

Propuesta de implementación de la planeación estratégica, administrativa y comercial en la
Empresa Stilos Bogotá

Edward Jair Albarracín Capador
Diana Patricia Macías Rincón

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Administración de Empresas
Bogotá, D.C.
2018

Propuesta de implementación de la planeación estratégica, administrativa y comercial en la
Empresa Stilos Bogotá

Edward Jair Albarracín Capador

Diana Patricia Macías Rincón

Coordinador programa

Johnny Mariño Reyes

Trabajo de grado para optar al título de
Especialista en Gerencia de Empresas

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Administración de Empresas
Bogotá, D.C.
2018

Dedicatoria

DIANA PATRICIA MACIAS RINCON

Quiero dedicar este trabajo a mi familia mi madre Elena, mi esposo Eduardo mis hijos Iván y Catalina, por su espera, paciencia y apoyo durante mi carrera ahora el tiempo será para ellos, a mi amiga Andrea Bocanegra quien fue sin darse cuenta el impulso para dar este paso y formarme, a mi padre Romilio quien me acompaña desde el cielo y estoy segura ha estado conmigo en cada paso dándome su bendición, a mi compañero Edward con quien construimos este proyecto trabajando hombro a hombro, a todos y cada una de las personas que me han acompañado en este trayecto y que aportaron con su tiempo y espacio. Mil gracias.

EDWARD JAIR ALBARRACIN CAPADOR

Este trabajo está dedicado en primera instancia a mi familia, mi madre Yolanda, mis tías Carmen y María Eva, mi abuela, mis hermanos y primos quienes siempre estuvieron aportando de forma incondicional en mi desarrollo profesional para poder llegar a cumplir este gran logro, agradezco también a mis docentes que durante todo este proceso me ayudaron a formar las bases necesarias para ser un buen profesional en todos los aspectos de mi vida, a mi amiga Diana y compañera de trabajo que ha dedicado gran parte de su tiempo dando lo mejor para hacer esto posible, gracias a todas las personas que me han acompañado y me han brindado su apoyo para seguir adelante en este gran proceso, muchas gracias.

Resumen

El objetivo central del documento es diseñar e implementar la organización administrativa de la empresa Stilos Bogotá; para llegar a éste objetivo se identificó la ausencia de planeación estratégica, administrativa y comercial de la compañía, adicionalmente al no contar con políticas en manejo de información, clientes, proveedores y productos la empresa no crece como lo debería hacer, por lo cual se ha propuesto un modelo de planeación que permita fortalecer su estructura organizacional, la relación con clientes, proveedores y adicionalmente generar ahorro y reducción de costos con el fin de aumentar de sus ingresos, de esta forma permitir que el posicionamiento de la compañía pueda aumentar considerablemente en menos tiempo de lo que pueda estimar.

Palabras clave: Ausencia de planeación, organización administrativa, ahorro, expansión.

Contenido

1. Introducción	9
2. Descripción de la empresa	10
3. Análisis sectorial	17
3.1 Análisis externo.....	21
3.2 Análisis de las 5 fuerzas de PORTER.....	23
3.2.1 Rivalidad y competencia del mercado.....	24
3.2.2 Amenaza de nuevos competidores.	24
3.2.3 Poder de negociación de los proveedores.	24
3.2.4 Poder de negociación de los clientes.	25
3.2.5 Amenaza de nuevos productos / servicios (sustitutos).	25
3.3 Factores PESTEL.....	26
4. Definición del problema de intervención.....	33
5. Objetivos	36
5.1 Objetivo General.....	36
5.2 Objetivos Específicos.....	36
6. Alcance	37
7. Antecedentes	38
8. Marco de referencia.....	39
9. Marco lógico	42
9.1 Análisis de involucrados.	42
9.2 Definición del problema.....	43
9.4 Árbol de Causas.	44
9.5 Árbol de problemas.....	44
9.6 Análisis de objetivos a través del árbol de objetivos.....	45
9.7 Resumen narrativo	45
9.8 Monitoreo y evaluación del proyecto.....	50
10. Presupuesto del proyecto	51
11. Conclusiones	53
12. Recomendaciones.....	54
13. Bibliografía	55

Lista de tablas

Tabla 1. Índice de producción real de la industria manufacturera colombiana Total, Nacional y según clases industriales (Base promedio mensual 2014=100).....	18
Tabla 2. Análisis Factores Pestel.....	26
Tabla 3. Análisis de Involucrados.....	42
Tabla 4. Análisis de Involucrados	43
Tabla 5. Resumen Narrativo.....	46
Tabla 6 Indicadores Verificables.....	47
Tabla 7. Medios de Verificación.....	48
Tabla 8. Supuestos.....	49
Tabla 9. Planeación Mensual.....	51
Tabla 10. Costos Implementación del proyecto.....	51
Tabla 11 Proyección Crecimiento.....	52

