ALMACEN DE CALZADO LA COMODIDAD

Karol López, Katerin Sierra

Trabajo de construcción y realización de la empresa
De calzado la comodidad

Gil Hernán Dorado

Institución Educativa Boyacá
Valle del Cauca, Colombia
Cali
2020

Tabla de Contenido

Introducción……..... Pág. 3

Caracterización de la empresa……..... Pág. 4

Equipo de asesores…….. Pág. 5

Objetivos de plan de asesoramiento……..……. Pág. 5

General....…….. Pág. 5

Específicos…….. Pág. 6

Diagnostico…..…….. Pág. 6

Instrumentos de evaluación utilizados……..…….. Pág. 6

Hallazgos..…… Pág. 6

Documentación legal…….…… Pág. 6

Certificado de cámara y comercio……..……... Pág. 6

Registro tributario-RUT……..……... Pág. 6

Resolución de facturación…… Pág. 6

Certificado de uso de suelos……... Pág. 6

Certificación de seguridad o bomberos…… Pág. 6

Concepto sanitario…….. Pág. 6

Sayco & Acinpro…….. Pág. 7

Estructura Administrativa……. Pág. 7

Direccionamiento estratégico…….. Pág. 7

Visión…….. Pág. 7

Misión…….. Pág. 7

Objetivos corporativos…… Pág. 7

Valores corporativos…… Pág. 7

Políticas corporativas……... Pág. 7

Gestión administrativa……. Pág. 7

Servicio al Cliente……... Pág. 7

Gestión Documental……... Pág. 7

Organización de Eventos……. Pág. 7

Cronograma De Actividades……..... Pág. 8

INTRODUCCION

Almacén de calzado la comodidad S.A.S. es una empresa que se dedica tanto a la comercialización, como a la producción de calzado para dama y para caballero, que tiene 5 años de fundada y está formalizada al día con toda la documentación legal ante los entes formalizadores; tienen un solo punto de venta en la ciudad de Cali, pero distribuye a otros almacenes a nivel nacional. El producto que comercializa lo fabrica también la misma empresa en su propio taller.

El almacén por dedicarse a sus actividades comerciales ha descuidado unos pocos aspectos administrativos, de servicio al cliente, como de administración documental y es ahí donde recurre a la empresa Consultorías Asesorías y Emprendimiento CONASEMP S.A.S. para que le haga una consultoría y una asesoría en estos aspectos a fin a mejorar las condiciones empresariales actuales. Con base en esta solicitud la empresa asesora designa un grupo de 5 asesores, que lo primero que hacen es aplicar una encuesta de diagnóstico en los puntos objeto de la consultoría; con estos resultados obtenidos se diseñan estrategias que le permitan al almacén mejorar su estructura administrativa, su direccionamiento estratégico, implementar estrategias de servicio al cliente, de gestión documental y al final proponer un evento empresarial para incrementar el posicionamiento del negocio y por ende mejorar sus ventas y credibilidad a nivel nacional.

El trabajo planteado pretende dejar un documento escrito para el almacén, denominado plan de asesoramiento, en el cual se plantean todas las estrategias que el grupo de asesores cree que son las más convenientes para que el negocio permanezca con éxito en el mercado y mejores aspectos administrativos, de servicio al cliente y gestión documental, que haga que el almacén sea administrado bajo un completo y seguro concepto empresarial.

Les entrego un documento arreglado, justificado y no se por qué lo tienen que dañar… otra vez se los estoy arreglando, el resto que les falte lo hacen sobre este archivo que estoy corrigiendo… por favor, para que así vaya quedando de una vez listo

1. CARACTERIZACION DE LA EMPRESA

Por favor, no sigan dañando la estructura…esto ya va corregido

La empresa almacén de calzado la comodidad S.A.S. está conformado por 10 empleados: un gerente, un contador y tres vendedoras, hay también un taller de producción del calzado donde tienen un jefe de taller, un diseñador de calzado y también tres operarios de producción.

La empresa además de tener su propio punto de venta, también vende a otros almacenes de calzado nivel nacional.

Almacén de calzado la comodidad S.A.S. lleva 5 años de fundada y está totalmente legalizada y al día tanto en cámara de comercio, en la Dian, uso de suelos y bomberos.

La empresa produce tanto calzado para caballero y dama.





2. EQUIPO DE ASESORES

Consultorías Asesorías y Emprendimiento – CONASEMP S.A.S. es una empresa para consultorias y asesorías para pequeñas y medianas empresas del departamento del Valle (Valle se escribe con mayúsculas y ya estaba corregido, vuelvo y repito no sé por qué se ponen a escribir si ya estaba bien), fue creada por un grupo de Aprendices del Técnico en Asistencia Administrativa que se orienta en la Institución Educativa Boyacá, en convenio con el Centro de Gestión Tecnológico del Servicio – CGTS del Sena Regional Valle. En esta asesoría a la empresa Calzado la Comodidad S.A.S., CONASEMP S.A.S ha colocado como su grupo de asesores a los siguientes Aprendices, quien a su vez son accionistas y colaboradores activos de la empresa consultora: Si ven los errores que cometen por ponerse a escribir, si solamente es copiar y pegar o trabajar sobre el documento que les estoy devolviendo.

