



BUSINESS  
MANAGEMENT

**BM**

COLECCIÓN BUSINESS MANAGEMENT

# **JEFE DE ALMACÉN**

DE

# **ALMACÉN**

POR **PRIMERA VEZ**

*La logística como instrumento de prevención  
y garantía de la calidad*



## **JEFE DE ALMACÉN POR PRIMERA VEZ**

Autor: Hermilio Díaz Chuquipiondo

© Derecho de autor reservado  
Empresa Editora Macro EIRL

© Derecho de edición, arte gráfico y diagramación reservados  
Empresa Editora Macro EIRL

Edición a cargo de:

Empresa Editora Macro EIRL

Av. Paseo de la República N.º 5613, Miraflores  
Lima, Perú

☎ (511) 719-9700

✉ [ventas@editorialmacro.com](mailto:ventas@editorialmacro.com)

<http://www.editorialmacro.com>

Primera edición: mayo 2013

Primera reimpresión: julio 2014

Impresión

Talleres Gráficos de Empresa Editora Macro EIRL

Jr. San Agustín N.º 612-624, Surquillo

Lima, Perú

ISBN N.º 978-612-304-110-6

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2014-08981

Prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio o método de este libro sin previa autorización de la Empresa Editora Macro EIRL.





## Hermilio Díaz Chuquipiondo

---

Hermilio Díaz, Licenciado en Ciencias Administrativas. Ha dedicado su vida al estudio de la creación de valor, a través del empleo de los recursos. Su interés por el desarrollo de las empresas se fundamenta en que estas construyen el desarrollo regional y mundial, siendo la cadena de abastecimientos no solo una fuente de apoyo colateral en la creación de valor sino un actor protagónico. Por ello, no solo a través de su labor como asociado en empresas creadoras de valor; sino mediante su papel como docente ha utilizado las aulas para coadyuvar en la creación de nuevos talentos comprometidos con el desarrollo de la humanidad.





## Introducción

La presente guía titulada *Jefe de almacén por primera vez* tiene como finalidad no solo resaltar el papel relevante que desempeña un jefe de almacén dentro de la organización, sino para dar a conocer una serie de procedimientos relacionados a la vida organizacional que permitirán mejorar la labor realizada, siguiendo los objetivos planteados por dicha institución.

Está estructurada en 10 capítulos en los cuales se desarrolla temas relacionados al perfil, características, funciones de un jefe de almacén; así como elementos, modelos de la organización, entre otros. Se emplea una metodología práctica y didáctica; asimismo, contiene ejemplos cotidianos que facilitará el aprendizaje del lector por medio de un lenguaje sencillo y claro.

El objetivo de los empresarios es incrementar sus utilidades, la pregunta que surge de inmediato es cómo. Este tema ocupa el tiempo de los líderes de las organizaciones pequeñas, medianas o grandes. Su conocimiento y destreza juegan un papel importante del día a día para conseguirlo. Por esta razón, es indispensable que se tome la decisión de contratar a un especialista en este tema: un jefe de almacén.

Aunque parezca contradictorio, una forma de incrementar sus utilidades es contratando un nuevo personal que sea calificado y se encargue del control trazable de todos los movimientos de las materias primas de la empresa.

¿Por qué se asume que todo material, insumo, producto guardado en los almacenes se cataloga como materia prima? Porque la materia prima sufrirá cambios colaterales que no alterarán sus características principales, pero que la diferenciarán del producto recién evacuado de la usina. Esto incide, por ejemplo, en la venta de un mismo producto por dos empresas diferentes, ya que cada una de ellas le aplicará un valor disímil que la convertirá en más atractiva a los clientes. Esta diferencia es la labor que tiene toda organización en conjunto. Sobre la base de esta premisa, la labor de un jefe de almacén, en una organización, es fundamental para la conservación, salvaguarda y trazabilidad de su materia prima.

Aparentemente, un jefe de almacén solo cuenta, despacha, descarga un kardex y limpia; pero, en verdad, está ayudando directamente a la generación de valor no solo por medio de la realización de tareas visibles y tangibles; sino también en su labor como gestor y planificador de la organización de los inventarios. De manera que el jefe de almacén transformará todo en un baluarte para la gestión de la generación de valor y posterior generación de mayores utilidades.

Generalmente, solo se necesita un jefe de almacén por cada empresa o dependiendo de la necesidad intrínseca y extrínseca de una organización, esta podrá contar hasta con un equipo de almacén.

Se entiende por **gestión de almacenes** a la disciplina donde se dispone de un tratamiento correcto de los materiales y se permite la trazabilidad de toda la materia prima que va a otorgar un asidero objetivo de todas las operaciones. La gestión de almacenes es una disciplina que pertenece a la Logística la cual constituyó un gran soporte para el sustento de megaenfrentamientos que cambiaron el rumbo de la civilización a lo largo de la historia. La función que desempeñó la gestión de almacenes en la antigüedad es igual de relevante que en la actualidad; ya que en el devenir organizacional, básicamente en la generación del valor, no se trata solo de presentar un producto y venderlo, sino de la originalidad con que se realizan estas acciones. Objetivamente, la gestión de almacén asegura toda la creación del valor, logrando que esta repercuta en el aumento de las utilidades.

Todas las empresas venden un producto en el cual es necesario un proceso de almacenamiento directa o indirectamente, en menor o mayor cuantía. Incluso, en el caso de la prestación de servicios, ocurre una serie de pasos para cumplir con los requerimientos del cliente. En todo el proceso, de no ser por la ayuda material proporcionada, por una gestión de almacenes, hubiera sido imposible haber logrado la atención y posterior recuperación del paciente.

La gestión de almacenes está presente en todos los actos, en menor o mayor cantidad, llevado por expertos o tan solo por alguien que lo hace con mucha voluntad pero de manera improvisada. Por todos estos motivos, que debe decidirse a emprender un cambio en la gestión de los bienes tangibles; ya que son ellos los que estarán directamente vinculados en la creación de valor.