Lista de figuras

Figura 1. Distribución de los Establecimientos Manufactureros por áreas Metropolitanas Total, Nacional Año 2016 Recuperado. Fuente DANE- EAM	13
Figura 2. Logo Empresa Stilos Bogotá Fuente: Propia.....	16
Figura 3. Grupos Industriales que Concentran la mayor parte de personal ocupado industrial en CIIU Rev. 4 A.C. Total Nacional año 2016.....	17
Figura 4. Fuerzas de Porter Fuente: Propia.....	23
Figura 5. Propuestas a Implementar en la empresa Stilos Bogotá Fuente: Propia.....	35
Figura 6. Árbol de Efectos Fuente. Propia.....	43
Figura 7. Árbol de Causas Fuente. Propia.....	44
Figura 8. Árbol de Problemas Fuente Propia.....	44
Figura 9. Análisis de objetivos a través del árbol de objetivos Fuente Propia.....	45

1. Introducción

La organización administrativa permite encaminar a una empresa al cumplimiento del objeto social, pero para que esto se cumpla se debe tener claramente definido que es lo que queremos alcanzar. Por eso es necesario lograr el fortalecimiento interno de la organización para generar confianza y credibilidad dentro de sus colaboradores, proveedores y clientes.

Stilos Bogotá, es una empresa colombiana que se dedica a la confección y comercialización de dotaciones para empresas del sector de vigilancia y seguridad privada. La empresa se caracteriza por la utilización de talleres satélites que son los encargados de realizar los productos de acuerdo a las especificaciones dadas por el cliente.

Con las siguientes propuestas se recomienda a la empresa Stilos Bogotá implementar puntos claves que le permitan fortalecer su parte administrativa mejorando así el desarrollo de cada proceso.

2. Descripción de la empresa

11. Nombre de la Empresa: Stilos Bogotá.

11. Propietario: Hernán Rodríguez.

11. Número de Empleados: 2 Empleados fijos y 12 talleres satélites.

11. Misión o razón de ser de la empresa: La razón de ser de la empresa es la confección y comercialización de Dotaciones para empresas de vigilancia y seguridad privada, pero aún no se encuentra definida ni la misión ni la visión por parte de la empresa y por consiguiente plasmada en algún documento.

11. Año de Fundación: Año 2003

11. Ubicación: Se encuentra ubicada en la Av. Cra 50 #40 B 40 Barrio Villa Mayor, lugar de residencia de su propietario.

11. Líneas, productos o servicios: Confección de Dotaciones para empresas de seguridad, compuestas por pantalón, camisa, chaquetas, corbatas, goleanas y chalecos.

11. Capacidad de producción u operación: La empresa tiene a su servicio 12 talleres satélites divididos de la siguiente forma para la confección de cada una de las prendas ofertadas:

✓ Para la confección de las camisas se cuenta con tres talleres, que utilizan el método de trabajo por operaciones, la maquinaria utilizada para una línea de producción sencilla está compuesta por 1 maquina fileteadora, 2 planas, 1 botonadora y 1 ojaladora, realizando un turno de 8 horas, 248 mensuales, cada taller confeccionaría 192 camisas aproximadamente para un total de los tres talleres de 576 camisas mensuales.

✓ Para la confección de las chaquetas se cuenta con tres talleres, que utilizan el método de trabajo por operaciones, la maquinaria utilizada para una línea de producción sencilla está compuesta por 5 máquinas planas, realizando un turno de 8 horas, 248 mensuales, cada taller confeccionaría 192 chaquetas aproximadamente para un total de los tres talleres de 576 camisas mensuales.

✓ Para la confección de los pantalones se cuentan con dos talleres, que utilizan el trabajo por operaciones, la maquinaria utilizada para una línea de producción sencilla está compuesta por 1 maquina fileteadora, 1 plana, 1 botonadora y 1 ojaladora, realizando un turno de 8 horas, 248 mensuales cada taller confeccionaría 300 unidades aproximadamente para un total de 600 pantalones mensuales.

✓ Para la confección de los chalecos se cuentan con dos talleres, que utilizan el trabajo por operaciones, la maquinaria utilizada para una línea de producción sencilla está compuesta por 1 maquina fileteadora, 1 plana, 1 botonadora y 1 ojaladora, realizando un turno de 8 horas, 248 mensuales cada taller confeccionaría 384 unidades aproximadamente para un total de 768 chalecos mensuales.

