplican las normas de seguridad, se cuenta con un buen clima laboral, y puntualidad en los pagos, en su funcionamiento administrativo hay 3 personas encargadas, el señor Jairo Luis Gómez Daza junto a su hijo quien es su mano derecha y la practicante en el Departamento de ventas e inventario, además hay 5 personas en el área de taller de mantenimiento, para un total de ocho personas que laboran en dicha empresa.

Como estrategia tecnológica la empresa, tienen un computador disponible implementando el uso de un software llamado MANAGER 3.2, en el cual se registra toda la información de las entradas y salidas de productos del almacén, para conocer la disponibilidad de repuestos y sobre esos datos poder hacer pedidos a los proveedores. Se debe entender que los costos asociados a mantener inventarios se podrían reducir si se tiene los productos que el cliente solicita en el

momento exacto de la venta y así evitar el sobre stock.

El proceso de inventario presente en la empresa inicia con la base de artículos presentes en la misma. Se digitalizan en el software según el código establecido a medida que llegan los pedidos realizados a las importadoras y proveedores nacionales, el software es retroalimentado con las entradas y salidas de la mercancía, labor que se debe realizar con eficiencia, puesto que, al dejar de hacerse podría presentarse ausencia de existencias, desbalances financieros y poco control de piezas a el momento de la venta.

La tecnología y la sistematización de los procesos contribuyen a reforzar el control que las empresas deben efectuar en el sistema de inventario, mantener al actualizada la información de las existentes y el orden de esta facilitaría la obtención de la mercancía necesaria y así cumplir por encima de la competencia las necesidades de los clientes.

Figura 2. MATRIZ DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
✓ Actitud de mejorar el proceso de control de inventario. ✓ Personal capacitado al mando de la empresa. ✓ Estabilidad financiera. ✓ Ventas al por mayor. ✓ Clientes fidelizados.	✓ Poca rotación de inventario ✓ Perdida de productos por falta de control ✓ Ausencia de personal encargado del área de inventario	✓ Aumento en los costos. ✓ Dificultades en importadoras. ✓ Alta competencia.	✓ Alta demanda de productos. ✓ Posibilidad de exclusividad en contratos con proveedores. ✓ Acceso a nuevas tecnologías ✓ Empresas pequeñas como posibles compradores al por mayor.

Figura 3. CUADRO INTEGRAL DE MANDO

ESTRATEGIA			
Realizar apoyo a la retroalimentación del sistema de control de inventario del almacén y taller FERREMOTOS GOMEZ, de Aguachica-cesar.			
Perspectiva		Objetivos	
Finanzas	aumentar las ventas de manera eficiente.	disminuir los costos de almacenamiento.	
Clientes	satisfacer las necesidades de los clientes entregando productos de calidad.	garantizar disponibilidad de mercancía para venta al por mayor.	contar con diversidad de productos y marcas que sean rentables para el cliente.
Procesos Internos	identificar los productos de mayor salida para contar con la mercancía adecuada.	diseñar una distribución de mercancía practica y adaptable.	codificar los artículos para fortalecer el control de inventario.
Crecimiento y aprendizaje	concienciar a el personal del manejo que se le debe dar a el inventario.	realizar retroalimentación constante a el inventario.	contar con personal competente en el área de inventario.

2.3 OBJETIVOS.

2.3.1 OBJETIVO GENERAL

Apoyar a la retroalimentación del sistema de control de inventario del almacén y taller “FERREMOTOS GÓMEZ” de Aguachica – cesar.

2.3.2 Objetivos específicos

-  Concienciar al personal operativo del trato que se le debe dar al inventario.
-  Codificar los artículos para el proceso de identificación y sistematización.
-  Proponer una mejor distribución a la hora de organizar la mercancía en las bodegas.

