

ANEXO X-2



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

ACTA DE APROBACIÓN

INFORME FINAL DE PASANTÍA

TRABAJO DE GRADO

El jurado designado por la Facultad de _____ para la evaluación del Informe

Final de Pasantía o Trabajo de Grado titulado:

Mejoras en la Categorización de los
Productos Empleados en la Procura
y Servicio Generales de Supermercado
Kalia Market.

Realizado por el (la) Br. Nestor Clemente

C.I. N° 28082142 cursante de la carrera de Contaduría Pública

hace constar después de analizar su contenido y oída la exposición oral,

considera que el Informe Final o Trabajo de Grado ha obtenido la

calificación de:

APROBADO

NO APROBADO

El Jurado

Janykenneth
Tutor Académico (Coordinador)
Nombre: JANYKETH HOLINA
C.I.: 10610324

Yole Gonzalez
Jurado
Nombre: Yole Gonzalez
C.I.: 4879574



Jurado
Nombre:
C.I.:

Fecha: 27/05/2022



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**MEJORAS EN LA CATEGORIZACION DE LOS
PRODUCTOS EMPLEADOS EN LA PROCURA Y
SERVICIOS GENERALES DE SUPERMERCADOS
KALEA MARKET**

Autor(es)

Néstor Clemente
CI: 28.082.142

Urb. Yuma II, calle N.º 3. Municipio San Diego
Teléfono: (0241) 8714240 (máster) – Fax: (0241) 8712394



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PAEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PUBLICA

**MEJORAS EN LA CATEGORIZACION DE LOS PRODUCTOS EMPLEADOS
EN LA PROCURA Y SERVICIOS GENERALES DE SUPERMERCADOS
KALEA MARKET**

EMPRESA: COMERCIALIZADORA GLOBAL
CyD, C.A (SUPERMERCADOS KALEA MARKET)

Autor: Néstor Clemente

CI: 28.082.142

Tutora: Lcda. Maruja Molina

San Diego, Abril 2022



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PAEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

**MEJORAS EN LA CATEGORIZACION DE LOS
PRODUCTOS EMPLEADOS EN LA PROCURA
Y SERVICIOS GENERALES DE
SUPERMERCADOS KALEA MARKET**

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

Tutor Académico:

Lcda. Maruja Molina

Tutor Empresarial:

Ing. Cecilia Comas

Autor: Néstor Clemente

CI: 28.082.142

San Diego, Abril 2022

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento se dirige principalmente, a quien ha dirigido mi camino y me ha abierto las puertas y oportunidades que me han llevado por buen camino, a Dios, el que en todo momento está conmigo ayudándome a aprender de mis errores y a no cometerlos otra vez. Eres quien guía el destino de mi vida, y quien ha puesto a personas maravillosas de las cuales también han sido parte fundamental de mi vida y mi aprendizaje.

A todos los docentes que me acompañaron durante este proceso, Prof. Leída, Josué, Patricia, Aponte, Ellilda, Briceño y un agradecimiento especial a la Lic. Maruja Molina, quien fue mi tutora académica, gracias por la paciencia y tu particular forma de compartir conocimientos vaya toda mi admiración, respeto y cariño para ti.

A mis padres quienes desde antes de nacer han pensado en bien para mí, se han esmerado en darme lo mejor en todos los aspectos posibles que un padre pueda hacerlo y que la presentación de este informe simboliza el pináculo del trabajo que ellos como formadores han realizado durante estas últimas dos décadas; por confiar, en mi cada día los amo inmensamente.

A todo el personal que labora en los departamentos de Compras y Finanzas en Kalea quienes sin su apoyo y guía hubiese sido imposible la realización de esta investigación, especialmente Ing. Cecilia Comas, Ing. Robert Vargas, Ing. Cristhian del Toro, Lic. Ibelk González, Lic. Jhoely “estimada” Beroes, Lic. Catherine, Plinio. Un millón de gracias.

Finalmente, a mis amigos de la vida y de la facultad, por el apoyo diario.

DEDICATORIA

Este informe está dedicado a mi abuela Marina Oria, quien fue una figura importante y presente para mí durante el inicio de mi vida, a mi tío José quien siempre manifestó su orgullo porque hubiese un colega más en la familia, a la Virgen del Socorro madre de todos los valencianos y especialmente a mi madre María Elena quien ha estado conmigo apoyándome en todas las etapas de mi vida y mis estudios además ser objeto de admiración y ejemplo de superación.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

FASE I

Generalidades De La Institución

- 1.1 Descripción de la Empresa
- 1.2 Ubicación
- 1.3 Reseña histórica.
- 1.4 Misión, Visión y Valores
- 1.5 Estructura Organizativa
- 1.6 Descripción del Departamento

FASE II

Diagnostico

- 2.1 Diagnóstico de necesidades del Departamento en el que realiza la pasantía
- 2.2 Plan de trabajo
- 2.3 Cronograma de Actividades.
 - 2.2.1 Programa de Actividades
 - 2.2.2 Descripción de las Actividades

FASE III

Vinculación teórica.

- 3.1 Antecedentes de la Investigación
- 3.2 Bases Teóricas

FASE 4:

Resultados del diagnóstico.

- 4.1 Presentación de los resultados obtenidos en el estudio.

FASE 5:

Acciones

- 5.1 Propuesta o mejoras sugeridas para cada situación problemática

Conclusiones y Recomendaciones.