✓ Para la confección de las goleanas se cuentan con un taller, que utiliza el trabajo por operaciones, la maquinaria utilizada para una línea de producción sencilla está compuesta por 1 máquina de prensa manual, 1 tachadora y 1 ojaladora, realizando un turno de 8 horas, 248 mensuales cada taller confeccionaría 384 unidades aproximadamente para un total de 384 goleanas mensuales.

✓ Para la confección de las corbatas se cuentan con un taller ya que es la prenda más sencilla de confeccionar, se utiliza el trabajo por operaciones, la maquinaria utilizada para una línea de producción sencilla está compuesta por 1 máquina plana y 1 plancha, realizando un turno de 8 horas, 248 mensuales cada taller confeccionaría 1.152 unidades aproximadamente para un total de 1.152 goleanas mensuales.

Los anteriores datos fueron suministrados por la empresa para tener una proyección aproximada de cuanto se puede confeccionar al mes, pero estas cantidades pueden variar teniendo en cuenta varios factores como lo son el aumento en el horario laboral, refuerzo en las maquinas donde se presentan embotellamiento y si se amplían las líneas de producción

11. En pocas frases describa el proceso de producción o de servicio:

- ✓ Se genera la necesidad de compra de dotaciones en el cliente.
- ✓ Se realiza la negociación costos y cantidades a confeccionar.
- ✓ Se realiza la compra de materiales e insumos para la confección de las prendas solicitadas.
- ✓ Se comienza con el corte de las prendas, fusionamiento de cuellos, puños y pretinas, alistamiento del corte para hacer la entrega a los satélites para iniciar la confección.
- ✓ Los talleres satélites reciben las prendas para su confección.
- ✓ Confección y terminación de las prendas en los talleres satélites y entrega a la empresa para su revisión.
- ✓ Entrega de los talleres satélites de las prendas terminadas a la empresa.
- ✓ Revisión y alistamiento de las prendas para su entrega al cliente.
- ✓ Entrega de las dotaciones requeridas por el cliente.

11. Tipo de equipos empleados o recurso humano requerido para la producción del bien o servicio:

La empresa cuenta dentro de sus instalaciones con las herramientas y maquinaria necesarias para el corte de las prendas. Cuentan con 12 talleres satélites para el cumplimiento con de los requerimientos solicitados por los clientes.

La modalidad de empleo que se maneja es por talleres satélites esto se debe a que anterior mente se manejaba empleados en la fábrica, debido a los altos costos operacionales que se generan y a la baja productividad, se hizo una prueba a empleados que trabajaran desde sus casas bajo la modalidad de maquila y operaciones en cadena y se comprobó que la productividad aumento, los costos operacionales disminuyeron y cada empleado podía estar más pendiente de sus familias, por eso se decide que cada empleado se llevara una máquina para su casa y comenzara a conformar su propio taller de confección.

Las maquilas permiten ofrecer a las grandes fábricas la oportunidad de ahorrar dinero en cuanto a pagos de seguridad social y gastos operacionales, ofreciendo mano de obra más económica ya que optan por el trabajo en cadena brindando la posibilidad de trabajar para varias empresas.

11. Describa someramente la situación financiera, organizacional, operacional y de mercado:

✓ Situación Financiera: De la empresa Stilos Bogotá no podemos dar una información muy detallada ya que no fue posible el suministro de los Balances y estados de pérdidas y ganancias ya que su dueño considera que es información confidencial no disponible para personas externas a la misma, como en toda empresa cuenta con un contador que es el encargado de todos los temas tributarios, de facturación y contables con la responsabilidad de soportarlos ante cualquier ente de control que lo requiera.

La única información que fue posible obtener ya que la empresa solo cuenta con una única cuenta para el recaudo del dinero proveniente de las ventas y se puede evidenciar en los extractos bancarios es que durante el año 2017 se tuvieron unos ingresos totales al año de \$ 210.000.000 y unos gastos totales de \$ 156.000.000.

✓ Situación Organizacional: La empresa no cuenta con un marco estratégico organizacional claro, no hay documentado el manual de funciones para cada cargo.

✓ Situación Operacional: Falta documentación para el desarrollo de procesos y formatos para el control y evaluación de los mismos.

✓ Situación del Mercado: Stilos Bogotá se encuentra ubicada en una de las grandes urbes como es la ciudad de Bogotá donde se encuentran una gran concentración de establecimientos manufactureros.