Por último, es menester recordar que un jefe de almacén es un aliado incondicional de una organización y, por ende, conforma la fidelidad de causa del crecimiento equilibrado de las utilidades de una organización.

# ÍNDICE

# ÍNDICE

## CAPÍTULO 1: CONTRATAR A UN JEFE DE ALMACÉN

1.1. Su patrimonio debe ser cuidado .....	9
1.2. Invertir para salvaguardar su patrimonio .....	10
1.3. Invierta hoy para el largo plazo .....	12
1.4. Trazabilidad de stock igual costos - objetivos .....	13
1.5. Perfil de su jefe de almacén .....	16
1.5.1. <i>Erudito o confiable</i> .....	18
1.5.2. <i>La técnica se enseña y se aprende</i> .....	19
1.5.3. <i>Lineamientos básicos</i> .....	20

## CAPÍTULO 2: PRIMERA ACCIÓN DE SU JEFE DE ALMACÉN

2.1. Conocer sus activos tangibles .....	21
2.2. Valoración de activos .....	22
2.3. Conocer la creación de valor .....	23
2.4. Quién autoriza y quién utiliza .....	25
2.5. Límites de espacio de trabajo .....	29
2.6. Análisis por productos y rotación .....	30
2.7. Todo por escrito .....	32
2.8. Funciones del jefe de almacén .....	34

## CAPÍTULO 3: ORDEN Y LIMPIEZA (SEGUNDA ACCIÓN)

3.1. Cómo organizarse .....	37
3.2. Señalización y limpieza .....	37
3.3. Codificación de ubicaciones .....	39
3.4. Codificación de ítems .....	40
3.4.1. <i>Como codifico mis ítems</i> .....	42
3.5. Clasificación de materiales ABC .....	42
3.6. Mapa de valor .....	44

## CAPÍTULO 4: TOMA DE INVENTARIO FÍSICO (TERCERA ACCIÓN)

4.1. Qué toma de inventario necesita mi organización .....	46
4.2. Normas generales de la toma de inventarios .....	48
4.3. Programación, preparación y ejecución .....	48
4.3.1. <i>Instrucciones para inventariar</i> .....	51
4.3.2. <i>Como llenar su ficha de toma de inventario</i> .....	52
4.3.3. <i>Formato de corte documentario</i> .....	53
4.4. Informe final: Resultado de inventarios .....	54
4.4.1. <i>Acta de inicio de toma de inventarios</i> .....	54
4.4.2. <i>Acta final de toma de inventarios</i> .....	56

## CAPÍTULO 5: ADMINISTRACIÓN DE EXISTENCIAS (CUARTA ACCIÓN)

5.1. Boleta de ingreso .....	59
5.2. Boleta de egreso .....	62
5.3. Reporte de kardex valorizado por producto .....	66
5.3.1. Kardex.....	66
5.3.2. Kardex valorizado .....	67
5.4. Informe de solicitud de mermas .....	68
5.5. Stocks mínimos y máximos .....	69

## CAPÍTULO 6: MEJORA CONTINUA (QUINTA ACCIÓN)

6.1. Analizar y agregar récord por producto y proveedor .....	74
6.1.1. Récord por producto y proveedor .....	75
6.2. Reporte de conformidad y disconformidad por producto y proveedor .....	76
6.3. Siempre consulte, siempre analice y siempre reporte .....	77
6.3.1. Nivel de coordinación .....	79

## CAPÍTULO 7: PREPÁRESE PARA TRABAJAR

7.1. El primero en llegar y el último en irse.....	81
7.2. Siempre revise, siempre audite, siempre confíe .....	82
7.3. No pretenda hacerlo todo, empodere .....	83

## CAPÍTULO 8: PROCEDIMIENTOS .....

85

## CAPÍTULO 9: DÓNDE ACABAN LAS REGLAS Y COMIENZA EL CRITERIO

9.1. Corre que te alcanzo .....	120
9.2. Horarios de recepción y de entrega .....	121
9.3. Sea minucioso y meticuloso.....	122
9.4. Respeto guarda respeto .....	123
9.5. Iniciativa .....	125
9.6. Motivación .....	126
9.6.1. La motivación de su equipo .....	126
9.6.2. Motive con el ejemplo .....	127
9.6.3. Lección aprendida.....	128

## CAPÍTULO 10: TRABAJO SEGURO

10.1. Utilizar implementos de seguridad .....	129
10.2. Asegure su actividad .....	131

CONCLUSIONES .....	133
--------------------	-----



# Contratar a un jefe de almacén



*Mientras me abstraía de todo a mi alrededor para observar fijamente como mi madre, con manos artesanas, mezclaba leche, harina, mantequilla, azúcar y huevos para hacer un pastel, logré percibir como cambiaba todos éstos ingredientes y de una insípida harina combinada con los demás ingredientes mencionados, esta se transformaba en un delicioso pastel. Le pregunté a mi madre: ¿Cómo transformas todo esto? Y ella contestó: Con mucho trabajo, la receta correcta y los ingredientes frescos.*



**Fig. 1.1.** La inversión que no se protege se convierte en una bomba de tiempo que puede acabar con la organización. La mejor manera de proteger su inversión es permitiendo que una gestión de almacenes asegure la trazabilidad de su materia prima.

## 1.1. SU PATRIMONIO DEBE SER CUIDADO

La médula espinal para cuidar su patrimonio son sus ingredientes frescos, y estos en su organización serían: sus insumos, repuestos, materiales y cualquier otro bien tangible que su organización utilice para engendrar valor. Si señor lector, engendrar. Su organización es un gran crisol en el cual se mezclan los materiales e insumos mediante las manos de todos sus colaboradores, es decir: su experticia, aptitud y actitud se confabulan para engendrar valor. Sin embargo, esto sería imposible de no contar con ingredientes frescos.

