

ACTUALIZACIÓN DE CÓDIGOS EN UN PROGRAMA DE INVENTARIOS DE UNA FERRETERÍA

UPDATE OF CODES IN INVENTOR PROGRAM HARDWARE STORE

José Luis García Oros
Jesús Nereida Aceves López¹
Moisés Rodríguez Echevarría¹

Resumen

El siguiente trabajo contiene información importante donde se mencionan las ventajas y desventajas del control de los inventarios en una empresa ferretera, la importancia de tener un programa de inventarios bien establecido para evitar el mal uso de los productos con que cuenta la empresa. Se realizó una evaluación en todas las áreas de la empresa con la finalidad de obtener información necesaria para realizarle propuestas que generen benéfico y buen funcionamiento para la empresa, en base a los resultados obtenidos se detectó una serie de errores u omisiones que no permitían que la empresa funcionara de manera satisfactoria, una de ellas es la falta de tener actualizados los códigos de los productos del almacén, por esta razón se llevó a cabo la formulación de la propuesta, que es actualizar todos los códigos y tener un inventario necesario para llevar a cabo la venta.

PALABRAS CLAVE

Empresa
Códigos
Venta
Productos
Inventarios

Abstract

The following work contains important information which listed the advantages and disadvantages of inventory control in a hardware store business, the importance of having a well-established inventory program to prevent the misuse of the products available to the company. An evaluation was conducted in all areas of the company in order to obtain information necessary to make proposals that generate beneficial and good performance for the company, based on the results identified a number of errors or omissions that did not allow the now working satisfactorily, one of them is the failure to date the product codes of the store, for this reason it carried out the wording of the proposal, which is updating all the codes and have an inventory required to carry the sale.

KEYWORDS

Company
Codes
Sale
Products
Inventories

¹ Profesores investigadores del Instituto Tecnológico de Sonora

La Empresa sujeta de estudio, es una sucursal que se encuentra bien establecida en los estados de Baja California Norte (Mexicali), Sinaloa (Culiacán) y Sonora (Obregón) es controlada por la matriz que se encuentra en Hermosillo, la cual es la que lleva la contabilidad, entre otros, dicha empresa se dedica a la compra y venta de ferretería en general y materiales para la construcción, esta empresa cuenta con sus proveedores establecidos y los clientes en su mayoría son el público general.

del 100% de las ventas, el 80% corresponde a ventas de contado y el resto a crédito, los cuales son clientes de confianza que liquidan la deuda a corto plazo, la empresa cuenta con las áreas de: almacén, ventas, Cobranza, Administración, es sobresaliente en su giro ya que tiene bastante tiempo operando en el mercado, además es una de las principales distribuidoras dentro de la región.

En el Estado de Sonora, Baja California Norte y Sinaloa se encuentran establecidas sucursales de esta entidad, y también, se encuentran otras empresas que se dedican a la compra-venta de ferretería y materiales para la construcción, que son una fuerte competencia directa para esta sucursal.

La consultoría a una empresa es un "Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones".

La consultoría es un servicio al cual los directores de empresas pueden recurrir si sienten necesidad de ayuda en la solución de problemas. El trabajo del consultor

empieza al surgir alguna situación juzgada insatisfactoria y susceptible de mejora, y termina, idealmente, en una situación que se ha producido un cambio que constituye una mejora (Geopolis, s.f.)

Un aspecto muy importante en una ferretería, son: los inventarios, ya que se necesita tener un buen manejo contable y administrativo de ellos. Este manejo permite a la organización mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la ferretería los materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, Guajardo (1995), para esto es necesario llevar un control de los inventarios tanto físicamente como en un sistema computarizado, para la facilidad de llevar a cabo la venta, como también saber el total de las mercancías existentes.

Al hacer el diagnóstico a la empresa de sus inventarios, se encontró que los códigos de las mercancías físicas no coincidan con los códigos del programa computarizado.

Lo anterior se debe a que el proceso que se sigue en las operaciones de venta es el siguiente: primeramente se actualiza y etiqueta con el código de barras correspondiente los productos que con mas frecuencia se venden, y al momento de hacer la operación, se en busca en el sistema el código del producto y en ocasiones no aparece , generalmente esto es porque aún no esta dado de alta, o hay error en el código, en estos casos se acude al catálogo para buscar el código del producto y posteriormente darlo de alta y realizar la venta, esto ocasiona pérdida de tiempo para realizar la venta, también

en ocasiones se ha presentado el caso de saber la existencia de un producto y no se obtiene la información requerida porque el producto no está dado de alta (actualizado).

La propuesta que se le hace a la empresa para mejorar y tener un correcto control de los inventarios, es necesario la actualización de los códigos del programa de inventarios, esta actividad se hará en el sistema tomando como base los artículos que ya están etiquetados con el código de barras, para así identificar los que aún no están actualizados y posteriormente actualizar los códigos con el fin de facilitar la venta.

Esta propuesta se formuló mediante un análisis y evaluando las áreas de almacén y venta de la empresa, con apoyo del gerente de la misma, para lo cual se llevó a cabo el siguiente procedimiento:

1. Se Visitó nuevamente al empresario, para revisar información, le presente la propuesta y se firmo el convenio.
2. Se establecieron los horarios disponibles para trabajar en la implementación de la propuesta.
3. Se inició con la capacitación del programa de los inventarios de los códigos faltantes de actualizar.
4. Se citó el catalogo para verificar que códigos hacían falta de actualizar, asiendo una comparación de códigos con los que ya estaban en el programa.
5. Se inició con el cambio de códigos faltantes de actualizar.
6. Se finalizó con la actualización de los códigos.
7. Se elaboraron los cuestionarios dirigidos al cliente y un formato para el encargado del área de mostrador, estos instrumentos se utilizaron para llevar a cabo la evaluación, con el fin de obtener los resultados de la implementación de la propuesta.

8. Se verificó si realmente se actualizaron de manera correcta los códigos, comparando el catálogo con los inventarios reales.

9. Se evaluó la implementación de la propuesta, mediante los instrumentos elaborados durante tres semanas.

Con la implementación de esta propuesta se obtuvo resultados favorables para la empresa ya que se reflejó en los cuestionarios aplicados a los clientes, debido a que ellos contestaron positivamente los reactivos, además pudimos observar que la venta se realizaba en un tiempo considerable y no hubo queja alguna de parte de los clientes.

En relación a la operación de la venta, se obtuvo un resultado positivo para la empresa, ya que esta se realizó en un menor tiempo y así se evita que el cliente espere más de lo debido, además en el almacén se encuentran los productos con los códigos actualizados y ordenados para facilitar la venta.

La empresa se encuentra laborando de una manera satisfactoria sin tener contratiempos al momento de realizar una operación.

En la actualización de los códigos recomiendo que siga comparando la cantidad de los productos que tiene en el almacén con el total de productos que arroja el sistema y así de esta forma evitar robos, o no contar con los productos suficientes en el almacén para realizar una venta.

Así mismo se recomienda a la empresa, que siga aplicando instrumentos de evaluación de satisfacción a los clientes, para así seguir evaluando la venta, y en caso de detectar un

error por parte de la empresa o inconformidad por parte del cliente, poder resolverlo a tiempo.

Bibliografía

Guajardo G. (1995). Contabilidad Financiera. México, 2da. Ed. Editorial McGraw-Hill.
México

Geopolis (s.f). Consultado el día 12 de Marzo de 2010.

<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/50/consultoria.htm>