

## CASO PRÁCTICO BIII INGRESO Y REGISTRO DE LA MERCANCÍA

DATOS DEL TRAINEE			
Nombre:	Jessica Janeth Camacho Mendoza.	No. asociado:	7066889.
Determinante y nombre de la Unidad:	WE Tejeda 1159.	Generación:	G-2 BIS.
Bloque/Tema:	Bloque III: Ingreso y registro de la mercancía.		

### OBJETIVO

El trainee identificará la problemática contable que se presenta cuando se genera un retail correction automático de un artículo por diferencia de precio entre el CEDIS y la Unidad y de ese mismo artículo hay unfaltante en piezas. Identificará las repercusiones contables por las decisiones tomadas por la Gerencia en cuanto al tratamiento de las devoluciones vencidas, a la mercancía dañada apta para la venta, no apta para la venta. Además, identificará si las soluciones dadas por los personajes son las más viables de acuerdo a políticas y los procedimientos. Propondrá soluciones alternas a las problemáticas planteadas.

### DATOS GENERALES

1. Determinante 7777
2. Recién apertura, la mayoría de los asociados son nuevos, excepto los integrantes de la Gerencia, algunosjefes de Piso de Ventas y el jefe de Recibo.
3. Recientemente se implementaron los **"Retail Correction Automáticos"** para ajustar la contabilidad pordiferencias de precios de venta entre el del CEDIS y la Unidad.

### PARTICIPANTES

Fernando Larios Olmedo	Gerente de la Unidad	10 años de antigüedad
Juan López Miranda	Subgerente de operaciones	10 años de antigüedad
Vicente Zárate Ramírez	Jefe de Recibo	5 años de antigüedad
Angelina Ferrara Suárez	Jefa de Sistemas/Facturas	2 años de antigüedad (recién nombradaen el puesto)
Maria Luisa Domínguez Cruz	Sub líder de Salud y Belleza	8 meses de antigüedad
Marco Santos Ortega	Asociado de línea de Salud y Belleza	3 meses de antigüedad



### DESCRIPCION DE LOS SUCESOS

- 1) A la Unidad 7777 fueron transferidas por el Centro de Distribución tres tarimas de agua embotellada EPURAd e 10 litros con el UPC 7501086801077, cada tarima con 500 piezas. Antes de la transferencia, el inventario perpetuo de este artículo mostraba 200 piezas y tuvo un cambio de precio a la baja de \$30.00 a \$25.00.

Al recibir la transferencia, Vicente se percató que falta de este artículo una tarima completa (500 pzas). Además, se dio cuenta de que el Centro de Distribución hizo el cargo contable con el anterior precio de venta del artículo (\$30), por lo que se generó un retail correction automático por 1500 piezas transferidas.

Vicente reportó mediante Remedy la tarima faltante e hizo el ajuste de las piezas en el Inventario Perpetuo.

Angelina, al saber del faltante de mercancía, preguntó al Subgerente Juan que si generaba una tarea a GBS para que se corrigiera el ajuste automático, ya que este ajuste consideró las 1500 piezas y en realidad sólo llegaron 1000. Angelina le comentó a Juan que no tenía claridad de la mecánica a seguir pues no había tenido oportunidad de tomar el Curso SBO que hablaba de los nuevos procesos en Facturación y que esta situación no se había presentado con el anterior jefe de departamento que tuvo antes de que la promocionaran a jefa, por lo que no sabía cómo actuar.



Juan le comentó que no era necesario generar la tarea a GBS, ya que el sistema hacía todos los movimientos de forma automática. Y que únicamente le diera seguimiento al reporte de discrepancia para verificar la bonificación del CEDIS por el faltante.

A los cinco días de que se generó el reporte de discrepancia Vicente le comentó a Angelina que el CEDIS había autorizado la bonificación por la tarima faltante, para que revisara en el Reporte Detallado de Cuentas Contables que efectivamente se hubiera asentado la bonificación.

- 2) Por otro lado, María Luisa sublíder del departamento de Salud y Belleza, revisa en sus reportes que está elevado su indicador de rebajas de Daño a \$0, y se preocupa porque tiene pendiente registrar una caja de shampoo que se dañó totalmente en la bodega. Está temerosa de que su jefa, al regresar de vacaciones le llame la atención. Al ver la preocupación de María Luisa, Marcos le dio la idea de rebajar la caja de shampoo dañada como si fuera mercancía dañada apta para la venta y que la guardara, para que después de los dos días que marca el procedimiento la registrara como daño a \$0, así no se elevaría tanto en indicador de rebajas a cero pesos. María Luisa le dijo que era una estupenda idea y que así lo haría. María Luisa llenó el formato "Detalle de aumentos y rebajas" para sustentar la liquidación y recopiló las firmas necesarias, entre ellas la del gerente de la Unidad Fernando Larios; llevó el formato a Angelina para que registrara la rebaja. Angelina sin cuestionamientos registró la liquidación.
- Y dos días después, tramitó la rebaja a cero de la caja completa del shampoo dañado.