*Imagínese si usted se dedica a la confección, la tela que con tanto esmero logró conseguir, estuviera “almacenada” en el suelo, llenándose de tierra, expuesta a convertirse en un foco infeccioso y obviamente perdiendo valor a cada momento que sigue en dicho lugar, cual bella durmiente. Usted no podría, ni debería permitir que eso sucediera.*

*“No señor, usted está equivocado. No almaceno insumos o materiales, mi empresa se dedica a revender; o sea compro y vendo todo lo que tengo”. Con mucha más razón. No hay forma de que un componente mantenga su valor si no se encuentra almacenado en las condiciones correctas.*



Por lo tanto, si usted vende ya sea repuestos para camiones o algún bien perecible, lo único que conseguirá al no almacenar y cuidar de manera adecuada esta mercadería es que baje tanto su valor, que llegado un momento será imposible ser ofertada a un precio que a usted le reporte un ingreso sino, por el contrario, solo una pérdida dolorosa y nociva para sus utilidades en conjunto, o sea tendría que estar supliendo la pérdida de un componente con la ganancia de otros. En simples palabras va a tener que subvencionar, esa sacrílega palabra la cual siempre hemos temido de los gobernantes de los países. “Subvencionar”, es decir privilegiar a ir a castigar a otros. En este caso señor empresario, solo castigará a su peculio, y si se sigue así, de seguro que en un momento dado se va a tener que subvencionar a su organización.

El dinero es un bien tanpreciado, no por su propio valor o su respaldo en oro, si no porque se engendra del fruto del esfuerzo, tiempo e inversión. Entonces usted ¿Estaría dispuesto a obsequiar su dinero a quien no lo merece? Si no lo haría, entonces comience ahora y contrate un **jefe de almacén**. Este señor será sus ojos y quien velará porque la materia prima que guarda en su almacén le permita engendrar valor, el valor que usted ha proyectado, evitando que cualquier coyuntura pueda dañar una cadena de suministro adecuada a los fines.

## 1.2. INVERTIR PARA SALVAGUARDAR SU PATRIMONIO

*Una vez mientras me dirigía al trabajo miraba a Juan (compañero de labor) caminando. Pensé en ese momento que solo caminaba un poco para tomar un transporte, pero luego lo vi una y otra vez dentro de la misma ruta. Fue así que un día me animé y le pregunté porqué caminaba tanto, a lo cual me contestó: Lo hago para ahorrarme el pasaje. Ello me dejó desconcertado y vi su calzado y le dije: tienes las suelas de tu calzado muy desgastadas, vas a tener que comprar zapatos nuevos, y no solo ello, las suelas están gastadas por un solo lado. Esto te va a generar un malestar en el cuerpo. A lo que me contestó que había tenido un dolor continuo en el talón. Por lo tanto ese supuesto ahorro no solo se había convertido en un desgaste más rápido de su calzado (el cual tendría que comprar nuevamente), sino que también en una cita con el médico, lo cual definitivamente podría ser incierto y con un pronóstico reservado.*



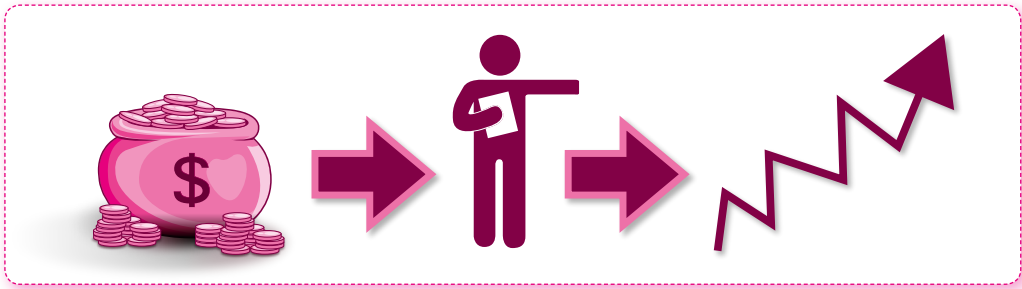


Fig. 1.2. La inversión ejecutada en personal competente, es un componente clave para elevar las utilidades.

La inversión para el crecimiento de su patrimonio va a ir en función de cuanto le genere. Ello no debe ser medido de forma mezquina sino de forma sistémica y orgánica. Sí señor, así es ¿por qué? Es simple. *El dinero que usted ahorre al no tener ninguna persona responsable del control de sus insumos, no va a compensar las pérdidas generadas por la falta de mantenimiento y el deterioro de las existencias como consecuencia por dilatar los tiempos de los procesos.*

$$IP = \frac{MP}{(E + I)}$$

Fig. 1.2.2. Incremento de patrimonio = Materia prima / (Esfuerzo + Inversión)

Entonces, si cada acto que se genera en la organización es para generar el crecimiento del patrimonio, lo lógico es que se tenga un apoyo que salvaguarde todo esa gestión. Obviamente que sí, empero esto es a lo largo de toda la cadena, lo cual va a tomar un serie de señales en las cuales se va tener que reforzar esfuerzos para salvaguardar la integridad, que puede ir desde cuestiones tan elementales como la adquisición de cámaras de seguridad hasta otras más especializadas como la compra de seguros. Es por ello que nunca se debe dejar de tomar en cuenta hasta los detalles más mínimos que puedan afectar nuestra inversión y traducirla en patrimonio. Por ello se debe iniciar con algo sumamente importante para su organización: el cuidado de su materia prima.

Entonces la inversión debe ser proporcional sobre cuanto incremento de su patrimonio usted debe salvaguardar. Si usted posee una panadería o un taller de mecánica, la idea es la misma. Debe invertir en seguridad, y en cuanto a la seguridad de su materia prima se encargará su Jefe de almacén. Entonces su organización no va realizar un sobreesfuerzo en contratar un jefe de almacén, lo que va a hacer es salvaguardar y por ello debe estar inserto en sus costos.