Distribución de los Establecimientos Manufactureros por áreas Metropolitanas Total, Nacional Año 2016

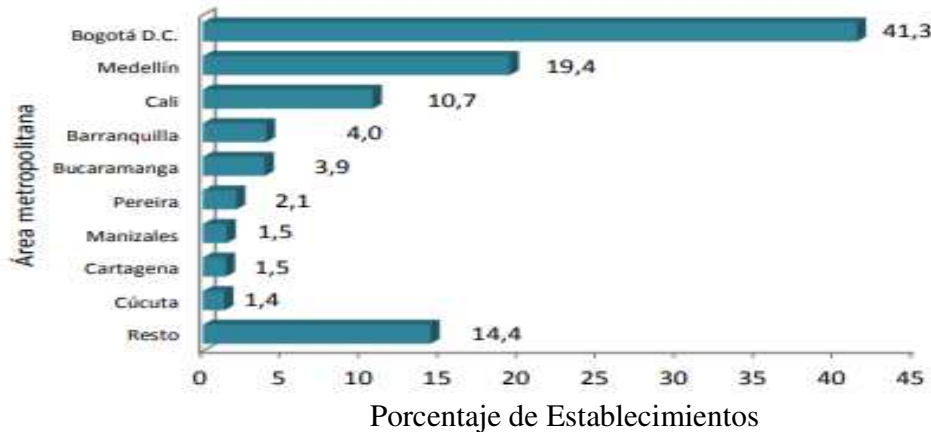


Figura 1. Distribución de los Establecimientos Manufactureros por áreas Metropolitanas Total, Nacional Año 2016
Recuperado. Fuente DANE- EAM

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/boletin_eam_2016.pdf

“Según el gráfico de los 8.466 establecimientos industriales que cumplieron parámetros según la localización geográfica, el 71.3% estaban ubicados en el área metropolitana de Bogotá D.C., Medellín y Cali, y el 14,3% se concentraron en Barranquilla, Bucaramanga, Pereira, Manizales, Cartagena y Cúcuta.¹”

Stilos Bogotá como establecimiento dedicado a la confección presta una gran contribución dentro del porcentaje del 41.3% de los establecimientos ubicados en la ciudad de Bogotá, ya que su gran experiencia de más de 15 años dentro del mercado de las dotaciones, evidencia que ha podido soportar el ritmo cambiante de la economía y hacerse un espacio dentro del mercado caracterizándose por la confección de productos de calidad y el creciendo en el mismo.

La segmentación que realiza Stilos Bogotá va dirigida al perfil de los clientes que se dedican a la prestación de Servicios de seguridad privada y vigilancia, ubicados en la ciudad de Bogotá o en

¹ (DANE-EAM, 2016)

sus alrededores, teniendo como principal punto de partida la cantidad de personal con los que cuenta.

Dentro de su estudio de segmentación también se realiza un pequeño análisis de cómo ha sido su crecimiento y desarrollo dentro del mercado, para así poder determinar si puede llegar a ser un cliente confiable y que opciones de pago se les puede brindar.

Por último, se realiza un análisis de cuál es la necesidad en cuanto a dotaciones como por ejemplo cantidades, puntos donde se prestan el servicio de vigilancia, factores de exposición a los que se encuentran expuestos los vigilantes etc., con la finalidad de saber que dotaciones se pueden ofertar con respecto a modelos y materiales que se ajusten a las necesidades de nuestro cliente potencial.

Se puede decir que la única limitante que tiene la empresa es que se dedicó únicamente a explotar el mercado de las dotaciones para las empresas prestadoras de servicios de vigilancia y dejó de lado la confección de otro tipo de dotaciones, sin llegar a decir que no puede llegar a participar en otros mercados ya que la empresa tiene sus antecedentes dentro de otros mercados, pero prefirió centrar sus esfuerzos en las dotaciones para empresas de seguridad.

Los principales competidores a los que se enfrenta Stilos Bogotá son: Confecciones LER – Confecciones MIGRAMS y TEXTILES WELDONE, de ellos se puede decir que manejan un sistema de producción similar al de empresa y no cuentan con una gran cantidad de clientes.

12. ¿Quiénes son los principales proveedores?: Los proveedores se escogieron teniendo en cuenta la trayectoria en el mercado, los precios y calidad que ofrecen en la compra de telas nacionales ya que la garantía de los materiales es excelente y además de tener una buena relación con los vendedores quienes siempre garantizan la disponibilidad de las telas, les reservan la materia prima cuando ésta escasea. Sus principales proveedores son algunas empresas textiles de gran trayectoria en el mercado como lo son Raico y Fabrilar, la tela siempre se acostumbra a ser adquirida con los mismos proveedores ya que se le garantiza al cliente la misma calidad por ser este el principal componente de los productos ofertados. Los demás insumos como: hilos, cremalleras, cintas, botones y demás se manejan con el mismo proveedor y la misma calidad.