ANÁLISIS DEL CASO	
I. Identificación de los sucesos y las problemáticas de cada suceso	
<p><b>1. Identifica los sucesos que se presentan en el caso descrito que pueden ocasionar un impacto negativo en los indicadores de la Unidad.</b></p> <p>1) Al no accionar ante la problemática de una discrepancia y la ejecución correcta de los procedimientos podemos generar.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Merma administrativa.</li> <li>• IP incorrecto.</li> </ul> <p>2) No ejecutar las políticas o procedimientos, puede ocasionar el proceso de baja, ya que impacta directamente a los siguientes indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidación, en rubro incorrecto.</li> <li>• Merma administrativa.</li> <li>• Cobertura de plantilla, al ocasionar las bajas de los asociados involucrados.</li> <li>• Gastos en unidad, por cada baja de asociado se genera un costo aproximado de:</li> </ul>	



**2. Describe que procedimientos o políticas que están involucrados en el caso.**

- 1) Política recibo de mercancía.  
Procedimiento discrepancias en el recibo de secos.  
Manual cambios de precio UPC, SBO.  
Manual repositorio digital, SBO.  
La forma correcta, WE, “Detección de faltantes, sobrantes y mercancía dañada”
- 2) Procedimiento cambios de precio.  
Política liquidaciones y rebajas.  
Política mercancía no apta para la venta.  
Procedimiento control de mercancía dañada en piso de ventas.  
La forma correcta, WE “Mercancía daño-rebaja”.

**3. Quiénes de los personajes no actuaron de acuerdo a procedimiento y porqué**

- 1) Vicente, no concluyó el proceso correcto, ya que solo se quedo en la parte del retail correction para el proceso del faltante de mercancía, pero no dio el seguimiento a la tarea en SBO, la cual era a través del área de sistemas, no se contó con una comunicación efectiva.  
Juan, no revisó los procesos vigentes para el seguimiento en SBO.  
Angelina, contaba con conocimiento de la nueva herramienta, pero indago sobre los procesos que se deben de ejecutar en la plataforma.
- 2) María Luisa y Marcos, al querer ocultar el daño y generar un proceso de rebaja cometieron falta de probidad por hacer omisión a la política mercancía no apta para la venta.  
Fernando y Angelina, contaron con exceso de confianza y no revisaron el proceso que ejecutaron la sublíder de salud y belleza y su asociado, por lo tanto omitieron la política, dentro del rubro de supervisar.

**4. Quiénes de los personajes actuaron de acuerdo a procedimiento y porqué**

- 1) Ni uno, de acuerdo a las explicaciones anteriores en ambos casos.





**5. Las decisiones que se dieron a las problemáticas desde tu punto de vista fueron acertadas y porqué.**

- 1) No,
- 2) No,

**6. Las decisiones tomadas por los personajes cómo impactan en el negocio a corto mediano y largoplazo.**

- 1)
- 2) El no ejecutar la política, se realizaría el proceso de baja de los involucrados: María Luisa por realizar un proceso incorrecto, Marcos por dar la idea de ejecutar un proceso que no va de acuerdo a política, Fernando y Angelina, debido a que no cuestionaron, ni validaron los procesos correctos, debido al exceso de confianza.

**7. Que indicadores se ven afectados y de qué manera.**

- 1)
- 2)

**• Qué áreas de la compañía están y/o podrían intervenir en los sucesos.**

- CEDIS.
- GBS.
- Gerencia.
- Protección de activos
- Recibo.
- Política recibo de mercancía.
- Procedimiento cambios de precio.
- 

**2. Soluciones propuestas por el trainee**

**9. De qué manera hubieras dado tú solución a las problemáticas planteadas.**

- 1) Una vez que se descargó la mercancía, se solicita impresión del reporte informe de recepción de bodega, para identificar discrepancias, cuando nos percatamos que existe un faltante, primero tenemos que generar el proceso de discrepancia, y esperar a que el centro de distribución nos de las indicaciones pertinentes, en caso de que no proceda la solicitud se debe generar el retail correction, y en caso de que proceda, el CEDIS, generaría los ajustes contables de manera automática.  
En este caso que es un faltante de mercancía debemos de proceder con los ajustes en el inventario perpetuo en la pantalla "Procesado de Back Room", (disminución de inventario), de acuerdo con el procedimiento control de inventario perpetuo, recordando que es importante generar el ajuste dentro de las 24 horas





después de emitir el reporte de discrepancias.

Para el cambio de precio de \$30 a \$25 el SBO genera un ajuste de manera automática, y este debe asentarse al siguiente día de la aplicación, en el reporte de diferencias de precios, en este reporte se queda asentado en el SAP, el movimiento contable, donde aplica el precio costo y precio venta afectado y este entra en el rubro de compras.

Adicional, al saber que mi líder de sistemas, no cuenta con la capacitación, se debe programar la capacitación a través de las áreas expertas, manuales de SBO, e incluso que la líder cuente con el acercamiento de subgerentes o líderes de sistemas que tomaron la conferencia y puedan apoyarlas en dudas presentadas.

- 2) Como subgerente debo de supervisar que se lleven a cabo la política mercancía no apta para la venta, esto a través de indagar en los procesos que se están generando en la unidad y al asegurarme que mi firma no esta siendo procesada por un nivel de exceso de confianza, el proceso a seguir para la mercancía de daño consiste en que María Luisa debe separar la mercancía dañada y entregarla al área de recibo, quien debe de registrar la mercancía que será mermada debido al daño de los shampoos, el área de protección de activos debe de supervisar el reporte "Resumen detallado departamental de rebajas", y corroborar la mercancía física a destruir, por lo cual debe firmar el reporte como evidencia de su participación.  
Recibo procede con la destrucción de la mercancía en presencia de María Luisa y protección de activos recabando el sello y la firma de los mismos, como evidencia de su supervisión.  
Archivar el reporte como soporte y supervisar que esta ejecución se haya generado de la manera descrita.

**10. ¿Sabes cuál puede ser la consecuencia que enfrente la Gerencia de la Tienda si actúa de la formadescrita en el caso?**

- 1) Afectación directamente al
- 2) De acuerdo a la política liquidaciones y rebajas en el apartado de generales, "R1. En caso de incumplimiento de esta política, será considerado como falta de integridad para quien resulte responsable, y se aplicará la sanción correspondiente...", lo cual es un tema de terminación laboral.

