

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

Toma de Inventario de su bodega

www.tomainventario.cl



Jaime Salom Villafranca
Ingeniero Civil de Industrias U.C.
www.jaimesalom.cl

Santiago, Diciembre 2017

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

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

Toma de Inventario de su bodega

www.jaimesalom.cl
www.tomainventario.cl

1. EL ASESOR

El asesor 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) en 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 de 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

En la temática de la Toma de Inventario cabe destacar la dirección realizada por Jaime Salom Villafranca en la Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico realizada en la Refinería de Cobre de Ventanas, la cual incluyó 12.000 materiales.

Es necesario mencionar que las áreas de Abastecimiento mencionadas anteriormente tenían la responsabilidad de la Administración de Bodegas, Maestro de Materiales, Codificación, Catalogación, Gestión de Inventario, Compras, Importaciones, Logística y Logística Inversa.

El Anexo A presenta los beneficios al llevar a cabo la Toma de Inventario de su bodega.

El Anexo B presenta la totalidad de asesorías y cursos ofrecidos por el asesor. La información respecto de las temáticas abordadas por el asesor la puede descargar [aquí](#) y también en www.jaimesalom.cl.

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

El Anexo C presenta los clientes del asesor.

El Anexo D presenta el Currículum del asesor el cual puede descargar en www.jaimesalom.cl.

También puede descargar dicho Currículum [aquí](#).

2. OBJETIVO DE LA TOMA DE INVENTARIO DE SU BODEGA

El objetivo de la Toma de Inventario de su bodega es que permanentemente el sistema computacional proporcione las cifras de inventario de cada material concordantes con lo que realmente existe físicamente.

3. AUMENTO DE LAS VENTAS

Es necesario hacer hincapié en el aumento de las ventas como consecuencia de la entrega del producto al cliente con los siguientes atributos:

- El producto correcto
- Con la calidad correcta y un adecuado embalaje
- En la fecha acordada
- En el lugar acordado
- En la cantidad correcta
- A un precio competitivo

4. DISMINUCIÓN DE LOS COSTOS

También es necesario hacer hincapié en la disminución de los siguientes costos como consecuencia que las cifras computacionales concuerdan con las existencias físicas:

- Gestión administrativa
- Precios pagados a los proveedores
- Mantención de inventarios
- Desabastecimiento de materias primas, materiales, repuestos y componentes

5. ANTECEDENTES

Para la elaboración de esta propuesta se han tomado en consideración los siguientes antecedentes surgidos de la experiencia laboral y académica del asesor:

- La inconveniencia de carecer de un convencimiento respecto de la importancia de la bodega en lo relativo a los recursos financieros salvaguardados por ella; como también su impacto en el aumento de las ventas y en la disminución de costos
- La inconveniencia de carecer de cifras de Toma de Inventario provenientes de un asesor externo; el cual representa una visión independiente, objetiva y sin compromisos con los funcionarios de la empresa de su cliente
- La inconveniencia de desaprovechar la Toma de Inventario para identificar posibles mejoras en la administración de la bodega
- La inconveniencia de desaprovechar la Toma de Inventario realizada por un asesor externo para constituir una relación comercial de largo plazo que permita que los beneficios obtenidos se mantengan en el tiempo
- La inconveniencia de realizar una Toma de Inventario con personal externo carentes de conocimientos, experiencia y compromiso en una relación de largo plazo
- La inconveniencia de una revisión por parte del cliente al final de la Toma de Inventario realizado por el personal externo en lugar de hacerlo diariamente
- La inconveniencia de detener el servicio que brinda la bodega durante la Toma de Inventario realizada por el personal externo
- La inconveniencia de estimar los recursos humanos, como también los recursos materiales y los recursos tecnológicos y en consecuencia los costos y plazos careciendo de un dominio completo de la Toma de Inventario específica de cada cliente en particular
- La inconveniencia de la ausencia del cliente en la selección del personal externo que participará en la Toma de Inventario

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

- La inconveniencia de la desinformación por parte del cliente en los costos en remuneraciones y leyes sociales del personal externo
- La inconveniencia de realizar una Toma de Inventario con plazos ajustados generando una excesiva presión sobre el personal externo
- La inconveniencia de tener en mente una relación de corto plazo con el asesor externo a cargo de la Toma de Inventario

6. PROPUESTA

Como consecuencia de lo señalado en el párrafo anterior, la propuesta es la siguiente:

- **Recursos humanos**
Se considera el reclutamiento persona a persona por parte del asesor y con la aprobación del cliente.
También se considera la capacitación a dichas personas que debe realizar el asesor.
Los pagos de remuneraciones y leyes sociales serán de responsabilidad del cliente.
El cliente debe proporcionar el lugar donde se llevarán a cabo las entrevistas y la capacitación.
El cliente también deberá proveer la alimentación del personal durante la jornada de la Toma de Inventario.
Para el caso de una Toma de Inventario fuera de la [Provincia de Santiago](#), será de costo y responsabilidad del cliente el transporte, tanto aéreo como terrestre, como también el alojamiento y la alimentación, tanto del asesor como también del personal externo.
El cliente deberá también proporcionar los elementos de protección personal que utilizará el personal y los equipos de radio-comunicación.
- **Recursos materiales**
El cliente debe proporcionar escritorios, sillas, libreros, kárdex, teléfono fijo, Internet y los restantes elementos de oficina que ocupará tanto el asesor como también el personal que realizará la Toma de Inventario.
El cliente deberá dar las facilidades al personal externo para la utilización de baños, duchas con agua caliente, cocinas micro-ondas si corresponde y vestidores.
Por otra parte, será de costo y responsabilidad del cliente los equipos para la manipulación de materiales (yegua, carro de arrastre, grúa horquilla, puente grúa, etc.) y cualquier otro recurso material requerido.

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

- **Recursos tecnológicos**

El cliente debe proporcionar los equipos lectores de códigos de barra, computadores, software, impresoras, etiquetas y cualquier otro recurso tecnológico requerido.

- **Muestra**

Se llevará a cabo una Toma de Inventario (denominada Muestra) en forma personal por el asesor involucrando la totalidad de aspectos de la Toma de Inventario masiva que se realizará posteriormente con la ayuda del personal externo.

La Muestra se realizará con un trabajo en terreno durante 1 (un) día en horario de 09:00 horas a 13:00 horas y de 14:00 horas a 18:00 horas.

La Muestra incluye un trabajo al día siguiente de media jornada para la emisión de los listados e informes requeridos por el cliente.

Los honorarios por la elaboración de la Muestra serán determinados caso a caso.

Dichos honorarios deberán ser pagados en un plazo máximo de 2 (dos) días contados desde la emisión de los listados e informes mencionados anteriormente.

Para la realización de la Muestra el cliente deberá proveer los recursos materiales y tecnológicos mencionados anteriormente.

Una vez terminada la Muestra con sus listados e informes será posible llevar a cabo las etapas siguientes:

- i. Programación de la Toma de Inventario
- ii. Ejecución de la Toma de Inventario
- iii. Capacitación al personal del cliente
- iv. Evaluación de la Toma de Inventario, elaboración del Informe Final y realización de una presentación PowerPoint

- **Programación de la Toma de Inventario**

Corresponde a un estudio cuyo informe proporcionará lo siguiente:

- i. Recursos humanos requeridos
- ii. Recursos materiales requeridos
- iii. Recursos tecnológicos requeridos
- iv. Actividades a realizar con sus plazos
- v. Plazo total
- vi. Costo de cada actividad
- vii. Costo total

La cantidad de días que ocupará el asesor para la elaboración de la Programación de la Toma de Inventario se determinará caso a caso.

De la misma manera, los honorarios del asesor también se determinarán caso a caso.

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

Los honorarios deberán ser pagados en un plazo máximo de 2 (dos) días contados desde la entrega de la Programación de la Toma de Inventario.

- **Ejecución de la Toma de Inventario**

Incluye las siguientes etapas:

- i. Reclutamiento y capacitación del personal externo
- ii. Realización y supervisión del conteo diario y recuento diario incluyendo la información respecto de la ubicación física
- iii. Elaboración del Acta de Entrega Diaria con los respectivos listados e informes correspondiente a los materiales en los cuales se trabajó durante el día
- iv. Firma del Acta de Entrega Diaria por parte del cliente
- v. Entrega oficial al cliente de la responsabilidad en la administración de los materiales en los cuales se trabajó durante el día

- **Capacitación al personal del cliente**

De manera que los logros se mantengan en el tiempo, se considera una capacitación al personal del cliente (www.cursotomainventario.cl).

Incluye la entrega de un manual impreso con las fotocopias de las diapositivas expuestas.

También incluye la entrega de un certificado tal como el que se presenta a continuación:

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



Descargue un ejemplo del certificado [aquí](#).

También puede realizar la descarga en www.cursotomainventario.cl.

