

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

# **Asesoría en Codificación de los Bienes de la Bodega**

**[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)**  
**[www.tomadeinventario.cl](http://www.tomadeinventario.cl)**  
**[www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl)**

**Jaime Salom Villafranca**  
**Ingeniero Civil de Industrias U.C.**

**Santiago, Julio 2020**

**info@jaimesalom.cl**  
**jaimesalom2003@yahoo.com**  
**(562) 2662 2932      (569) 9257 3049      (569) 8132 3033**

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

## **Indice**

<b>Capítulo</b>	<b>Página</b>
1.- Asesor/capacitador	3
2.- Objetivo y alcance	5
3.- Antecedentes	6
4.- Impacto de la Codificación de los Bienes de la Bodega	8
5.- Etapas de la asesoría	9
6.- Recursos requeridos para la realización de la asesoría	10
7.- Honorarios y condiciones de pago	11
8.- Información bancaria	12
9.- Notificación de los pagos	13
10.- Descargas	14
11.- Vigencia de la oferta	15
12.- Informaciones	16
Anexo A.- Beneficios de una adecuada gestión	18
Anexo B.- Clientes	23
Anexo C.- Certificado de Título	25

Jaime Salom y Cia. Ltda.  
[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)

## Asesoría en Codificación de los Bienes de la Bodega

[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)  
[www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl)  
[www.tomadeinventario.cl](http://www.tomadeinventario.cl)



### 1. ASESOR/CAPACITADOR

El asesor/capacitador es Jaime Salom Villafranca, chileno-español, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual ejerce su profesión desde 1977 ([www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)).

En sus 43 años de desempeño laboral ha tenido las siguientes actividades:

- Gerente de Abastecimiento de Soquimich
- Jefe División Abastecimiento de Enami
- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal
- Jefe Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Inventario de Enami
- Jefe Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote de Enami
- Asesor y consultor en diversas empresas
- Docente y profesor-guía de tesis en universidades
- Profesor de cursos de capacitación en los cuales han participado más de 2.500 empresas tanto privadas como públicas
- Profesor de diplomados

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

Cabe hacer presente que las áreas de Abastecimiento mencionadas precedentemente incluían lo siguiente:

- a.- Administración de Bodega
- b.- Codificación de los Bienes de la Bodega
- c.- Gestión de Inventario
- d.- Compras Nacionales
- e.- Importaciones
- f.- Logística Inversa

Las temáticas abordadas por el asesor/capacitador son las siguientes:

- a.- Bodega, Logística, Abastecimiento y Comercio Exterior
- b.- Productividad, Calidad y Reducción de Costos
- c.- Negociación modelo de Harvard
- d.- Administración de Grandes y Pequeñas Tareas

Información detallada respecto de dichas temáticas la puede descargar en el sitio [www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl) y también [aquí](#).

El Anexo A presenta los beneficios al disponer de un adecuada gestión.

El Anexo B presenta los clientes del asesor/capacitador.

El Anexo C presenta el Certificado de Título del asesor/capacitador.

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

**2. OBJETIVO Y ALCANCE**

El objetivo del presente documento es presentar una propuesta de asesoría relativa a la Codificación de los Bienes de la Bodega.

El alcance de la asesoría corresponde a los bienes ubicados en 1 (una) sola bodega.

Dicho de otro modo, en el caso que el cliente disponga de 2 (dos) o más bodegas, deberá elaborarse una nueva propuesta.

### 3. **ANTECEDENTES**

A continuación se presentan los antecedentes que complementan la presente propuesta:

- **Especificaciones Técnicas**  
Las Especificaciones Técnicas corresponden a los antecedentes inherentes a la esencia o naturaleza del bien almacenado en la bodega.  
Corresponden al conjunto de características permanentes e invariables que determinan dicho bien.  
Usualmente se comete el error de incluir dentro de las Especificaciones Técnicas el lugar de procedencia del bien, su proveedor y su valor unitario.
- **Archivo Técnico**  
El Archivo Técnico es un lugar físico en el cual se salvaguardan los antecedentes que conforman las Especificaciones Técnicas.  
Dichos antecedentes corresponden a folletos proporcionados por los proveedores, catálogos, muestras, planos, normas de inspección de calidad, fotos y videos.
- **Categorización**  
La Categorización corresponde a la división de los bienes de acuerdo a las Especificaciones Técnicas.  
Una vez obtenida la primera división se procederá a una segunda división.  
Análogamente, una vez obtenida la segunda división se procederá con una tercera división.
- **Estructura de Codificación**  
La Estructura de Codificación corresponderá a las divisiones mencionadas precedentemente.
- **Código**  
El Código es un número asignado a lo siguiente:
  - i. A la primera división
  - ii. A la segunda división
  - iii. A la tercera división
  - iv. Al bien almacenado en la bodega
- **Descripción**  
Descripción es un resumen de la Especificación Técnica y se tendrán las siguientes Descripciones:
  - i. Para la primera división
  - ii. Para la segunda división
  - iii. Para la tercera división

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

iv. Para el bien almacenado en la bodega

- **Unidad**

La Unidad corresponde a la forma en la cual se mide la cantidad del bien almacenado en la bodega.

Ejemplos son los siguientes:

- i. Metro
- ii. Centímetro
- iii. Kilo
- iv. Tonelada
- v. Centímetro cúbico

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**

**www.jaimesalom.cl**

4. **IMPACTO DE LA CODIFICACIÓN DE LOS BIENES DE LA BODEGA**

La Codificación de los Bienes de la Bodega tendrá impacto en lo siguiente:

- Administración de Bodega
- Gestión de Inventario
- Compras Nacionales
- Importaciones
- Distribución a clientes nacionales
- Exportaciones
- Producción
- Logística de Producción
- Proveedores
- Clientes
- Marketing
- Ventas

**info@jaimesalom.cl**

**jaimesalom2003@yahoo.com**

**(562) 2662 2932**

**(569) 9257 3049**

**(569) 8132 3033**

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

5. **ETAPAS DE LA PRESENTE ASESORÍA**

A continuación se presentan las etapas de la presente asesoría:

<b>N<sup>a</sup></b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1	Elaboración de las Especificaciones Técnicas y puesta en marcha del Archivo Técnico
2	Elaboración de la Estructura de Codificación
3	Elaboración de las Descripciones para: i. Primera división ii. Segunda división iii. Tercera división iv. Bienes
4	Asignación de Unidades para los bienes
5	Asignación de los Códigos para: i. Primera División ii. Segunda División iii. Tercera División iv. Bienes
6	Poblamiento del software Microsoft Access
7	Poblamiento del software del cliente
8	Elaboración del Manual
9	Capacitación

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**

**www.jaimesalom.cl**

**6. RECURSOS REQUERIDOS PARA LA REALIZACIÓN DE LA ASESORÍA**

A continuación se presentan los recursos requeridos para la realización de la presente asesoría:

- **Recursos humanos**

El cliente deberá asignar una contraparte el cual tendrá el poder de decisión correspondiente.

Esta contraparte adicionalmente deberá proporcionar lo siguiente:

- i. Las Especificaciones Técnicas y la puesta en marcha del Archivo Técnico
- ii. Las Descripciones de la primera división; como también de la segunda división, tercera división y de los bienes. Lo anterior a objeto de obtener la Estructura de Codificación.
- iii. Las Unidades
- iv. Los Códigos de la primera división; como también de la segunda división, tercera división y de los bienes

- **Recursos materiales**

Una vez finalizada la pandemia, el cliente deberá asignar un escritorio al asesor/capacitador durante el período de realización de la asesoría.