INTRODUCCIÓN

En el aspecto más básico por el cual se establece la rentabilidad de un negocio es tener, entre otras, cosas bien demarcados e identificados los ingresos y egresos del efectivo para poder proceder a una mejor y más acertada toma de decisiones; en cualquier ámbito, sobre todo en el de los negocios es importante para las empresas tanto pequeñas como grandes mantener un orden y un procedimiento para así llevar claramente registros y poder fijar trazabilidad de los procedimientos incurridos y en el campo financiero poder tener un histórico de las distintas erogaciones y conceptos que los causen. La correcta estructuración en los procedimientos y categorización de los registros permite identificar señales, sean estas positivas o negativas para que la gerencia pueda efectivamente tomar acción según sea el caso y así poder prevenir o proyectar distintos resultados y escenarios en corto y mediano plazo.

En el desarrollo de este proyecto se incluirá la propuesta de mejoras en la categorización de los gastos incurridos desde el departamento de compras en dos áreas sensibles para la organización como lo son (clasificados a nivel de sistema) el Departamento de Procura; que engloba todos aquellos productos que son parte o complementos de los productos finales que llegan al consumidor y Servicios Generales que engloban todos aquellos materiales, activos e insumos que son adquiridos para el funcionamiento de la organización.

Todo esto parte de la elaboración de un estudio de la empresa, el cual estará constituido por el análisis de la organización, la definición de los procesos inherentes al área y la recopilación de datos proveniente de personas clave en los procesos. De esta manera lograr la correcta categorización de los productos pertenecientes a los departamentos previamente señalados este informe se encuentra estructurado de la siguiente manera:

FASE I: su contenido está referido a la información de la empresa, su reseña histórica, misión, visión y valores además de otros temas de interés de la empresa.

FASE II: contiene el diagnóstico de las necesidades del departamento, la formulación del problema. Descripción de las actividades desarrolladas. Recursos técnicos y humanos con los que se cuenta para el desarrollo de la investigación dentro de la Institución.

FASE III: conformado por los antecedentes, las bases teóricas y términos básicos que

sustentan el informe.

FASE IV: establece la metodología a utilizar, así como las técnicas e instrumentos utilizados en cada etapa o fase de la investigación.

FASE V: Indicación precisa de la propuesta o mejoras sugeridas para cada situación problemática, señalando en cada caso los beneficios esperados.

FASE I

GENERALIDADES DE LA INSTITUCION

1.1 DESCRIPCION

La institución Comercializadora Global CyD, C.A (Supermercados Kalea Market); es una red de supermercados que tiene como principal finalidad acercar a los consumidores una importante variedad de productos de diversas marcas, precios y estilos. Es una institución que se desenvuelve en el sector Retail y mantiene estrecha relación con sus proveedores y con empresas relacionadas del mismo grupo de empresas a donde pertenece.

1.2 UBICACIÓN

Urb. La Trigaleña, 7-88 Av. Cabriales, Centro Ciudad Comercial Valencia Edo Carabobo.

1.3 RESEÑA HISTORICA

Comercializadora Global CyD, C.A (Supermercados Kalea Market), es una empresa que nace fruto de la separación de Comercializadora Ecomarket el 1ero de noviembre del 2019 en el Estado Carabobo; fue fundada por la familia Celis y esta a su vez es parte de un Holding empresarial que actualmente cuenta con 5 compañías en diversos sectores vitales de la economía. encargada de la compra, venta y distribución al mayor de, artículos de tocador, productos de limpieza y aseo, y que a partir de septiembre del año 2019 incluyó la distribución de productos alimenticios, expandiendo su cartera de productos a ofrecer al mercado.

1.4 MISIÓN VISIÓN Y VALORES

1.4.1 MISIÓN

Asegurar una experiencia de compras sin igual, a través de un excelente servicio, productos de alta calidad y frescura