2.4 JUSTIFICACIÓN

El control de inventario es la parte operacional de los inventarios, es decir, todas aquellas prácticas que se tienen en cuenta a la hora de almacenar el producto, entre ellas se encuentra como se debe realizar el conteo de inventario, cada cuanto se debe realizar, como deben ser los registros en el manejo de inventario, como se deben poner las ordenes de pedido y como se deben recibir las ordenes de despacho. El manejo efectivo de los inventarios es esencial a fin de proporcionar el mejor servicio a los clientes. Si la situación de pedidos atrasados o la falta de artículos en bodega se convierte en una situación constante se invita a la competencia a llevarse el negocio sobre la base de un servicio, puesto que, sin un manejo y control de existencias, la empresa no puede trabajar al máximo

El presente trabajo busca exponer el apoyo aplicado a la retroalimentación del sistema de gestión de inventario del almacén y taller FERREMOTOS GOMEZ con el fin de tener total control de las existencias por medio de modelos de control que basados en la rotación de los productos permita tener siempre la mercancía apropiada para atender la demanda de repuestos, Por tal motivo se considera necesario hacer una retroalimentación constante a el sistema que permita controlar el manejo de inventarios brindando un adecuado almacenamiento, control de existencias

La realización del presente estudio tiene como finalidad fortalecer el sistema de inventario brindándole estabilidad con retroalimentación constante y efectiva de información a el software y a los procesos de inventarios, reconociendo la mercancía que amerita rotación constante e identificando los productos que el cliente necesita y no encuentra, buscando suplir las necesidades del cliente y minimizando la competencia.

[illegible]

CAPITULO 3

3. DESARROLLO DE LA PRÁCTICA

La investigación está dirigida principalmente en el análisis del manejo que se les da a los inventarios dentro del almacén y taller FERREMOTOS GOMEZ en el cual se ha observado que presentan varias falencias durante el desarrollo de los diferentes procesos. Para llevar a cabo el desarrollo de esta, se hizo necesario realizar observaciones continuas a el manejo del inventario para individualizar los procesos a los que es sometida la mercancía y la forma en como permanece organizada.

Con la aplicación de herramientas de análisis se evidencio la situación de la empresa y como estaría funcionando el sistema de control de inventarios requiriendo que el practicante proporciona apoyo a la retroalimentación del inventario que logre mantener actualizado el software y creando estrategias para lograr un equilibrio entre la codificación, digitalización y organización física de cada artículo.

3.1 Desarrollo del objetivo específico: 1

 **Concienciar al personal operativo del trato que se le debe dar al inventario.**

El almacén y taller FERREMOTOS GOMEZ maneja un inventario que cuenta con una actividad económica que requiere manejar, conocer y organizar una gran cantidad de mercancía. lo que solicita de un trabajo conjunto para mantener organizados y contralados los artículos según sus características, tipo, referencia, tamaño y salida.

Contar con un personal capacitado brindara a la empresa una garantía que respalde los procesos a los cuales se somete el inventario como, la entrada y salida de los repuestos y saber que mercancía se encuentra en stock para poder brindar asesorías precisas de disponibilidad a los clientes, otorgando efectividad a la venta y garantías al comprador.

En base a lo ya expuesto se decide crear una capacitación para lograr el cumplimiento del objetivo número uno del desarrollo de la práctica, se expone a los empleados lo que se busca con la retroalimentación del inventario en el software, seguidamente se muestra a detalle cómo está clasificada la mercancía en exhibidores y bodegas. Por último, se procede a dar las observaciones y sugerencias que ayuden a él buen seguimiento del inventario.

3.2 Desarrollo del objetivo específico: 2

Codificar los artículos para el proceso de identificación y sistematización.

La codificación de mercancías en el almacén Ferremotos Gómez permite una buena clasificación de las existencias, lo que influye positivamente en todas las actividades que se desarrollan en el establecimiento y la bodega. De ahí que cada producto deba estar identificado desde su recepción. El proceso de codificación de mercancías consiste en identificar los productos de modo inequívoco con un código o signo. Este código se asocia a una etiqueta adherida al producto, que permitirá acceder a él electrónicamente.