1. Kevin Gómez Tello
2. Nicol Sthepany Suárez Bernal
3. Brandon Andrés Barreiro García
4. Katherine Andrea Sierra Giraldo
5. Karol Julieth López Rentería

3. OBJETIVOS DEL PLAN DE ASESORAMIENTO

El objetivo de plan de asesoramiento para la empresa Almacén de Calzado la Comodidad S.A.S. es lograr que esta vuelva a tener éxito tanto en sus ventas como en sus evento, con nuestro plan de asesoramiento nosotros buscamos corregir todo aquel descuido que la empresa ha tenido y con esto poder que la empresa surja y salga adelante exitosamente. En el documento anterior les coloqué este comentario y para qué sirvió?... Todo esto sobra, si enseguida van los objetivos generales y específicos para qué carreta innecesaria… debemos ser concretos y precisos en el trabajo… esto es para que lo lea el dueño de la empresa o el gerente y él va a lo concreto que le permita mejorar su negocio y no necesita ninguna carreta que sobre….; entonces, lo que tenían que hacer esta quitar este párrafo y listo.

3.1 GENERAL

Ejercer nuevos método de trabajo para así mejorar en los aspectos administrativos y de servicio al cliente también implementar mejoras en aquellos puntos que la empresa ha descuidado para así lograr exitosos resultados, así los clientes seguirán teniendo un excelente producto y servicio, la empresa con el asesoramiento dado que brindo la empresa Consultorías Asesorías y Emprendimiento – CONASEMP S.A.S. lograr que aquellos puntos que la empresa no tiene o ha descuidado, con los asesores y la empresa de calzado poder completar aquellos punto y así la empresa Calzado la Comodidad S.A.S. siga saliendo adelante con todos los puntos completados.

Este objetivo está mal hecho… un objetivo debe empezar con un verbo en infinitivo, debe estar enmarcado en el tiempo y en el espacio, debe ser medible, razonable, alcanzable.. Y además, cuando les envié el modelo para hacer este trabajo, el objetivo estaba redactado, era simplemente cambiarle algo y dejar un solo verbo,, se están inventando cosas que ya están inventadas, porque les envié el objetivo casi hecho. Yo reviso sobre este archivo que les estoy enviando; es decir, cuando vuelvan a enviar abro el que me envían y este para equiparar.

3.2 ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos que tiene la empresa Almacén de Calzado la Comodidad S.A.S son poder tener aquellos puntos sin realizar totalmente completados con la ayuda de los asesores y así lograr cambiar algunos aspectos de esta empresa de calzado y con esto lograr un cambio que sea notorio y de beneficio para la empresa con la que pueda seguir surgiendo. Esto lo deben borrar, no tiene las características de un objetivo

En el trabajo que les devolví se los hice y ni así… si ven porqué les digo que deben trabajar sobre el documento que les devuelvo, lo que les había ayudado era.

1. Realizar una encuesta de diagnóstico para detectar las posibles fallas o aciertos que el almacén presenta en la actualidad.
2. Analizar los resultados de la encuesta de diagnóstico a fin de proponer estrategias de mejoramiento.
3. Redactar un documento escrito en donde se plasmen todas las actividades que el negocio debe hacer para mejorar los aspectos deficientes.
4. Generar algunas conclusiones y recomendaciones a la asesoría prestada.
5. Entregar el documento escrito a la administración de la empresa asesorada para que se tomen cartas en el desarrollo de las estrategias planteadas.
6. Y así continuar si ustedes tienen otros objetivos

4. DIAGNOSTICO

La empresa de Calzado la Comodidad S.A.S. presenta tener algunos puntos que son sumamente importante para que esta logre seguir adelante, con la ayuda de asesoramiento que la empresa Consultorías Asesorías y Emprendimiento – CONASEMP S.A.S. logre poder brindar una ayuda y una guía para que estos puntos por realizar sean totalmente cumplidos y así la empresa de calzado logre implementar aquellos aspectos necesarios y con eso poder ver cambios positivos en esta y que salga adelante. Todo esto sobra, aquí sólo va el título… borrar… sean concretos

4.1. INSTRUMENTOS DE EVALUACION UTILIZADOS

Para desarrollar el trabajo de asesoría al almacén de calzado, la empresa Consultorías Asesorías y Emprendimiento – CONASEMP S.A.S. diseñó una encuesta estructurada de diagnóstico, la cual fue aplicada y con los resultados se presenta a continuación:

Aquí deben colocar simplemente la encuesta y no más… es copiar y pegar

4.2. HALLAZGOS

4.2.1. Documentación legal

4.2.1.1. Certificado de Cámara de Comercio. La empresa ya se encuentra legalizada en Cámara de Comercio y al día.

4.2.1.2. Registro Único Tributarla – RUT. La empresa si tiene todos los documentos al día.

4.2.1.3. Resolución de facturación. La empresa no tiene todos los documentos al día.

4.2.1.4. Certificado de uso de suelos. La empresa si tiene certificado de suelo.

4.2.1.5. Certificado de seguridad o bomberos. La empresa si tiene certificado de seguridad.

4.2.1.6. Concepto Sanitario. La empresa cuenta con la legalización del concepto sanitario.

4.2.1.7. Sayco & Acinpro. La empresa si tiene los papeles de Sayco y Acinpro.

4.2.2. Estructura Administrativa. La empresa si tiene una estructura administrativa/organigrama. Esto no es cierto, porque la empresa tiene unos empleados, pero no tiene organigrama… corregir

4.2.3. Direccionamiento estratégico.

4.2.3.1. Visión. La empresa no tiene una visión establecida.

4.2.3.2. Misión. La empresa no tiene una misión establecida.

4.2.3.3. Objetivos corporativos. La empresa no tiene objetivos corporativos.

4.2.3.4. Valores corporativos. La empresa no tiene valores corporativos.

4.2.3.5. Políticas corporativas. La empresa no tiene políticas corporativas.

4.2.4. Gestión administrativa

4.2.4.1. Servicio al Cliente. La empresa no cuenta con un área dedicada al servicio al cliente y además según los resultados de la encuesta diagnostica el administrador del almacén no conoce la filosofía del servicio al cliente y los empleados nunca han sido capacitados.

4.2.4.2. Gestión Documental. La empresa no tiene una gestión documental que permita archivar todos los documentos que se producen y reciben de una forma técnica.

4.2.4.3. Organización de Eventos. La empresa no tiene una base de organización de eventos, nunca ha organizado un evento y es necesario hacer todo el proceso para que queden con la experiencia necesaria.

5. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov
Aplicación encuesta de diagnóstico a la mipyme		X							
Análisis de información recolectada		X							
Escritura de introducción, diagnóstico y cronograma de trabajo			X						
Propuesta de documentación legal de la mipyme				X, esta actividad no es necesaria porque la empresa está legalizada, eso vienen diciendo desde arriba					
Propuesta de estructura administrativa y direccionamiento estratégico de la mipyme					X				
Resto de actividades y aquí qué actividades van???									
Resto de actividades									
Resto de actividades									
Resto de actividades									
Resto de actividades									
Resto de actividades									
Resto de actividades									
Resto de actividades									
Escritura de bibliografía						X			
Sustentar trabajo final ante Instructor, Docentes Técnicos, Directivas del colegio, Aprendices grado 10º.							X		
Subir el documento final al portafolio del Aprendiz								X	
Enviar el documento final al correo del Instructor del Sena (Máximo el 15 de noviembre de 2020)									X

Hasta aquí el trabajo queda totalmente organizado, simplemente es corregir algunas cosas... trabajen sobre este documento, borren mis comentarios luego

de corregir, porque si no les pasa que cosas que ya se hicieron y quedaron bien vuelven a dañar.

Están cometiendo muchos errores y es porque no se están concentrandos en lo que deben hacer.. la vez pasada les coloqué el siguiente comentario, ojo con eso:

- No se inventen cosas, que la encuesta dice cómo está el negocio
- Este es un trabajo que ustedes deben sustentar, así deba ser manera virtual y asisten sus profesores de colegio, el instructor Sena, al menos 3 directivos Sena y todos los aprendices de grado 10 y para la sustentación deben organizar un evento, y eso lo están viendo con su profe Andrés Felipe, todo el protocolo para organizar eventos empresariales… Como lo deben sustentar ante tantas personas, quién va a quedar bien o mal…. Ustedes, por tanto debe ser un trabajo excelente, no por cumplir, pues aquí es donde deben plasmar todo lo que han aprendido y con este trabajo y sustentación es que se aprueba la etapa práctica y si no aprueba la etapa práctica, pues pierde el Técnico.
- El trabajo tiene una estructura que deben seguir conforme se colocó en la guía de aprendizaje.
- Miren que tienen que proponer visión, misión, objetivos corporativos… deben proponer estrategias de servicio al cliente, pero deben ser unas estrategias de impacto, no es atender bien, rápido, ofrecer buenos productos de calidad, saludar, etc… estos son obligaciones de la empresa y sus empleados, no son servicio al cliente sino estrategias de atención al cliente, que es diferente…. En servicio al cliente se proponen estrategias que generen valor agregado para el cliente..
- Deben proponer un evento, eso dice la encuesta y para esto se deben hacer presupuestos y todo el protocolo del evento,,, entonces, miren que este trabajo no es cualquier cosa por cumplir…. Mi revisión va a ser a fondo, pues de alguna manera si ustedes quedan mal, me hacen quedar mal a mi.
- Deben proponer gestión documental y no es decir la teoría, sino aplicarla.
- OJO CON ESTAS RECOMENDACIONES….. A TRABAJAR DURO PORQUE LO QUE ESTÁN ES APRENDIENDO Y EN MIS REVISIONES COMO VEN

SOY MUY CRÍTICO, PERO ES PARA QUE APRENDAN, DE LAS COSAS FÁCILES NO SE APRENDE….