- **Recursos tecnológicos**

El cliente deberá proveer los dos siguientes softwares:

- i. Microsoft Access
- ii. Software utilizado por el cliente  
El cliente deberá apoyar al asesor/capacitador para su capacitación en el manejo del software utilizado por el cliente

**info@jaimesalom.cl**

**jaimesalom2003@yahoo.com**

**(562) 2662 2932**

**(569) 9257 3049**

**(569) 8132 3033**

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

**7. HONORARIOS Y CONDICIONES DE PAGO**

A continuación se presentan los honorarios:

<b>Descripción</b>	<b>Precio unitario (\$)</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio total (\$)</b>
Anticipo	400.000	1	400.000
Cada etapa	400.000	9	3.600.000
<b>Total</b>			<b>4.000.000</b>

Las condiciones de pago son las siguientes:

- **Anticipo**  
Deberá pagarse a más tardar a los 5 días hábiles previos al inicio de la asesoría.
- **Cada etapa**  
Deberá pagarse a más tardar 5 días hábiles con posterioridad a su finalización.
- **Modalidad de pago**  
Los pagos deberán ser realizados mediante transferencia electrónica o depósitos en efectivo.

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

**8. INFORMACIÓN BANCARIA**

A continuación se presenta la información bancaria:

- Banco: BancoEstado
- CuentaRut: 6246384
- Nombre: Juan Jaime Salom Villafranca
- RUT: 6.246.384-8

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

**9. NOTIFICACIÓN DEL PAGO**

Los pagos deben ser informados enviando un email dentro de los plazos mencionados en los párrafos anteriores.

Para ello debe adjuntarse el Comprobante de Depósito o el Comprobante de la Transferencia a las dos siguientes direcciones electrónicas:

- [info@jaimesalom.cl](mailto:info@jaimesalom.cl)
- [jaimesalom2003@yahoo.com](mailto:jaimesalom2003@yahoo.com)

Adicionalmente debe llamarse a uno de los siguientes teléfonos dentro del mismo plazo:

- 226622932
- 992573049 Movistar
- 981323033 Entel

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

10. **DESCARGAS**

El curriculum del asesor/docente lo puede descargar en [www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl) y también [aquí](#).

Las temáticas abordadas por el asesor/docente las puede descargar en [www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl) y también [aquí](#).

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

**11. VIGENCIA DE LA OFERTA**

La vigencia de la oferta será hasta el viernes 31.07.20.  
Este plazo también rige para la recepción del anticipo el cual debe ser realizado mediante una transferencia o depósito en efectivo.

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

12. **INFORMACIONES**

Jaime Salom y Cia. Ltda.

[www.jaimesalom.cl](http://www.jaimesalom.cl)

[www.tomadeinventario.cl](http://www.tomadeinventario.cl)

[www.asesoriaenlogistica.cl](http://www.asesoriaenlogistica.cl)

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049 Movistar

(569) 8132 3033 Entel

WhatsApp +56942394915

Skype jaimesalomvillafranca@outlook.com

[info@jaimesalom.cl](mailto:info@jaimesalom.cl)

[jaimesalom@tomadeinventario.cl](mailto:jaimesalom@tomadeinventario.cl)

[jaimesalom2003@yahoo.com](mailto:jaimesalom2003@yahoo.com)

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

# Anexos

## **Anexo A**

# **Beneficios de una adecuada gestión**

En las dos figuras a continuación se representa lo que ocurre al operar con una inadecuada gestión y su impacto en los costos:

### **Situación actual**



### **Situación futura**



**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

En efecto, una adecuada gestión reducirá los siguientes costos:

- Costos provenientes de la gestión administrativa representados por los tiempos utilizados por el personal
- Costos provenientes por los precios unitarios pagados a los proveedores
- Costos provenientes por los niveles de inventario
- Costos provenientes por atrasos en la mantención de equipos debido a las quiebres de stock como también posibles disminuciones de la producción por carencia de materiales y/o repuestos

Por otra parte, una adecuada gestión traerá beneficios en las siguientes actividades:

- a. Transporte
  - i. Desde los proveedores
  - ii. Interno
  - iii. Hacia los clientes
- b. Control de Calidad:
  - i. Materiales adquiridos
  - ii. Productos manufacturados
- c. Administración de Bodegas
- d. Codificación
- e. Gestión de Inventario o Stocks
- f. Compras Nacionales
- g. Importaciones
- h. Exportaciones
- i. Logística Inversa (Logística Reversa)

La adecuada gestión incrementa las utilidades de la empresa debido a las dos siguientes razones:

- Disminución de los costos
- Aumento de las ventas

La reducción de costos se logrará al disponer de adecuadas técnicas y procedimientos como también al disminuir los tiempos utilizados por el personal como consecuencia de disponer de una adecuada gestión.