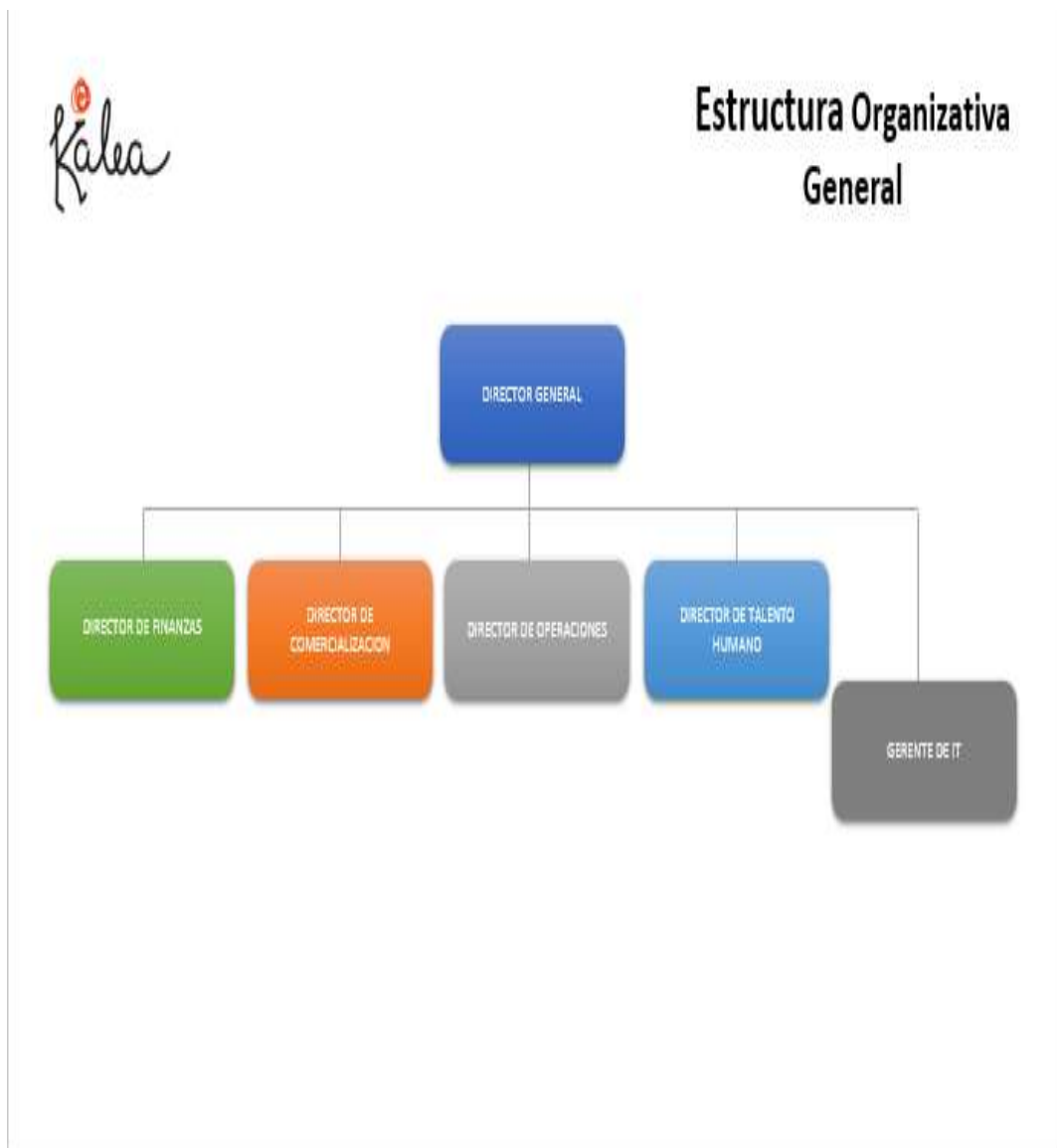
1.4.2 VISIÓN

Ser el supermercado líder en experiencias de compra y calidad de productos en Venezuela.

1.4.3 VALORES

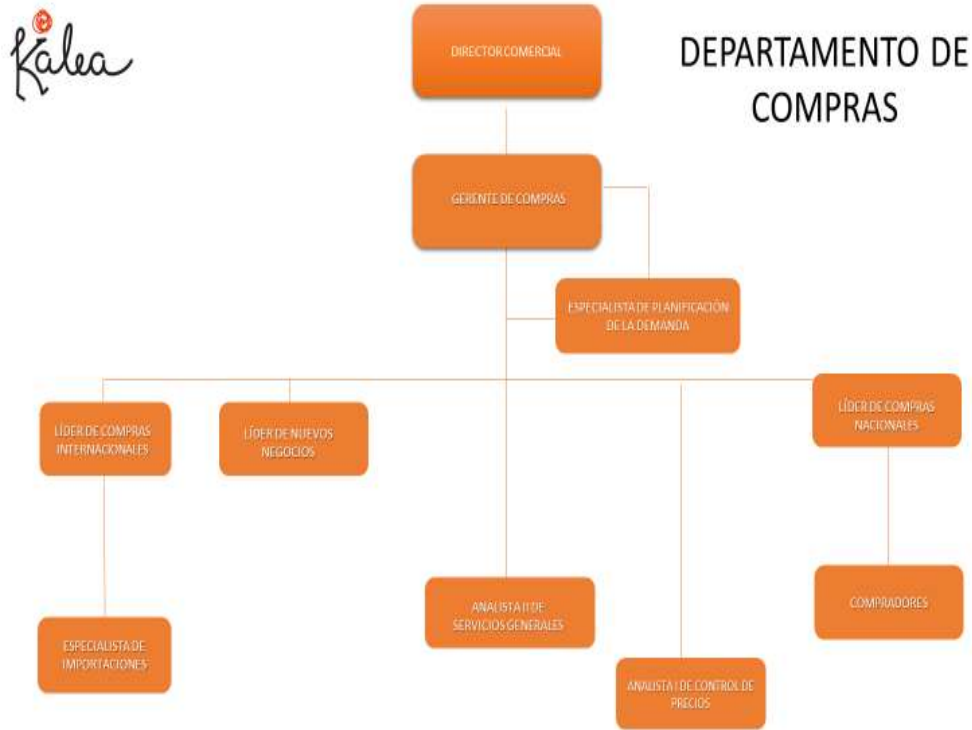
Pasión, Respeto, Integridad, Creatividad, Esfuerzo.

1.5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



Fuente: Supermercados Kalea Market (2021)

1.5.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DEL DEPARTAMENTO



Fuente: Supermercados Kalea Market (2021)

1.5.2 DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

El departamento de Compras es el encargado de adquirir los productos y gestionar los servicios necesarios para el buen funcionamiento de la empresa, para que ésta pueda conseguir los objetivos marcados. Es el departamento que se encarga de cubrir las necesidades internas de la compañía y trata de cumplir las expectativas de los clientes en cuanto a la calidad y cantidad de los productos en oferta a estos últimos en base a la rotación de producto, en el contexto del Retail este departamento es de suma importancia y es considerado como la columna vertebral para el funcionamiento general de la empresa ya que por este comienzan todos los procesos y también concluyen. En palabras del gerente de compras de Kalea Ing. Cristhian Del Toro “se compra para vender”.

FASE II

DIAGNOSTICO

2.1 DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DEL DEPARTAMENTO

En la actualidad para poder garantizar un mejor servicio o productos con un menor impacto económico, las organizaciones se han visto en la obligación de optimizar la gestión de sus procesos en búsqueda de un mejor y más eficiente aprovechamiento de los recursos, minimizando así los costos, reduciendo las potenciales pérdidas o mermas e igualmente aumentando la rentabilidad sin afectar los márgenes de ganancia deseados, adaptándose de esa forma al cambiante y dinámico mercado económico actual en el contexto global y local.