- **Evaluación de la Toma de Inventario, elaboración del Informe Final y realización de una presentación PowerPoint**

En esta etapa se entregará un informe y se realizará una presentación PowerPoint a los gerentes y jefaturas que incluirá los siguientes capítulos:

- i. Objetivo
- ii. Antecedentes
- iii. Conclusiones
- iv. Recomendaciones

Las recomendaciones serán relativas a lo siguiente:

- Organigrama
- Recursos humanos
- Recursos materiales
- Recursos tecnológicos
- Condiciones de trabajo

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

- Técnicas
- Políticas
- Procedimientos

7. TOTALIDAD DE ASESORÍAS Y CURSOS DE CAPACITACIÓN

La totalidad de asesorías y cursos de capacitación los encuentra en el Anexo B del presente documento.

Específicamente, la totalidad de asesorías las encuentra en www.asesoriaenlogistica.cl.

Adicionalmente la totalidad de cursos de capacitación los encuentra en www.capacitacionenlogistica.cl.

La información respecto de las temáticas abordadas por el docente y asesor se encuentran en el Anexo B del presente documento y también la puede descargar [aquí](#) y adicionalmente también la puede descargar en www.jaimesalom.cl.

Las asesorías y los cursos de capacitación guardan relación con las siguientes cuatro categorías:

- Logística, Abastecimiento y Comercio Exterior
- Productividad, Calidad y Reducción de Costos
- Negociación
- Administración

8. INFORMACIONES

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

www.asesoriaenlogistica.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049 Movistar

(569) 8132 3033 Entel

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

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

Anexos

Anexo A **Beneficios**

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 quiebras 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.

También será posible disminuir los precios de los materiales pagados a los

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

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

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

- Gestión de Inventario de Productos en Proceso

- **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

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

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

Anexo B

Totalidad de asesorías y cursos

Considerando la ventaja competitiva que le otorga la experiencia laboral y académica mencionada anteriormente, Jaime Salom Villafranca decidió a contar de 1995 desempeñarse en forma independiente asesorando (www.asesoriaenlogistica.cl) y capacitando (www.capacitacionenlogistica.cl) en las siguientes temáticas (www.jaimesalom.cl):

<u>Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior</u>	<u>Productividad, Calidad y Reducción de Costos</u>
1. Administración y operación de bodegas www.asesoriabodega.cl	1. Productividad y calidad y herramientas para su mejora en empresas manufactureras y de servicio
2. Maestro de Materiales, Catalogación y Codificación de materiales www.cursocodificacion.cl www.asesoriacodificacion.cl	2. Técnicas de Las 5 S en empresas manufactureras y de servicio www.cursolas5s.cl
3. Gestión de Inventario, Gestión de Stock, Control de Inventario	3. Just in Time en empresas manufactureras y de servicio
4. Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico www.asesoriatomainventario.cl www.tomadeinventario.cl www.tomainventario.cl www.cursotomainventario.cl	4. Reducción de costos www.cursoreducciondecostos.cl
5. Gestión de Compras y su tecnología (eProcurement) www.cursocompras.cl	5. Análisis de problemas y elaboración de un Diagnóstico en empresas manufactureras y de servicio
6. Gestión de Importaciones, Exportaciones, Comercio Exterior	
7. Inspección, evaluación y calificación de proveedores www.inspecciondeproveedores.cl	
8. Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior y el control de sus procesos	
9. Logística Inversa (Logística Reversa) www.cursologisticainversa.cl	
10. Diseño de un Software de Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior www.softwaredelogistica.cl	
11. Operación de un software WMS de Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior	
12. Logística y Bodega y los accidentes y enfermedades laborales	

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

<p>13. Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior y la reducción de costos www.cursoreducciondecostos.cl</p> <p>14. Negociación aplicada al Abastecimiento, a la Bodega, a la Logística y al Comercio Exterior www.cursonegociacion.cl</p> <p>15. Just in Time aplicado a la Logística, a la Bodega, al Abastecimiento y al Comercio Exterior</p>	
<p align="center"><u>Negociación</u></p> <p>Técnicas de Negociación modelo de Harvard y herramientas de apoyo www.cursonegociacion.cl</p>	<p align="center"><u>Administración</u></p> <p>Herramientas de Administración, Planificación, Organización, Dirección y Control</p>

La totalidad de asesorías se presentan en www.asesoriaenlogistica.cl.

Mención especial corresponde a la asesoría y capacitación (www.asesoriacodificacion.cl) en Catalogación y Codificación de Materiales de Bodega y optimización del Maestro de Materiales de Bodega como también la capacitación (www.cursocodificacion.cl).

También tiene mención especial la Asesoría en Inspección de Proveedores de Bienes y Servicios (www.inspecciondeproveedores.cl).