Con apoyo del software MANAGER 3.2 se maneja la codificación de los productos del almacén según el proveedor y el tipo de producto al que se refiera. la mercancía se solicita a las importadoras por medio de listas de pedido basadas en las salidas de esta, mostrando según el stock cual es la mercancía que hace falta y referenciándola en los listados para adquirirla en poco tiempo.

3.3 Desarrollo del objetivo específico: 3

Proponer una mejor organización a la hora de adecuar la mercancía en las bodegas.

La empresa organiza los repuestos y accesorios en vitrinas, estantes y exhibidores según el tipo de producto, marcadas correctamente con el nombre del producto y la marca que lo distribuye. Como estrategia para una mejor organización del inventario se inicia con un mejor diseño y

distribución del espacio en el almacén y así poder desahogar un poco la bodega y manteniendo más mercancía a la mano en los estantes y exhibidores.

Se propone que en las bodegas se proceda a organizar la mercancía almacenando artículos de los cuales ya se encuentran algunas unidades de estos exhibidos en el almacén. Dentro de la bodega se tiene mercancía disponible para la venta al por mayor ya sea el caso de pedidos anticipados por el cliente o para disponibilidad de venta, con la mercancía ya codificada e ingresada a stock se ubica en cajas con el nombre del tipo de producto agrupados en estantes de la bodega, se marca con la fecha en la que se ingresa por el cambio de precios que se genera según los tiempos de ingreso y queda lista para distribución.

CONCLUSIONES

Con el análisis de la retroalimentación del sistema de control de inventarios de la empresa FERREMOTOS GOMEZ se crearon objetivos y se desarrollaron exitosamente según se tenía planificado, arrojando las siguientes conclusiones, expuestas por objetivo.

Objetivo 1

- ✓ La capacitación de personal se tiene muy descuidada.
- ✓ Falta sentido de pertenencia hacia la empresa por parte de los empleados.
- ✓ Conocer como está ubicada la mercancía fortalece el área de ventas.

Objetivo 2

- ✓ La codificación de la mercancía brinda eficiencia a el inventario
- ✓ Codificar garantiza un conocimiento más preciso del stock.
- ✓ Se requiere de un software que este apto para el tipo de inventario a emplear.

Objetivo 3

- ✓ Organizar correctamente la mercancía reducirá costos de almacenamiento.
- ✓ De una buena exhibición de accesorios depende mucho la intensión de compra del cliente.
- ✓ Clasificar y organizar forja una mejor rotación de mercancía.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda mantener de forma constante la retroalimentación del sistema de control de inventario.
- ✓ Realizar conteos físicos de la mercancía.
- ✓ Efectuar semanal o mensualmente una lista de chequeo a la funcionalidad de los procesos del inventario.
- ✓ Verificar los pedidos realizados con los productos que llegan a la empresa, verificar que concuerden.
- ✓ Estudiar constantemente el mercado e identificar la mercancía de preferencia.
- ✓ Conocer el stock de la empresa para saber que ofrecer según el cliente.
- ✓ Optimizar el tráfico de mercancía en el almacén y la bodega.

BIBLIOGRAFÍA

- ✚ MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología, guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas, 2ª edición. Bogotá, D.C. McGraw -Hill Companies, Inc. (1995). 170 página.
- ✚ LERMA GONZÁLEZ, Héctor Daniel. Presentación de informes, el documento final de investigación, 3ª edición. Bogotá, D.C. Litoperla Impresores Ltda. (2011). 126 página.
- ✚ De la fuente D, Pino Diez R, (2008), Ingeniería De Organización En La Empresa: Dirección De Operaciones, España: Ediciones Universidad de Oviedo
- ✚ Fierro Martínez, a. M. (1996). Diagnóstico empresarial. Neiva: Editorial Universidad Sur Colombiana. p.58.
- ✚ Gobierno colombiano. (1997). Decreto 3075.
- ✚ INCOTEC International. (2011). Guía para la identificación de los peligros y la valorización de los riesgos en seguridad y salud ocupacional. Bogotá: ICONTEC.

ANEXOS