*Esto va a ser que mi producto se encarezca, se vuelva caro y ya no pueda competir con los demás que no tienen un jefe de almacén y que pueden otorgar un precio que se adecua al bolsillo del cliente. Yo le propongo un ejemplo: La panadería Celis, ha decidido invertir este año en hacer panetones, como en otros años compraron muchas existencias. Su almacén está abarrotado de harina, así que utilizarán esa harina para elaborar panetones a bajo costo y cubrir su mercado local. Poco tiempo después la panadería Celis lucía un cartel que decía cerrado.*



¿Cuál fue el error de la panadería Celis? Fue no invertir en un jefe de almacén. Al no existir este, no había quien cuide la materia prima; por lo tanto no verificaron la fecha de caducidad de la harina, además esta se había humedecido y llenado de moho por no encontrarse ordenada correctamente. Y para sumarse al desastre, las ratas la mordieron, todo esto conllevó que al momento que inspeccionaran las autoridades en la panadería Celis, la decidieran clausurar porque era un foco infeccioso. Entonces ¿va a esperar que esto le suceda a su organización?

### 1.3. INVIERTA HOY PARA EL LARGO PLAZO

*Un día muy soleado y con intención de llegar al aeródromo acompañé a Enrique, quien habitualmente acudía todos los fines de semana. Fue así que al subir a su coche y acomodar mis cosas, él subió de inmediato, puso pie en el acelerador y casi no tocó primera y pasó a cuarta, para cuando me percaté, ya estábamos rumbo al aeródromo. Fue cuando le dije: Enrique no has revisado el aceite, el agua o los neumáticos. A lo cual, él me respondió con una sonora carcajada, eso solo lo hace gente como tú que recién tiene coche. Yo tengo más de diez años y nunca hago eso, para esas labores acudo al mecánico. Pocos minutos después y en medio de la carretera, encontramos luego que el motor se sobrecalentaba por no tener agua el radiador.*



Fig. 1.3. Todos los caminos para la construcción de futuros estables se determinan por el largo plazo.

La puesta en marcha de una organización no se crea pensando en generar un solo negocio para después cerrarlo. Aunque existen organizaciones dentro de nuestro marco legal que inician operaciones para tener un solo acto y luego se dan por extintas; esto habitualmente ocurre cuando se agrupan o participan para una licitación, en la cual se necesitan fusionar; por lo tanto solo es temporal o para ejecutar un proyecto. Empero ese no es el caso en nuestro medio las organizaciones se forman para generar valor y crear patrimonio con perspectiva de vida, es decir proyectada para muchos años.

Entonces, si la palabra organización está ligada fuertemente a la palabra largo plazo, debemos realizar todos los esfuerzos buscando una continua y constante forma de hacer más productiva nuestra organización. Por ello y para ello existen un sinnúmero de fórmulas probadas y comprobadas en todo el mundo, que han servido para poder lograr no solo para que las organizaciones sigan con vida, sino que sigan siempre generando valor e incrementando su patrimonio en el devenir constante de la vida. “Entonces, qué me quieren decir: ¿Que contratar a un jefe de almacén es para toda la vida?” Si su negocio es producir, entonces sí estimado lector. Tengamos las cosas claras.

No podemos decir: "Voy a contratar a un experto en almacenes para que me ejecute una toma de inventarios y ahí se acabó". No señores. La función de un jefe de almacén no se circunscribe a realizar una toma de inventarios, la función de un jefe de almacén, si usted quiere circunscribirle algún cliché general, está orientada a la salvaguarda de su patrimonio y siendo específico a la de las materias primas, ya que si él cuida esa materia prima, esta se transformará en el medio de intercambio necesario al ejecutar su organización la transacción comercial que se traducirá en el incremento de su patrimonio.



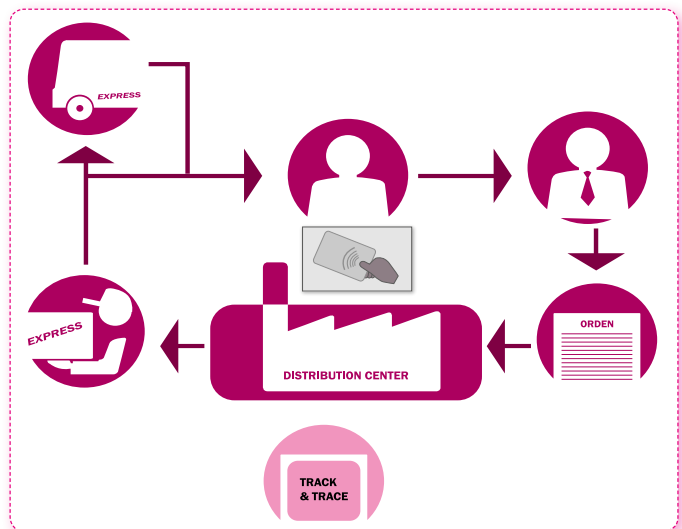
*“Qué cosa, o sea que todo esto va por allí”. Entonces la búsqueda de generar valor no está ligada tan solo a realizar buenas ventas con márgenes altos, sino también se debe velar todo el proceso y en este proceso es sumamente importante la salvaguarda de alguien que pueda sumar decididamente su labor a la consecución que el proceso se lleve dentro de lo esperado sin ningún contratiempo, que pueda disminuir o liquidar la creación del valor que se espera. No podemos ser obtusos en ello, el futuro no espera y solo quien haya preparado y verificado correctamente su coche para correr podrá llegar satisfactoriamente a la meta. Entonces, convalidando la metáfora: invertir en el cuidado de su materia prima, es el coche que le permitirá generar valor y este le permita el incremento de su patrimonio.*

## 1.4. TRAZABILIDAD DE STOCK IGUAL COSTOS—OBJETIVOS

«Cuando la trazabilidad sea un requisito, la organización debe controlar la identificación única del producto y mantener registros. El término trazabilidad es definido por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO), en su *International Vocabulary of Basic and General Terms in Metrology*».