En el plano económico, quierase ver desde el punto de vista de la contabilidad, o desde el punto de vista operativo también requiere de un importante seguimiento e incluso procedimientos de auditoría que certifiquen la veracidad de los procesos y por tanto de sus resultados, tomando en cuenta que también puedan exponer problemáticas ocultas y que estas al ser solventadas permitan mejores resultados para los fines de la organización como lo son, satisfacer las necesidades de los clientes y a su vez establecer lazos de confianza con aliados comerciales a través de una gestión que busque y demuestre objetivos de mejoras, a fin de lograr de forma oportuna y eficiente el cumplimiento de estos.

En este contexto (Supermercados Kalea Market) se encuentra actualmente dentro de las organizaciones más avanzadas en Venezuela en el aspecto tecnológico y al contar con el sistema STELLAR en sus presentaciones Bussines, Account y Pos que le permite abarcar las áreas, operativa, financiera y ventas de forma uniforme, sin embargo, al ser una empresa relativamente novel algunos de sus procesos aún se encuentran en procesos de transformación para poder alcanzar el objetivo de mejora que impulsa la gerencia en cada uno de sus colaboradores

Tal es el caso del Departamento de Compras se pudo detectar fallas en el registro de productos y su respectiva categorización en los departamentos de Procura y Servicios Generales los cuales son elementos que complementan los productos comercializados en la red de

supermercados y también los gastos y adquisición de activos para el funcionamiento de la organización. Estas fallas a su vez tienen repercusiones en los departamentos de Liquidación, Cuentas por Pagar, Contabilidad e Inventario ya que en el actual proceso el Especialista de Compras, registra la mayoría de las Órdenes de Compra por el Concepto de Procura, incluyendo diversos activos, gastos, entre otros conceptos que no pertenecen a dicha categoría lo cual ha provocado en primera instancia un abultamiento y un déficit presupuestario en algunos departamentos de la empresa por lo que requiere, no solo mejoras en la categorización e implementación de nuevas categorías sino a su vez que cada persona que interviene en los procesos Compras en dichos departamentos sea instruida a cumplir y velar por el fiel cumplimiento de cada uno de los procesos de la compra desde la correcta creación del producto y su respectiva categorización.

Dentro de las actividades realizadas se consiguieron las siguientes problemáticas:

1. Mal registro de cuentas, ejemplo, se ha encontrado una serie de activos en las cuentas de gasto
2. Déficit presupuestario ocasionado por el abultamiento de Órdenes de Compra en la categoría Procura
3. Problemas de Inventario, ejemplo, diferencias entre Inventario teórico e Inventario real.

Por tanto, es necesario verificar el proceso de Compras y como registra la mayoría de las Órdenes de Compra por el concepto de Procura incluyendo diversos activos, gastos entre otros conceptos que no pertenecen a dicha categoría lo cual ha provocado un abultamiento y un déficit presupuestario en algunos departamentos de la empresa además de traer problemas con el inventario y el registro contable.

Por tal motivo Supermercados Kalea Market necesita reajustar dichos procesos, lo cual le permitirá llevar un mejor registro actividades, y de esta manera la organización podrá cumplir con su objetivo principal que es mejorar el nivel de satisfacción de sus clientes, tanto internos como externos.

En función de lo anteriormente expuesto se procede a formular los siguientes Objetivo para el desarrollo de la Pasantía:

Objetivo general:

Proponer mejoras que permitan establecer la correcta categorización de los productos empleados en la procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market

Objetivos específicos:

- 1.-Diagnosticar la situación del proceso actual para el registro de las Órdenes de Compras de las categorías de Procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market.
- 2.-Describir cuales son los procesos a ser mejorados
- 3.-Desarrollar mejoras en la categorización de Procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market.

2.2 Plan de Trabajo

Semana	Actividades a realizar
1	Adiestramiento: Familiarización con el Sistema Stellar BUSSINES, e indicaciones básicas de tareas y conceptos. Estudio del sistema STELLAR en los módulos de compras, inventario y logística
2	Monitoreo de Variación de Costo actual con respecto al costo de Reposición
3	Asignación de inicio del proceso de Categorización de Fichas de Producto dando prioridad a categorías Nielsen fecha límite 60 días en conjunto con el especialista planificador de la demanda
4	Categorización de fichas de Producto en conjunto con el especialista de planificación de la demanda.
5	Carga masiva de cambios en los Márgenes de utilidad en 3000 productos en conjunto con el Gerente de Compras
6	Entrega primer corte categorización de fichas productos (SOLO CATEGORIA NIELSEN) Asignación De categorización de departamentos (Procura y mantenimiento) bajo supervisión.
7	Categorización de fichas de producto en conjunto con el especialista de planificación de la demanda. Monitoreo de Márgenes de utilidad
8	Distribución de mercancías provenientes de Ecomarket en conjunto con el especialista de planificación de la demanda. Registro de Listas de Precio.
9	Categorización de fichas de producto en conjunto con el especialista de planificación de la demanda.
10	Categorización de fichas de producto en conjunto con el especialista de planificación de la demanda.
11	Activación de la Categorización, realizada en el sistema Stellar bajo supervisión
12	Actividades varias dentro del departamento de Compras

Fuente: Autor (2022)

2.3 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total por semanas
Diagnóstico de Necesidades	■	■	■		6
Plan de Trabajo		■	■		3
Cronograma de Actividades		■	■		2
Descripción de las Actividades			■	■	2
Recursos Técnicos y Humanos			■	■	3
Principios Teóricos			■	■	3
Redacción del Informe Final				■	1
Presentación Informe				■	1

Fuente: Autor (2022)

2.4 RECURSOS TÉCNICOS Y HUMANOS

RECURSOS

Los recursos son medios que las organizaciones poseen para realizar sus tareas y lograr sus objetivos: son bienes o servicios utilizados en la ejecución de las labores organizacionales. La administración requiere varias especializaciones y cada recurso una especialización.” Chiavenato (1999). Tomando en cuenta a este autor, se evidencia que el principal componente de los recursos es el conjunto de factores que le componen, es decir que hablamos de una cantidad apreciable de elementos necesarios para llevar a cabo sus actividades