También tiene mención especial el diseño de un Software de Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior (www.softwaredelogistica.cl).

También tiene mención especial la administración de las bodegas de distintos clientes por parte del docente (www.asesoriabodega.cl)

Además lleva a cabo la Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico de los materiales de una bodega (www.tomadeinventario.cl) y también (www.tomainventario.cl) asesora al respecto (www.asesoriatomainventario.cl). Cabe destacar la capacitación en esta temática (www.cursotomainventario.cl).

En el tema de los materiales en polvo y granulados (www.polvogranulado.cl) representa desde el año 2000 a una empresa norteamericana que fabrica equipos relacionados con el flujo de materiales en polvo y granulados (ver www.equipoflujoypolvogranulado.cl y) y se encuentra actualmente en búsqueda de nuevas representaciones (www.powderbulkchile.cl).

También está en búsqueda de nuevas representaciones en distintos ámbitos (www.salesrepresentativeinchile.cl)

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

Anexo C **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., Peugeot Chile S.A. y Codelco.

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.

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR DE DIPLOMADOS

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

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 y Sercont.

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

Cámara de Comercio de Santiago

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

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

Anexo D

CURRICULUM VITAE



1.- ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Juan Jaime Salom Villafranca
RUT : 6.246.384-8
NACIONALIDAD : Chileno - Español
NACIMIENTO : 12 de Agosto de 1952, Santiago, Chile
ESTADO CIVIL : Soltero, dos hijos
TELEFONOS : (562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033
CORREO ELECTR. : info@jaimesalom.cl
jaimosalom2003@yahoo.com
SITIO WEB : www.jaimesalom.cl

2.- ESTUDIOS

Ingeniero Civil de Industrias, Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile

3.- ACTIVIDADES REALIZADAS

Experiencia desde 1980; es decir, hace 34 años, en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales, Gestión de Stocks, Logística, Compras Nacionales, Importaciones, Exportaciones, Just in Time, Calidad Total, Mejoramiento Continuo, Normas ISO 9000, Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard), Administración de Operaciones y Administración de Proyectos, como se detalla en los siguientes párrafos:

3.1.- EMPLEADO DEPENDIENTE (1977 a 1994)

a.- Jefe de la Sección Ingeniería Industrial en la Fundación Paipote, Enami (1977 a 1979)

Responsable de los estudios y proyectos desarrollados por la sección a su cargo. Supervisó a 4 personas.

info@jaimesalom.cl
jaimosalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

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

Dichos estudios y proyectos tenían por objetivo la optimización, tanto de los procesos productivos; como también de los procesos administrativos.

- b.- Jefe de la Sección Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Enami (1980 a 1983)**
Responsable de la Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y de la Codificación de Materiales de Enami. Supervisó a 4 personas.
 - c.- Jefe de la División Abastecimiento de Enami (1984 a 1988)**
Responsable de la Negociación, Compras Nacionales, Importaciones, Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Materiales de Enami. Supervisó a 36 personas.
Las adquisiciones ascendían a US\$ 50.000.000 anuales.
En este período tuvo a su cargo el proyecto de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico de las bodegas de la Refinería de Ventanas que incluyó 12.000 materiales.
 - d.- Gerente de Abastecimiento de Soquimich S.A. (1988 a 1989)**
Responsable de la Negociación, Compras Nacionales, Importaciones, Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Materiales de Soquimich. Supervisó a 94 personas. Las adquisiciones ascendían a US\$ 100.000.000
 - e.- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal (1989 a 1994)**
Responsable de la Negociación, Compras Nacionales e Importaciones de CAP en su subsidiaria forestal. Supervisó a 5 personas.
- 3.2.- CONSULTOR INDEPENDIENTE (1982 a actualmente)**
(www.asesoriaenlogistica.cl)
- a.- Comisión Chilena de Energía Nuclear (1982)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.
 - b.- Compañía Minera Ojos del Salado (1989)**
Realizó una asesoría en Adquisiciones.
 - c.- Davy McKee Worldwide Corporation (1990)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.
 - d.- Banco del Estado de Chile (1992)**
Realizó una asesoría en Adquisiciones.
 - e.- CMPC Papeles Cordillera S.A. (1992)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.
 - f.- Compañía Minera Cerro Colorado (1993)**

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

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

g.- CMPC Celulosa Laja S.A. (1996)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Control de Inventarios.

h.- Constructora Altri S.A. (1998)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

i.- Enersis S.A. (2006)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

j.- Ferretería Valdivia (2008)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Gestión de Stocks.

k.- Distribuidora Escocia Ltda. (2012)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Gestión de Stocks.

l.- Viu Manent y Cia. Ltda.. (2016)

Realizó una Toma de Inventario en sus bodegas.