*Normas ISO 9001: 2008 capítulo 7*

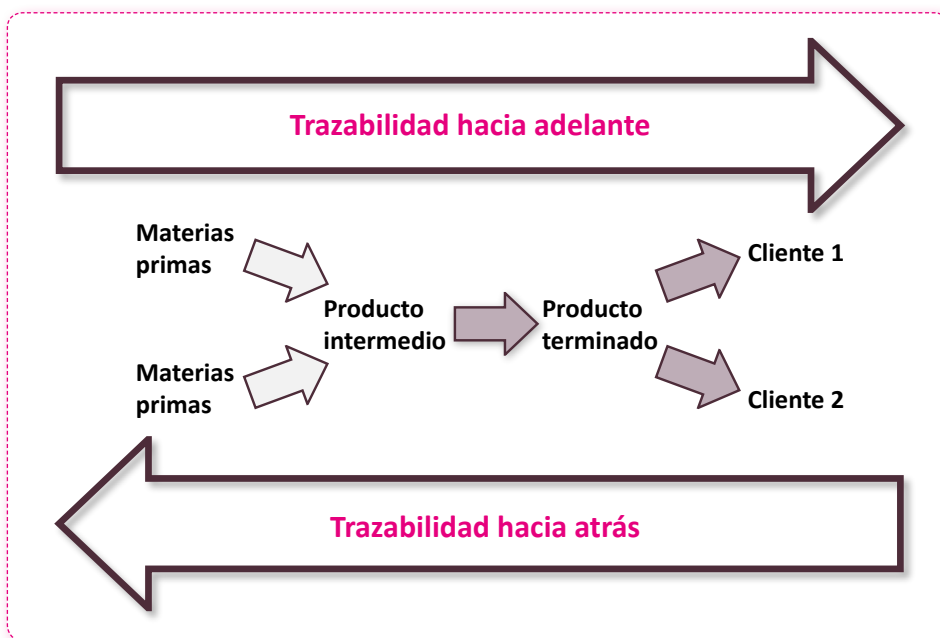
La propiedad del resultado de una medida o del valor de un estándar, donde este pueda estar relacionado con referencias especificadas, usualmente estándares nacionales o internacionales, a través de una cadena continua de comparaciones todas con incertidumbres especificadas



**Fig. 1.4.** Todo proceso al encontrarse documentado permite rastrear como se inicio y como termino. Ello otorga una fuente importante y decisiva para la Toma de decisiones más apropiadas y objetivas.

Entonces, en palabras comunes la trazabilidad en la ruta a la inversa, es decir es el camino de regreso, es como si se partiera de la fabricación de un pantalón, tomando desde cuando hay que embolsarlo y tenerlo listo para el despacho hasta retroceder y llegar a la tela con la que se elaboró. La trazabilidad es aquel método que permite enfocar de manera retrospectiva, verbigracia:

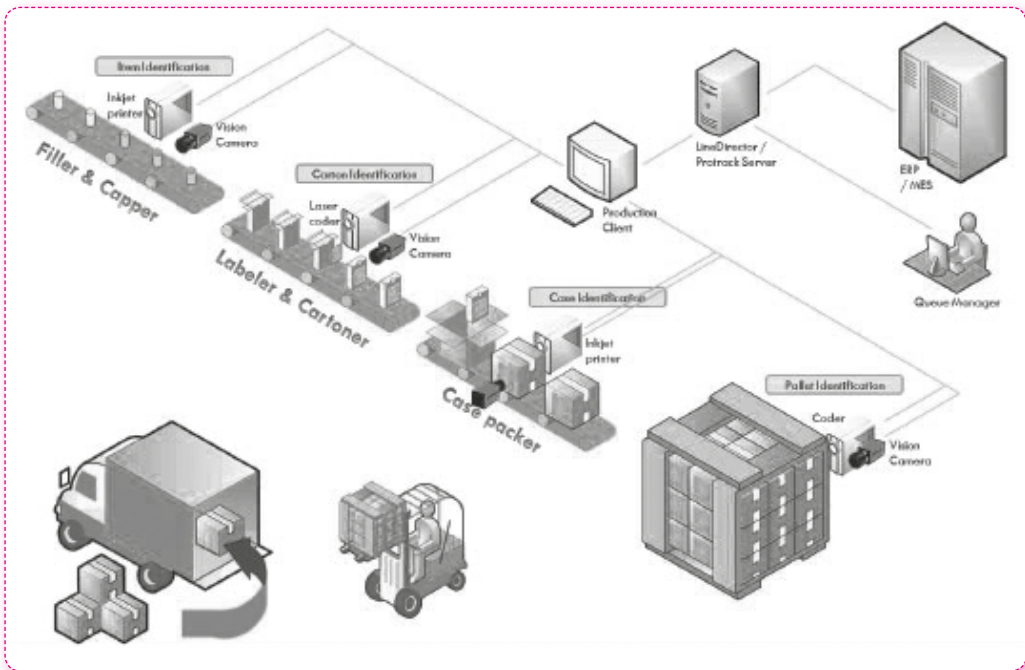
*“Lucho regresó a su oficina emocionado porque ya le habían mostrado que el coche de su tatarabuelo ya está operativo, luego de tantos meses por fin logró repararlo. Desde que contrató el flete para traerlo desde el Cuzco, a 1500 km, hasta todos los costos acumulados ahora no sabe qué precio ponerle y cree que sería bueno venderlo en US\$30,000.00. Jacky, su secretaria, le dice: “Va a perder mucho dinero”. A lo que Luis le pregunta ¿por qué? Señor, sumadas todas las facturas, incluyendo el flete, repuestos, servicios y otros gastos, mínimo usted debería venderlo en US\$35,000.00, solo para recuperar lo invertido”.*



**Fig. 1.5.** La trazabilidad permite seguir todo el proceso de abastecimiento y consecución de resulta de adelante hacia atrás o viceversa, ello oriente para la próxima gestión las regulaciones que debemos realizar o el cambio de el proceso.