2.4.1 HUMANOS

Se requiere para el desarrollo de la investigación el siguiente recurso humano:

Tutor Académico	Tutor Empresarial
Lcda. Maruja Molina	Ing. Cecilia Comas

Fuente: Autor (2022)

DEPARTAMENTO DE COMPRAS SUPERMERCADOS KALEA MARKET	
Director de Comercialización	Compradores
Gerente De Compras	Especialista en Planificación de la demanda
Líder de Compras Perecederos	Analista de Compras Perecederos
Líder de Compras Internacionales	Analista de Importaciones
Líder de Nuevos Negocios	Analista de Servicios Generales
Analista de Cuentas por Cobrar	Asistente de almacén

Fuente: Autor (2022)

2.4.2 RECURSOS TECNICOS:

Actualmente la empresa cuenta con los recursos de infraestructura y herramientas tecnológicas como lo son: Computadora, impresora, Internet, implementos y mobiliario de oficina para el desarrollo de las diferentes estrategias para la adecuación de los cambios presentados en el proceso diagnosticado en la Categorización de los productos empleados en la procura y Servicios Generales se Supermercados Kalea Market,

FASE III

VINCULACION TEORICA

La vinculación teórica sirve de apoyo para la determinación de líneas de investigación del presente informe y trata la revisión de teorías, leyes, principios, entre otros, que de alguna manera ayudan a resolver el problema o las situaciones problemáticas observados durante el desarrollo de la pasantía al revelar la información de trabajos previos que poseen relación con el tema tratado, aportando un valor significativo y estructurando las bases de este informe. Se mencionan a continuación los estudios más relevantes en cuanto su correlación y contenido.

Márquez & Milla, (2017) en su trabajo “Sistema De Control Interno Del Departamento de Compras y su Efecto en la Gestión de las Existencias en la Empresa Deltrónico Sac Año 2016” para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad Tecnológica de Perú, esbozaban como objetivo de investigación el establecer procedimientos de control interno en el departamento de compras para optimizar adquisiciones de existencias, para la buena gestión de los inventarios, de igual manera, la propuesta de mejora en las categorías de Procura y Servicios generales tendrá como resultados implícitos la optimización de la creación de una ficha de producto, que es el primer paso tangible para el proceso de compra lo cual a su vez y de forma inmediata replicara información veraz a nivel de sistema para los especialistas de Inventario sobre qué tipo de bienes y cantidades se estarán ingresando a la empresa y donde deben ser resguardados o empleados dependiendo de su clasificación.

Osorio, (2017) en su trabajo “Plan De Mejora En El Proceso De Compras Y Suministros En La Empresa Inverbosques S.A” para optar al título de Licenciado en Administración de La Institución Universitaria Tecnológico De Antioquia; propone diseñar un plan de mejora para el procedimiento de compras que “pretende eliminar las debilidades que existen dentro del proceso de compras y convertirlas en fortalezas para el beneficio y eficiencia toda la organización”; de igual manera la propuesta de mejora en la categorización de Procura y Servicios Generales, tiene la finalidad de una falla preexistente desde la creación del departamento y poder superarla en conjunto con los especialistas involucrados para así poder tener información más clara y real de los productos que están siendo adquiridos y luego contabilizados e inventariados; fortaleciendo así el proceso de compra de dichos departamentos.

FASE IV

RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO

Es preciso señalar que, el estudio se realizó en base a una población, Palella y Martin (2012:115) definen la población como “El conjunto de unidades de las que se desea obtener información y sobre las que se van a generar Conclusiones”. Este estudio estará conformado por seis colaboradores que laboran en los departamentos de Compras y Contabilidad las cuales son áreas administrativas y operativas de la empresa, siendo lo apropiado en el proceso investigativo el elegir una muestra, la cual determinara la problemática investigada, puesto que genera los datos necesarios que permiten reconocer las fallas dentro del proceso y exponen sobre la muestra, por ende en este mismo orden de ideas, (H. Sampieri, citado por Balestrini 2001 Pág. 141) señala, que “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que se le llama población. En lo que corresponde a esta investigación la muestra será de 6 colaboradores del área de compras.

Para la evaluación del proceso en Supermercados Kalea Market serán utilizados técnicas e instrumentos para el diagnóstico de la situación. Sobre las técnicas señala Behar (2008:55) “La investigación no tiene sentido sin las técnicas de recolección de datos. Estas técnicas conducen a la verificación del problema planteado. Son ejemplos de técnicas; la observación directa, la encuesta en sus dos modalidades (entrevista y cuestionario), el análisis documental, análisis de contenido, etc.”.,

Para la presente investigación se empleó la modalidad de la entrevista en conjunto con la observación directa para obtener respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida “las cuales sirvieron para diagnosticar la situación actual del proceso.

4.1 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA.

Entrevistado: Ing. Cristhian Del Toro

Cargo: Gerente de Compras

CUADRO N.º 1

Preguntas	Respuesta
1.- Describa brevemente que es el Departamento de Compras y ¿Cuál es su importancia?	Es el departamento que se encarga de cubrir las necesidades internas de la compañía y trata de cumplir con las expectativas del producto que los clientes buscan en las tiendas en base a la rotación de los productos, su importancia radica en el hecho de que en este mundo del Retail es considerado la columna vertebral de la compañía ya que por acá comienza todo y termina todo. Una mala compra puede quebrar a la compañía y una buena puede hacer ganar dinero; los compradores son fundamentales y el equipo de compras es primordial para el negocio del Retail porque se compra para vender.