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

También será posible disminuir los precios de los materiales pagados a los proveedores, disminuir los inventarios y disminuir los atrasos en la producción por la carencia de un material.

El incremento de las ventas se producirá con la satisfacción de los clientes al proporcionarles los productos con la calidad adecuada, en el plazo acordado, en el lugar adecuado y al mínimo costo.

También la adecuada gestión traerá beneficios intangibles tales como el mejoramiento de la imagen de la empresa, la motivación del personal y un mejor clima laboral.

**IMPACTO EN LA ENTREGA DE LOS BIENES Y SERVICIOS A LOS CLIENTES**

Una adecuada gestión tiene un impacto directo en la entrega de los bienes y servicios a los clientes. Lo anterior debido a la incidencia que tiene lo anterior en la Logística.

En efecto, la Logística tiene la responsabilidad de gestionar el flujo de los bienes, los servicios y la información, partiendo desde los proveedores, continuando con el área de Abastecimiento, siguiendo con el área de Producción y el área de Distribución; para finalmente terminar con el cliente.

En consecuencia, la Logística será la responsable de entregar al cliente el producto:

- Correcto
- Con la cantidad correcta
- Con la calidad correcta y el embalaje adecuado
- En el lugar correcto
- En el plazo acordado
- A un precio competitivo



Al analizar la figura anterior, es posible afirmar que una adecuada gestión permitirá manejar óptimamente los bienes, servicios e información; partiendo desde los proveedores, continuando con el Abastecimiento, la Logística de la Producción, la Distribución y finalizando con el envío de los productos y materiales a los clientes.

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

Estos aspectos constituyen un elemento estratégico; diferenciador y un factor clave para la exitosa fidelización de clientes, competitividad y la consolidación del crecimiento, la rentabilidad y la imagen de la empresa.

De esta manera, la competencia, además de considerar el precio y calidad, vendrá dada por la entrega a los clientes del producto correcto, en las cantidades correctas, en el lugar correcto, en el plazo acordado, con el embalaje y restantes condiciones acordadas. En todos estos aspectos una adecuada gestión tiene un alto impacto.

**IMPACTO EN EL ÁREA DE ABASTECIMIENTO, EN EL ÁREA DE LOGÍSTICA DE PRODUCCIÓN Y EN EL ÁREA DE DISTRIBUCIÓN**

La adecuada gestión tiene un alto impacto en el área de Abastecimiento, como también en el área de Logística de Producción y en el área de Distribución.

A continuación veremos las responsabilidades del área de Abastecimiento, como también las del área de Logística de Producción y finalmente las responsabilidades del área de Distribución.

- **Responsabilidades del área de Abastecimiento**
  - Control del transporte desde los proveedores y control del transporte hasta el área de Producción
  - Administración de la Bodega de Materias Primas
  - Codificación de Materias Primas
  - Gestión de Inventario de Materia Primas
  - Compras Nacionales
  - Importaciones
- **Responsabilidades del área de Logística de Producción**
  - Control del transporte desde el área de Abastecimiento y control del transporte hasta el área de Distribución
  - Administración de la Bodega de Productos en Proceso
  - Codificación de Productos en Proceso
  - Gestión de Inventario de Productos en Proceso

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

- **Responsabilidades del área de Distribución**
  - Control del transporte desde el área de Producción y control del transporte hasta los clientes nacionales y extranjeros
  - Administración de la Bodega de Productos Terminados
  - Codificación de los Productos Terminados
  - Gestión de Inventario de Productos Terminados
  - Exportaciones

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

## **Anexo B** **Clientes**

### **CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO ASESOR**

Comisión Chilena de Energía Nuclear, Compañía Minera Ojos del Salado, Davy McKee Worldwide Corporation, Banco del Estado de Chile, CMPC Papeles Cordillera S.A., Compañía Minera Cerro Colorado, CMPC Celulosa Laja S.A., Constructora Altri S.A., Enersis S.A., Ferretería Valdivia, Distribuidora Escocia Ltda. , Servicios Pingon Chile Ltda. y Viu Manent y Cia. Ltda.