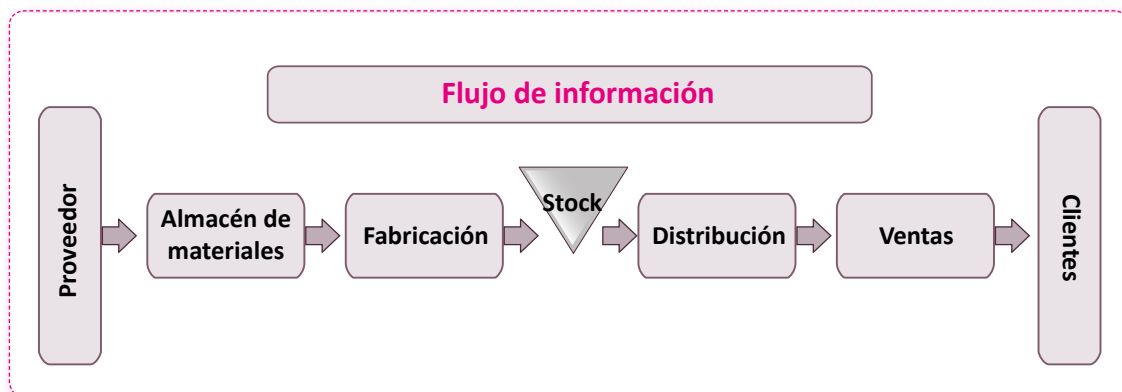
**Trazable**, es decir si conozco cuánto he invertido en materia prima me dará una ventaja competitiva, ya que no solo comprobaré que mis cálculos en el costeo inicial estuvieron acertados, sino que podré saber cómo y en qué orden se fue ejecutando todo el proceso de fabricación, las mermas y excesos. Si está bien, la cuestión es la siguiente: entre más trazable, mayor objetividad y veracidad en sus acciones. Es por ello que nunca se deben realizar acciones que no tengan un sustento. Por qué sale la mercadería, a dónde va esa mercadería. Estos pasos elementales, los cuales son sumamente importantes, marcan la pauta a seguir, el cual una vez concluida la acción lo podremos observar en retrospectiva. Ello brindará una ayuda válida y objetiva de cómo estamos ejecutando las labores.

Cuando nuestra organización costea, nada sale fuera de ese costo. Todos lo saben y ello se debe cumplir fielmente. Las órdenes y las políticas son parámetros a los cuales se deben regir nuestros actos en pos de conseguir nuestra meta; pero no necesariamente la voluntad o la actitud de los colaboradores logrará que esto se haga efectivo; por ello y sumado a toda esa buena actitud, debe sustentarse documentariamente todo acto. Todo este sustento histórico lo llevará su Jefe de almacén. “Pero qué, acaso el jefe de almacén no solo apila y ordena la materia prima”. No señor, el Jefe de almacén es la persona que va a llevar el testimonio escrito de todos los movimientos de los bienes materiales. Imagínese que están haciendo la mudanza de las oficinas a un lugar más céntrico, a fin de que esta se vuelva un punto de negociación más asequible a sus clientes potenciales y a sus clientes cautivos. En esta mudanza, no solo van a actuar los estibadores que moverán de un lugar a otros los muebles, sino que ello es una operación logística y como tal debe estar traducida en documentos como guías de remisión, boletas de traslado interno, *check list*, entre otros. “Por qué tantos documentos. Al final, todo es patrimonio de la empresa”. Estimado lector, todo movimiento interno y externo posee un flujo, el cual debe ser documentado, no solo por cuestiones legales, sino lo más importante, para un correcto manejo de sus costos.



**Fig. 1.6.** Toda organización se moviliza a través de autorizaciones y directivas, están viene de políticas organizacionales. Por lo tanto toda la gestión consecuente debe estar reflejada en documentos que corroboren la gestión y la autorización.

“No puedo creer que gastar papel, me va a permitir que lleve mejor mis costos”. En la última década se ha presentado una explosión de cambios y todo ello por la inmensa y desmesurada cantidad de información que circunda por Internet, ello no solo ha permitido encontrar recetas de cocina o ver una película, sino que gracias a la información existente los negocios han mutado de manera más inteligente utilizando ella para mantener a su empresa en línea. Imagínese: Un ejecutivo de ventas suyo con su computadora portátil consultando saldos en línea y facturando en tiempo real, a 1 500 km de distancia de su base. Imagínese el enorme ahorro de tiempo y la efectividad de su venta. Pero claro, todo esto se registra y se imprime. Ahora toda esta documentación impresa tiene un enorme valor y su valor es que permite hacer trazable sus costos, esto quiere decir: Que sé cuánto se ha invertido para cada acción.



**Fig. 1.7.** Como se observa el ciclo comienza cuando el proveedor inicia transacciones con su cliente esto a través de almacén y allí todo la cadena, recordemos que todo ellos involucra una comunicación que si bien es necesario que sea fluida lo importante es que ella puede ser sustentable en documentos.

La trazabilidad, es lo que a usted, mi estimado lector, le va permitir realizar una retrospectiva de manera secuencial de cómo se ha realizado determinado proceso, y lo mejor es que puede ser desde cualquier punto, usted puede tomar la factura de un proveedor su y partir a la inversa y comprobar lo siguiente:

- ¿Cuál fue el destino de la mercadería?
- ¿Quién la solicitó?
- ¿Por qué la solicitaron?
- ¿Cómo se financió?
- ¿Cómo se transportó?

Esto es solo una serie de preguntas que usted estimado lector podrá ver absueltas de manera documentaria y transparente. Por lo tanto es este ínterin, su jefe de almacén ocupará una función fundamental, para poder mantener este flujo de información de manera concatenada, objetiva y siempre disponible.