CUADRO N.º 2

Preguntas	Respuesta
2.- ¿Cómo impacta la categorización de los productos en los inventarios, la contabilidad y los reportes a la junta directiva?	Impacta en todas las direcciones de la organización, no solo la junta directiva, una mala categorización del producto no permite identificar oportunidades de mejora con relación a la compra, ya que tendrás una data alterada que no podrás leer correctamente, es importante también para tener el valor de los inventarios bien distribuidos, para cumplir con los indicadores preestablecidos, y eso afecta el desempeño propio del departamento. Es importantísimo tener los productos bien clasificados, porque si no puedes no comprar bien. Son las reglas de ortografía del sistema y si no está bien no corre para ningún lado (la información), que va por dos fases el Bussines y el Account entonces la información contenida en las cedulas de gastos o esos ingresos tampoco podrán ser bien recogidas en los EEFF.

Entrevistado: Lic. Catherine Flores

Cargo: Especialista de Procura

CUADRO N. °3

Preguntas	Respuesta
1.- ¿Cómo impacta la categorización de los productos en los inventarios, la contabilidad y los reportes a la junta directiva?	Es bastante significativo porque ellos (junta directiva) están evaluando más que todo los gastos y presupuestos por departamentos, todo lo que incurre de cómo se ven afectados los presupuestos principalmente.

Entrevistado: Ing. Robert Vargas

Cargo: Especialista de Planificación de la Demanda

CUADRO N. °4

Preguntas	Respuesta
1.- ¿Cómo impacta la categorización de los productos en los inventarios, la contabilidad y los reportes a la junta directiva?	Es un dato valioso para la empresa, ya que se calcula valor de inventario, costo de almacenamiento, esto nos permite accionar y activar mecanismos de control al momento de una alteración en un determinado rubro de productos y podemos estar calculando costos que impacten departamentos errados y otras situaciones.

4.2 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO

Pregunta Nro. 1

CUADRO N.º 5

¿USTED RECIBIO ALGUN TIPO DE ADIESTRAMIENTO PARA REALIZAR DICHO PROCESO?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
Si	3	50
No	3	50
Totales	6	100

Fuente: Autor (2021)



Análisis: Se puede observar en el grafico que el cincuenta por ciento de los encuestados han recibido algún tipo de adiestramiento para llevar a cabo el proceso de categorización de los productos. En cambio, el cincuenta por ciento restantes dice no haber recibido ese adiestramiento.

Pregunta Nro. 2

CUADRO N.º 6

¿CONSIDERA USTED QUE EL PROCESO ACTUAL DE CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS EMPLEADOS EN LA PROCURA Y SERVICIOS GENERALES SE REALIZA DE MANERA EFICIENTE?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
Si	0	0
No	6	100
Totales	6	100

Fuente: Autor (2021)



Análisis: Se puede observar en el grafico que el cien por ciento de los encuestados considera afirmar que el proceso de clasificación de los productos empleados en la procura y servicios generales se realiza de manera no eficiente actualmente.

Pregunta Nro. 8

CUADRO N.º 7

¿CONSIDERA USTED QUE ES NECESARIO ESTABLECER ALTERNATIVAS O ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA CATEGORIZACION DE LOS PRODUCTOS EMPLEADOS EN LA PROCURA Y SERVICIOS GENERALES DE SUPERMERCADOS KALEA MARKET?

Opciones	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa %
Si	6	100
No	0	0
Totales	6	100

Fuente: Autor (2021)



Análisis: Se puede observar en el grafico que el cien por ciento de los encuestados afirman que los problemas en la clasificación de los productos empleados en la procura y servicios generales tienen un impacto negativo en su trabajo.

FASE V

ACCIONES

En la presente fase, se describe la propuesta en estudio, esta consiste en ofrecer una serie de propuestas y acciones específicas para poder satisfacer las necesidades diagnosticadas y evidenciadas en las fases precedentes de este informe a través de lo que fue el periodo de pasantías.

5.1 Objetivos de la Propuesta

Objetivo general:

Mejoras en categorización de los productos empleados en la procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market

Objetivos específicos:

Objetivos de lo que se quiere con la propuesta:

- Categorizar los productos
- Separar los artículos los que son de ventas, los de procura, los de mantenimiento.
-

5.3 Justificación de la Propuesta

La propuesta de establecer mejoras categorización de los productos empleados en la procura y Servicios generales de Supermercados Kalea Market se justifica debido a que la empresa necesita de esta, no como una opción sino como un conjunto de medidas que deben establecerse, porque de estas se desprenderá información concreta y confiable en los reportes que se bajen del sistema STELLAR para el seguimiento de gestión, el análisis de reposición de Inventario, el análisis presupuestario de dichas categorías, el correcto registro de las Órdenes de Compra en conjunto con la facturación de los proveedores y el correcto asentamiento de los registros contables y así los departamentos que harán uso de esa información no tengan retrasos o reprocesos por los errores de clasificación, mal registro o información errónea

permitiendo cumplir con las obligaciones o requerimientos demandados por cada uno de los clientes internos de la organización, de manera efectiva, ya que se obtendrán resultados satisfactorios para la gestión tanto operativa como administrativa en el manejo eficiente de la información, el tiempo y el dinero como recursos que posee la empresa, lo que contribuirá a la gerencia y a los departamentos involucrados a tomar decisiones prudentes y oportunas, generando así capacidad para aprovechar las oportunidades y facilidad para responder a las necesidades que se presenten.

5.4 FACTIBILIDAD

Inicialmente, se debe determinar la factibilidad o viabilidad para ser ejecutado y no constituirse en una propuesta que jamás será realizada, ya que una mejora no modifica la realidad, sino que es la acción que la transforma. De acuerdo a las acciones a proponer en esta investigación, se hace necesario identificar la factibilidad de implementación de la propuesta por parte de Supermercados Kalea Market.