### **CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO RELATOR DE CURSOS CERRADOS**

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esval, Refinería de Petróleo de Concón, Forestal Santa Fe, Cia. Sudamericana de Vapores, Constructora Altri S.A., Bechtel Chile, Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Exportadora Subsole, Forestal Copihue S.A., Universidad de Talca, Centrapal S.A., Corrupac S.A., Ferretería y Maderas Imperial, Indelec-Araucana, Semameris, Farmacias Cruz Verde, Lit Cargo S.A. , Adidas, Logística PDQ, Farmacias Salcobrand, Constructora Ingevec, Pinturas Tricolor, Central de Restaurantes, Hoffens S.A., Depocargo–Teisa, La Polar, Transportes Atenas, Asociación de Distribuidores de Insumos Agrícolas, Industrias Copihue S.A., Vogt, Laboratorio Andromaco, Supermercados San Francisco, Frutos del Maipo, Vapor Industrial, Socofar, Logística APL, Laboratorio Arensburg, Kimberley-Clarke, Brother, Sandvik Chile S.A., Hospital de Carabineros, Sitrans, Termodinámica S.A., RH Transportes, Cecinas Winter, Keylogistics Chile S.A., Compañía Minera Cerro Bayo, Junaeb, Cencosud, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Chilemat, Hites, Gobierno Regional Metropolitano, Feltrex, Constructora DLP, Roda Corp SPA, Transelec S.A., Enap Bío Bío, AKVA Group Chile S.A., Blumos Ltda., Intertrade Chile S.A., Laboratorio Saval, Comercial Alo Parts Ltda., Peugeot Chile S.A., Renault, Constructora Copahue Ltda., Constructora Almagro S.A., Hotelera Renta Home Ltda., Codelco –Teniente, Servicio Nacional de Aduanas y Codelco-Ecometales.

### **CLIENTES COMO RELATOR EN CURSOS ABIERTOS**

En los Cursos Abiertos han participado 2.500 empresas.

### **CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR UNIVERSITARIO**

Universidad de Santiago de Chile y Universidad Tecnológica Metropolitana.

**Jaime Salom y Cia. Ltda.**  
**www.jaimesalom.cl**

**CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR DE  
DIPLOMADOS**

Universidad de Valparaíso, Asexma, Universidad de Santiago de Chile, Universidad del Desarrollo y Cámara de Comercio de Santiago.

**CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR EN EL SECTOR  
PÚBLICO**

Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Hospital de Carabineros, Junaeb, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Gobierno Regional Metropolitano, Cámara de Comercio de Santiago, IPChile, Sercont, Fundación Cristo Vive, Municipalidad de San Bernardo y Servicio Nacional de Aduanas.

**CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR EN UN CENTRO  
DE FORMACIÓN TÉCNICA**

Cámara de Comercio de Santiago

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

**Anexo C**  
**Certificado de Título**



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Por cuanto don *Juan Jaime Salom Villafranca*  
ha rendido las pruebas prescritas por la Universidad para obtener el  
título de *Ingeniero Civil de Industrias, mención Mecánica*  
y ha sido aprobado en ellas *con un voto de distinción*  
le otorga este diploma en Santiago de Chile a *veinticuatro de Enero*  
*de mil novecientos* *ochenta y siete*

*[Signature]*  
Secretario General

*[Signature]*  
Rector

CERTIFICO QUE LA PRESENTE COPIA  
FOTOSTATICA ES FIEL DEL DOCUMENTO  
QUE HE TENIDO A LA VISTA Y DEVUELTO  
AL INTERESADO.

24 JUL 2001  
REGISTRO  
SECRETARÍA DE REGISTRO  
SANTIAGO