## 1.5. PERFIL DE SU JEFE DE ALMACÉN

Las instituciones educativas entregan una oferta creciente de profesionales jóvenes sin mayor experiencia que la obtenida seguramente en alguna profesión que no fue la suya ya que debido a la necesidad de sustentar su empleo trabajaron en otro cosa para obtener dinero.

Daniel Goleman en la inteligencia emocional en la empresa (1999:17) escribe lo siguiente: «Las reglas del trabajo están cambiando, ahora se juzga según normas nuevas. Ya no importan solo la sagacidad, la preparación y la experiencia, sino cómo manejamos nosotros mismos y con los demás. Esta norma es aplicada cada vez más para decidir quién será contratado y quién no, a quién se retiene y a quién se deja ir, a quién se asciende y a quién se pasa por alto».



## Curriculum Vitae



### Datos Personales

Nombre: **Pablo Rodríguez Rey**  
 Nacimiento: 31 Julio 1982  
 Teléfono: +34 616 34 79 45  
 Web: <http://mr.xkr.es/>

### Formación Académica

desde 2.002: Actualmente cursando Ingeniería Técnica en Informática de Sistemas en la Universidad de Murcia  
 2.000-2.002: Ciclo Superior de Instalaciones Electrotécnicas en el IES Coroso y IES Politécnico de Cartagena  
 1.999-2.000: COU realizado en el colegio concertado Galaxia  
 1.996-1.999: Bachiller cursado en el IES Francisco Barreras  
 1.988-1.996: Educación General Básica realizado en el CP Salustiano Rey Eiras  
 1.985-1.988: Educación Primaria realizado en Ntra. Señora del Monte Carmelo

### Formación Complementaria

- Gallego/Castellano natal, Inglés Alto, Francés Bajo, Italiano Bajo
- Curso de Secretario Informático, Sistemas Operativos, WordPerfect, dBase
- Permiso de Conducir B1 (con vehículo propio)
- Título de Patrón de Embarcaciones de Recreo de hasta 55cv
- Curso de PHP, Curso de Flash, Curso de Critografía en la Univ. de Murcia

### Experiencia

- Charlas de desarrollo web con AJAX en los Días Caldmu (Jornadas de Software Libre) de la UMU (Universidad de Murcia) en Julio 2.006 y en la MurciaLanParty 2.006.
- Realizando el panel de control y monitorización de la red de la UMU para ATICA (Área de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones Aplicadas) desde Septiembre 2.004 hasta el momento.
- Realización del sistema de control y gestión de puntos de acceso de la red inalámbrica ICARUM de la UMU en ATICA como becario en Junio 2.004.
- Organizador de la MurciaLanParty en las ediciones 2003-2008, realizando tareas de desarrollador de sistemas y de coordinación en los últimos dos años.
- Vicepresidente y director del área de informática en la junior empresa INFOMUN en la junta directiva, a la que actualmente pertenezco.
- Diversos relacionados con la electricidad en la empresa MAFESO s.l., dentro del programa de formación en centros de trabajo, entre Mayo-Junio 2.002.
- Trabajado cuatro temporadas para limpieza de playas en el Excmo. Ayuntamiento de Puebla del Caramiñal entre Julio-Septiembre 2.001-2.004.
- Administrador y Profesor de Clases de Informática y Programación entre Julio-Septiembre 2.000 en la empresa Ingenium Informática, s.l.

### Situación Personal

- Dada mi condición, en estos momentos no espero ninguna solicitud de trabajo, excepto proyectos puntuales o interesantes.

**Fig. 1.8.** Una de las cosas más importante en el curriculum vitae es lo que el postulante piensa de él y cómo se visiona en el mediano y largo plazo, siempre solicite un resumen que contenga sus fortalezas y debilidades.

*Mientras almorzaba con Luis, un amigo de infancia y de toda la vida, se reportaban en el ínterin todo el tiempo que estuvimos juntos, su equipo. Él era jefe de ventas de una empresa que se dedicaba a la comercialización de herramientas. No me parecía nada curioso por su responsabilidad, hasta que Luis, a uno de sus colaboradores lo llamó doctor. Mi curiosidad me hizo preguntarle a mi amigo porque lo llamaba así, a lo que él me respondió que este joven estudia estomatología en una conocida universidad, pero como sus padres no tenían dinero, él sustentaba sus estudios con su trabajo como ejecutivo de ventas.*



Este es un caso sumamente repetido a nivel de toda nuestra ciudad, cientos de jóvenes que estudian una cosa y laboran en otra; por ello que cuando salen de la universidad no muchos tiene la experiencia necesaria para afrontar la vida laboral de inmediato.



*“¿Qué me quiere decir con esto señor? Que vamos a tener que contratar a alguien y enseñarle cómo hacer su trabajo?” Estimado lector, el trabajo es algo que se va ejecutando con la teoría pero va de la mano con la práctica, es por ello que si alguien por más buenas calificaciones que tenga no le asegura que vaya a ser buen colaborador.*

*Por esta organización han pasado varios jefes de logística, todos profesionales con títulos y estudios de postgrado, pero como ninguno de ellos tenía la actitud que necesita el puesto.*

La actitud es lo que permite a la persona seguir siendo flexible al aprendizaje y comprender que nunca podrá saber todo, pero que tiene la posibilidad de aprender un poco cada día que pasa por ello. Por eso es sumamente relevante que usted sea consciente que un buen prospecto sin experiencia y con actitud suma, y que un buen prospecto con experiencia y sin actitud resta.