5.5 FACTIBILIDAD TÉCNICA

En lo que se refiere a Factibilidad Técnica es el indicador más prominente para el tipo de mejoras propuestas por esta investigación, Supermercados Kalea Market, presenta condiciones aptas para desarrollar la propuesta, las cuales vienen siendo fomentadas precisamente por sus colaboradores, el recurso humano capacitado técnicamente y que va desarrollando y permitiendo la optimización de todas las estrategias que se pretenden implementar para así poder progresivamente unificar criterios y establecer puntos de control que permitan reducir el riesgo de error a través del proceso y poder también aumentar la eficiencia, estos colaboradores y la gerencia tienen la disposición a implementar cambios, lo que a juicio de este investigador es pieza fundamental para proceder con la propuesta.

5.5 FACTIBILIDAD OPERATIVA

En el presente párrafo, el talento humano que forma parte de los colaboradores de Supermercados Kalea Market, vuelve a ser el centro de atención ya que posee un conocimiento sólido en los procesos que se llevan a cabo dentro de los departamentos en estudio y esos

conocimientos los cuales se deben a una gran experiencia que han adquirido a través del tiempo dentro y fuera de la organización, de modo que resulta ventajoso contar con sus habilidades en el área, escuchar sus puntos de vista y dar confianza en el proceso que la empresa desea llevar a cabo. De este modo, la implementación de mejoras es viable desde la perspectiva organizacional y operativa, ya que mediante la observación se pudo corroborar las dinámicas y cultura de los colaboradores y la gerencia y se pudo confirmar que la organización cuenta con el personal capacitado para cumplir con todas aquellas mejoras que se deseen implementar.

Para concretar, en vista que la organización cuenta con los recursos técnicos, y operativos para llevar a cabo las mejoras, se indica que la propuesta es totalmente factible para ser diseñada e implementada en el futuro inmediato. Todos los recursos precitados tienen gran importancia para el logro de los objetivos de la organización y del adecuado manejo de los mismos y de su productividad dependerá el éxito de las mejoras propuestas. En otras palabras, quedará en manos de la organización no solo su implementación sino el manejo adecuado de las mismas.

5.6 MEJORAS PROPUESTAS

MEJORAS EN LA CATEGORIZACION DE LOS PRODUCTOS EMPLEADOS EN LA PROCURA Y SERVICIOS GENERALES DE SUPERMERCADOS KALEA MARKET

Después de diagnosticar la situación del proceso actual para el registro de las Ordenes de Compras de las categorías de Procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market implementando las estrategias de observación y recopilación se pudo dar cumplimiento al segundo objetivo específico de esta investigación que es describir cuales son los procesos a ser mejorados; se determinó que debían implementarse mejoras en el proceso de creación de fichas de producto para lo cual se desarrollaron mejoras en la clasificación de categorías de Procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market, las cuales están listadas a continuación:

1. CLASIFICAR:

Fomentar uniformidad entre la clasificación de los productos a ser creados para los departamentos de Procura y Servicios Generales y la clasificación de las cuentas contables de la organización ya que mantiene un orden lógico y congruente entre los conceptos asentados en Stellar Bussines y la data que viajará a Stellar Account y los reportes de este último como los son los EEFF, los auxiliares de compras, Inventario entre otros.

2. MANTENER:

Unificación del criterio Organización Vs Colaborador de lo que significa Procura (Son aquellos productos que van destinados formar parte del proceso productivo de la organización y terminan siendo componente de los productos terminados) y Servicios Generales (Es la clasificación de los productos que solventan las necesidades internas de la organización formando o no parte del proceso productivo), además de la divulgación de estos términos en los departamentos involucrados para que cualquier colaborador pueda alertar un error.

3. UNIFORMIDAD:

Creación de nuevos Grupos y Subgrupos (subcategorías en Stellar) obedeciendo al mismo principio de uniformidad con las cuentas contables pero adecuado a cada producto, función o destino que este vaya a tener. Siempre contando con la aprobación del gerente de compras como punto de control.

4. ELIMINACIÓN:

De Grupos y Subgrupos creados que no cumplan estos principios después de realizar la reclasificación o desactivación de los productos allí alojados.

5. CLASIFICAR LA EROGACIÓN INCURRIDA:

Al redactar una Orden de Compra de Procura y Servicios Generales, hacer uso del campo "Observación" para allí señalar que tipo de SKU se está adquiriendo y poder diferenciar en el área de liquidación y Cuentas Por Pagar a donde se va a clasificar la erogación incurrida.

6. MANTENER:

Refrescar los conocimientos para todos los colaboradores inmersos en el proceso de compra en general.

7. FOMENTAR:

La segregación de funciones y crear de una figura única para la creación de fichas de producto que pueda tener en conjunto todos los principios y reglas previamente citados

8. ADIESTRAMIENTO

Dar adiestramiento completo a esa nueva figura para que pueda llevar a cabo sus funciones.

9. ACTUALIZACIÓN

Actualizar el proceso de creación de fichas a través de Stellar.

10. SEGUIMIENTO

Dar seguimiento constante al trabajo realizado por el Creador de fichas y la implementación de herramientas automatizadas que faciliten dicho proceso de revisión, control y seguimiento.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones descritas en la presente investigación, se fundamentan por el objetivo general y los objetivos específicos, y son refrendadas por los resultados obtenidos en los instrumentos aplicados, sin embargo, para formular dichas conclusiones se ha requerido evaluar y analizar las tendencias generales de las preguntas y respuestas presentadas en los instrumentos, identificando, a su vez, las perspectivas y el contexto que derivan de ellas, de la mano de la experiencia propia del investigador, quien fue testigo y ejecutor de procesos en el departamento del que fue objeto el presente estudio, resultados que permitan establecer un criterio real para que la elaboración de las mejoras propuestas en el estudio sean exitosas y mantengan un orden coherente con los objetivos previamente propuestos.

