

Proyecto No. 12

ZAPATERIA

La zapatería "GARCIA Y HERMANOS" se dedica la venta y distribución de calzado al interior del estado de Jalisco. Contando con la matriz en la ciudad de Guadalajara y sucursales en los municipios de Zapopan, Ciudad Guzmán, Puerto Vallarta, Lagos de Moreno, y San Juan de los Lagos.

Uno de los problemas que tiene es en relación con el control de la información del calzado que se tienen en sus bodegas, donde invierte tiempo y pagos extra a sus empleados en las fechas donde realiza el levantamiento del inventario. Para estas actividades la información se captura herramientas ofimáticas. Los procesos involucrados en realizar esta actividad se toman bastante tiempo, primero en el levantamiento, después en procesar la información para otorgar los reportes necesarios. Esta actividad la realiza cada sucursal y envía su respectiva información a la matriz, donde se concentra toda la información.

Dentro de los procesos para trabajar la información se enfocan a controlar los proveedores las diversas marcas de calzado que maneja, con los cuales trabaja la empresa. También es conocer los productos que más se mueven por zona, así poder realizar mejor las distribuciones de los pedidos que solicita cada sucursal a la matriz, realizar una mejor planeación de rutas para la distribución de los productos y conocer el volumen que se maneja por zona.

Precisamente en los pedidos se tienen varios problemas derivados de la atención a cada sucursal, ya que en varias ocasiones se entregan fuera de tiempo o con faltantes de productos, teniendo que invertir recursos para enviar el faltante o esperar al próximo envío. Desde que se toma el pedido, se prepara para su entrega, están involucradas varias personas donde se presta a interpretación personal lo que dice el pedido (por la letra de quién lo escribe).

Apremia a la empresa tener un control de los proveedores, los productos de calzado, pedidos y las rutas de distribución mediante el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC). Otro de los problemas que tiene la empresa es la forma de comercializar sus productos y darse a conocer en las diversas localidades y con ello lograr un crecimiento de la compañía. Busca el uso de las TIC's para ser un medio de comunicación que le permita ahorrar en costos entre las sucursales y matriz. Pudiendo consultar el estado que guarda los pedidos que realiza una matriz y sirva para dar a conocer los productos que ofrece la compañía.