3.3.- RELATOR DE CURSOS DE CAPACITACION (1981 a actualmente)
(www.capacitacionenlogistica.cl)

3.3.1.- TEMAS IMPARTIDOS

Los cursos impartidos han sido en las siguientes áreas:

- **Administración y Operación de Bodegas**
- **Codificación de Materiales**
- **Gestión de Stocks**
- **Logística, ECR y Supply Chain Management**
- **Compras Nacionales**
- **Importaciones, exportaciones y las franquicias aduanero-Tributarias**
- **Exportaciones**
- **Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard)**
- **Just in Time aplicado tanto al Abastecimiento como a la Producción y a la Distribución; para empresas fabriles y de servicio**
- **Calidad Total**

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

- **Mejoramiento Continuo**
- **Normas ISO 9000**
- **Administración de Operaciones**

Como complemento a lo anterior, ha incluido en sus cursos una introducción a los siguientes temas:

- **Abastecimiento vía Internet (Comercio Electrónico, E-Procurement)**
- **Los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile**
- **Los Instrumentos Corfo de apoyo a los empresarios**
- **Códigos de Barra**

3.3.2.- CURSOS CERRADOS

www.capacitacionenlogistica.cl

Las empresas que han participado en Cursos Cerrados son las siguientes:

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, Feltrex, Gobierno Regional Metropolitano, Hites, Peugeot Chile S.A., Constructora DLP, Blumos Ltda., Roda Corp SPA, Transelec S.A, AKVA Group Chile S.A., Enap Bío Bío y Codelco.

3.3.3.- CURSOS ABIERTOS

www.capacitacionenlogistica.cl

En los Cursos Abiertos han participado 2.500 empresas

3.4.- PROFESOR UNIVERSITARIO (1981 a 2008)

a.- Docente y Profesor Guía de Tesis en Control de Inventarios, en Ingeniería

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

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl
Civil Industrial de la Universidad de Santiago de Chile.

- b.- Docente en Comercio Exterior en Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Santiago de Chile.**
- c.- Docente y Profesor Guía de Tesis en Comercio Exterior en la Universidad Tecnológica Metropolitana.**

3.5.- PROFESOR DE DIPLOMADOS (2008 a 2009)

- a.- Profesor del Módulo de Logística del Diplomado en Gestión de Retail, impartido por la Universidad de Valparaíso.**
- b.- Profesor en el Diplomado de Comercio Exterior impartido por Asexma.**
- c.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Universidad de Santiago de Chile.**
- d.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Universidad del Desarrollo.**
- e.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Cámara de Comercio de Santiago.**

3.6.- PROFESOR EN EL SECTOR PUBLICO(2008 a actualmente)

- a.- Profesor del curso “Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks” correspondiente al Programa de Becas Sociales impartido por la Cámara de Comercio de Santiago de Santiago.**
- b.- Profesor del curso “Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks” correspondiente al Programa Bono Trabajador Activo impartido por IPChile.**
- c.- Profesor del curso “Control de stock y reposición de la mercadería, con uso de software de gestión de bodegas” correspondiente al Programa Bono Trabajador Activo impartido por Sercont.**

3.7.- PROFESOR EN UN CENTRO DE FORMACION TECNICA (2009 a 2011)

Profesor en el Centro de Formación Técnica de la Cámara de Comercio de Santiago de las siguientes cátedras:

- a.- Administración de Bodegas incluida en la malla de la carrera**

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

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

Administración Comercial.

b.- Administración de Operaciones incluida en la malla de la carrera Logística Operativa.

4.- IDIOMAS

Posee un nivel intermedio tanto en inglés conversacional, como en lectura y en escritura.

5.- COMPUTACION

Posee un nivel intermedio en computación.

6.- AGRUPACIONES A LAS QUE PERTENECE

a.- Fiuc, Fundación de Ingenieros de la UC

b.- Colectividad Balear, agrupación de los descendientes de los emigrantes de las Islas Baleares, España

7.- HOBBIES

Interpretación de piano (teclado) y canto

(www.musicaenvivo Chile.cl)

Informaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

www.tomainventario.cl

www.tomadeinventario.cl

www.asesoriatomainventario.cl

www.cursotomainventario.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049 Movistar

(569) 8132 3033 Entel

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Por cuanto *don. Juan Jaime Salom Villafraña*
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 *treinta del mes de Enero*
de mil novecientos ochenta y siete

[Signature]

Secretario General

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

[Signature]
Rector

24 JUL 2001