Desde este enfoque, los resultados de la investigación realizada arrojaron informaciones de suma importancia, las cuales han sido destinadas a complementar la fase conclusiva de este estudio, para proceder al diagnóstico pertinente de la misma, la cual está definida como una propuesta factible y que tiene como finalidad generar un cambio favorable que contribuya a la solución de errores suscitados durante la ejecución de procesos de la situación problemática establecida en cuanto al tema de las mejoras en la categorización de los productos empleados en la procura y servicios generales de Supermercados Kalea Market.

En el primer objetivo, se diagnostica la situación actual del proceso para el registro de las Ordenes de Compras de las categorías de Procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market, las tendencias de opiniones señalan que el proceso se veía afectado por la clasificación de dichos productos, la cual no era correcta enteramente y su proceso no era eficiente. La muestra consultada expresó su opinión favorable sobre la oportunidad de la implementación de las mejoras para hacer de este un proceso más eficiente y también expresó su opinión acerca del rango de alcance negativo que tenía el impacto de los errores generados a partir de dicho proceso.

En el segundo objetivo, dirigido a describir cuales son los procesos a ser mejorados, la tendencia de opinión indica como fue indicado en el párrafo precedente que era la clasificación de los productos empleados en la procura y Servicios generales el proceso que necesitaba la implementación de mejoras para poder así tener un impacto positivo en la cadena de procesos del departamento de compras, pero para ello se deben de tener en cuenta factores externos e internos como lo son la preparación y adiestramiento de los colaboradores que ejecutan dicho proceso y de la comunicación activa entre departamentos.

En relación al tercer objetivo, referido a desarrollar mejoras en la categorización de Procura y Servicios generales de Supermercados Kalea Market., las tendencias sugieren la aplicación de nuevos principios que sean homogéneos a la hora de crear dicha categorización además del fomento del adiestramiento completo sobre cada uno de los procesos para tener un desarrollo óptimo en el momento en el cual se realiza el proceso y que este pueda ser realizado minimizando el riesgo de error material, sesgo de información entre otros.

En síntesis, luego de determinar la factibilidad de la propuesta en estudio, se determinó la elaboración de mejoras en la categorización de los productos empleados en la procura y Servicios generales de Supermercados Kalea Market, se encontró que la organización cuenta con el personal con disposición a implementar los cambios a realizar un refrescamiento de conocimientos para la puesta en marcha de las del mismas.

Las recomendaciones están determinadas en base a los resultados que generaron los instrumentos de recolección de datos, tomándose para cada una de ellas criterios como parte de la metodología empleada permitiéndose con ello alcanzar calidad y utilidad en la información ya que fueron analizados a fines de que Supermercados Kalea Market, pueda establecer fundamentos para la mejora del proceso referido en el presente informe. Luego de las conclusiones presentadas se generaron las siguientes recomendaciones:

1. A la organización implementar los cambios descritos para mejorar en la categorización de los productos empleados en la procura y Servicios generales de supermercados Kalea Market.

2. Refrescar el conocimiento del proceso a los colaboradores del departamento de compras y del área de finanzas a fin de buscar la excelencia en el proceso, la baja incidencia de errores y su detección en cualquier fase de este.

3. La factibilidad de la propuesta procura ser posible en términos técnicos, y operativos, debido a que contempla la disponibilidad de los recursos, sin embargo, todo dependerá en que la alta gerencia de la organización tenga a bien la disposición y se pudo evidenciar que si existe esa determinación, a implementar cada una de las fases del proceso desde el momento en que se crea un nuevo producto, pasando por cada uno de los subprocesos de clasificación y revisión, hasta la creación de la Orden de Compra y que esta continúe su flujo en la cadena de procesos hacia el área de finanzas logrando la mejora continua por la cual se establece dicha propuesta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, Fidas G. (2006). Proyecto De Investigación: Introducción A La Metodología Científica. Caracas: Episteme
- Calimeri, M. (1969). Las Compras. Barcelona: Editorial Hispano Europea.
- Chiavenato I. (1999) “Administración De Los Recursos Humanos”. 5ª Edición. Noviembre De 1999 – Editorial Mc Graw Hill Argentina .Pág. 10.
- Lopez, G., & Perez, N. (Noviembre De 2013). Propuesta De Actividades De Control Interno Para Optimizar El Proceso De Compras-Cuentas Por Pagar-Pagos De La Universidad Arturo Michelena, Adaptado Al Enfoque Coso Estructura Conceptual Integrada. Valencia: Univeridad De Carabobo.
- Mallo, C., Manuel, G., & Meljem, S. (2018). Contabilidad De Costos Y Estrategica De Gestion. Madrid: Madrid Prentice Hall.
- Marquez, S., & Milla, A. (2017). Sistema De Control Interno Del Departamento De Compras Y Su Efecto En La Gestion De Las Existencias En La Empresa Deltrónico Sac Año 2016. Lima: Universidad Tecnologica Del Peru.
- Mercado, S. (2004). Compras Principios Y Aplicaciones. Ciudad De Mexico: Limusa Noriega Editores.
- Mireles, S. (2015). El Uso De Las Tic`S Como Elemento Fundamental Para El Logro De La Calidad De La Informacion Financiera Y Competitividad En La Industria Farmaceutica. La Morita: Universidad De Carabobo.
- Osorio, A. (2017). Plan De Mejora En El Proceso De Compras Y Suministros En La Empresa Inverbosques S.A. Medellin: Institucion Universitaria Tecnologico De Antioquia.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2010). Metodología De La Investigación. México: Mcgraw-Hill
- Sangrii, A. (2014). Administración De Compras: Adquisiciones Y Abastecimiento. México D.F: Grupo Editorial Patria.