### 1.5.1. ERUDITO O CONFIABLE

*“No tengo el presupuesto para contratar un profesional con experiencia, porque mi organización es pequeña”. No señor, no es necesario contratar a un erudito, la inversión tendrá que estar acorde con la generación de valor de su empresa; por ello puede contratar a alguien disciplinado y con actitud que no posea experiencia pero es importante que invierta en él. Tiene que capacitarlo y por supuesto tiene que entregarle este manual, que le permitirá realizar los pasos primigenios pero más relevantes en su labor como Jefe de almacén.*



Mi estimado lector, hay algo que usted por más intentos que ejecute no va a cambiar en una persona y eso es su moral. La conducta moral es algo que viene circunscrito por la formación del individuo durante sus primeros años de vida hasta su período de madurez. Si usted encuentra que una persona a los veinticuatro años tiene una conducta inmoral va a tener que hacerla a un lado y simplemente descartarla.

Mi estimado señor, usted cree que mirando a los ojos al postulante ¿voy a percibir con certidumbre que este señor tiene una conducta inmoral? Mi estimado lector, tiene usted mucha razón es muy difícil percibir este tipo de conducta, seguramente nadie estaría dispuesto a decir que cierta persona tiene malas conductas y que estas son las que lo hacen proclive a cometer actos no solo contra sí mismo, sino contra todo el bienestar de la organización. Los test psicológicos podrían ayudar a conocer ciertos aspectos que podrían evidenciar una conducta inmoral, pero jamás podrían confirmarlo. Muchas veces individuos con malas conductas manipulan éstos exámenes y los colocan de tal manera que eluden estos aspectos de su conducta. Muchas veces los más brillantes y destacados son los que poseen una conducta completamente inmoral.

Antonio era un supervisor de almacenes brillante, de mente lúcida y más ágiles, lo que lo convertía en una herramienta que permitía resolver los problemas. Un día mientras finiquitaban una toma de inventario inopinado en una sucursal de provincia, le solicitó a Carlos, administrador de la sucursal que le preste el baño, este sin dudarlo le prestó el baño principal, luego de ello Antonio salió, agradeció y se retiró. Al día siguiente, Carlos llamó preocupado a Daniel, jefe de Antonio y le dijo que se había extraviado un reloj Tag y que responsabilizaba a Antonio, ya que era el único que había ingresado en el lugar donde se encontraba el mencionado reloj. Cuando Daniel llamó a Antonio, este lo negó una y mil veces. A Daniel no le quedó más que responder con su peculio para cubrir esta pérdida. Un par de meses después sucedió lo mismo en circunstancias muy similares.

Las personas que tiene articuladas esa conducta destructiva e inmoral, es casi imposible que puedan cambiar, pero lo más probable es que a su organización le puedan causar un gran daño, ya que cuando socavan la credibilidad es poco probable que esta se recupere.

### 1.5.2. LA TÉCNICA SE ENSEÑA Y SE APRENDE

*“No, a la derecha. Sí, así. Vamos ahora a la izquierda, vamos un poco más, ahora sí. Quedó perfecto”.*



Daniel Goleman en su libro la Inteligencia emocional (1999:323) escribe lo siguiente:

*“La buena voluntad es crucial, pero a muchas organizaciones no les importa si las personas que envían a capacitación, quieren realmente aprender o cambiar. El director de desarrollo ejecutivo de una gran empresa me comentó que los participantes se dividen en tres grupos: Los afanosos, que están dispuestos a cambiar; los turistas, a los que les importa solo escapar de la oficina por días, y los prisioneros a los que su jefe les ordena ir”.*

Todos los seres humanos estamos en constante estado de formación. Cada momento aparecen nuevas teorías, nuevos postulados, nuevas técnicas y metodologías, y todas ellas son útiles. Pero como bien sabemos que todo evoluciona, es necesario tener la mente abierta para el aprendizaje. Si usted posee a la persona que ha elegido, tenga la seguridad que siempre será una persona sedienta de aprender más (afanoso) por lo tanto usted observará como este colaborador, va evolucionado con el transcurso del tiempo. Sí señor, esta persona será quien sume a su organización. La técnica es algo que su jefe de almacén irá aprendiendo con el devenir, y no solo ello sino que también irá perfeccionando y mejorando.

Una persona disciplinada es un buen prospecto ya que posee una gran ventaja de responder al aprendizaje de la técnica. La disciplina es aquello que te permite continuar a pesar de las vicisitudes propias de la vida y coloca nuevamente en el camino una y otra vez hasta que por fin logras dominar de manera certera esa técnica que te permite ejecutar y gestionar de manera certera la labor asignada. Para mí la disciplina es lo que Daniel Goleman clasifica como afanoso. Por lo tanto ya sea que guste llamarlo como afanoso o disciplinado es así como debe responder su nuevo Jefe de almacén.

### 1.5.3. LINEAMIENTOS BÁSICOS

Como en todo emprendimiento siempre hay pasos básicos y necesarios para ejecutar de manera objetivo deseado.

#### **A. Honrado**

Una persona que trabaje entre tanta bonanzas material debe ser capaz siempre de decir No al estímulo fácil del delinquir.

#### **B. Honesto**

Una persona que puede afrontar sus errores y verlos como lecciones en vez de cubrirlas ante los demás atribuyéndole la culpa a otros.

#### **C. Disciplinado**

Una persona que siempre persevere, que siempre mantenga la iniciativa de continuar mejorando y aprendiendo.

#### **D. Humilde**

Una persona que sienta que aunque conozca mucho, que siempre hay mucho más por conocer y por lo tanto será incapaz de jactarse por lo poco que conoce.

#### **E. Inconforme**

Alguien que nunca este conforme con solo cumplir sino que aplique su valor a su labor y su gestión es alguien que sumara sinergia a su organización.

#### **F. Comunicador**

Muchas personas tienen muy buenas ideas, tan buenas que si se aplican seguramente cambiaran para mejor el destino de las organizaciones pero si no son capaces de exponerlas y defenderlas estas ideas nunca servirán de nada a nadie.

Impreso en los Talleres Gráficos de



Surquillo  
☎ 7199700