13. ¿A quién le vende los bienes y servicios que produce la compañía?: Actualmente cuentan con cuatro clientes a los que se les venden la totalidad de sus productos, estos clientes se lograron obtener gracias a la gestión comercial realizada y brindando como principales factores competitivos el precio versus calidad, es decir la empresa ofrece productos de excelente calidad

no solo en sus insumos sino también en su confección a precios más económicos respecto a su competencia, para poder brindar un buen precio en cuanto a sus productos la empresa llega a un acuerdo comercial con sus clientes donde se ofrece precios bajos con el compromiso de que el pago de las facturas sea casi de contado.

Cuando un cliente manda una orden de pedido envía también un anticipo del 50% del valor total de la factura y cuando se entrega el 100%.de la dotación al cliente éste paga el otro 50% restante de inmediato o máximo 8 días después, esta modalidad de pago ha gustado mucho a los clientes ya que es más rentable para ambas partes ya que al pagar a la empresa de contado, la empresa hace lo mismo con los proveedores y esto ya implica un descuento en el valor de la materia prima además de evitar pagar intereses por comprar a crédito, teniendo en cuenta que la competencia en su gran mayoría vende a plazos de pago de 30, 60 o 90 días.

Otro factor diferenciador que hace que sus clientes los prefieran es por el cumplimiento en la entrega de los pedidos de los productos, la meta propuesta es reducir cada vez más el tiempo de entrega de los pedidos.

Los clientes que se manejan actualmente son:

Seguridad Oncor – Seguridad Centrales – Seguridad Ultra Segura y Seguridad Coviam.

Historia de Stilos Bogotá

La empresa STILOS BOGOTA fue fundada en el año 2003 después de la división de una sociedad conformada por tres hermanos quienes al final terminaron cada uno formando su propia micro empresa, es por esto que el señor Hernán Rodríguez decide con el dinero que le quedo de la disolución de la sociedad comprar unas máquinas y junto a su esposa la señora Stella Ríos quien en la actualidad es la representante legal, conformar la empresa STILOS BOGOTA.

Después de su conformación se procede a conseguir sus primeros clientes, que son empresas de vigilancia, gracias al reconocimiento en el entorno de las confecciones, el Señor Hernán logró fácilmente conseguir su primer cliente, luego por la calidad y cumplimiento de sus trabajos este fue recomendado con otras empresas y así poco a poco fue conformando su mercado.

Antes de ser conformada la empresa STILOS BOGOTÁ Señor Hernán y la Señora Stella se dedicaban a trabajar y dirigir un taller que confeccionaba ropa para las fuerzas militares, defensa civil entre otras empresas del estado, esta experiencia sirvió para tomar la decisión de enfocar el mercado en las dotaciones para la vigilancia privada con contactos anteriormente mencionados, a lo largo de estos casi ya 15 años de funcionamiento se ha confeccionado otro tipo de prendas de

dotación entre esas se puede mencionar que fueron proveedores por un tiempo de QUALA vendiéndoles la dotación para distintas marcas, entre esas FORTIDENT, BONICE, FRUTIÑO SAVITAL, durando poco tiempo la confección de dotaciones a esta empresa por malas decisiones que lo llevaron a perder este cliente, posterior a esto se consiguen nuevos clientes en el sector de la VIGILANCIA PRIVADA ya quedándose definitivamente a confeccionarles solo a este mercado.

La forma de trabajo de la empresa también ha ido modificaciones poco a poco a lo largo de este tiempo, en un principio se tiene un taller con 12 operarios en planta un cantidad de máquinas para la confección, mesa de corte entro otros implementos necesarios para el desarrollo de la operación, con el paso de los días y con el afán de no tener problemas con los operarios como accidentes laborales y asuntos contractuales y con el fin de ayudar a cada operario e incentivándoles para organizaran su propio taller y así se fabricaran más unidades de prendas, se plantea que a cada uno de los operarios se llevara una máquina para sus casas y la fueran pagando a cuotas con el trabajo que se les iba suministrando, dando como resultado que en el lugar de trabajo solo se quedarán con cuatro máquinas planas, una fileteadora, una dos agujas y una abotonadura en cuanto máquinas de coser, una mesa de corte y una remachadora de chaquetas.

En la actualidad en la planta solo se utiliza la mesa donde se realiza el corte de las prendas para ser entregadas a cada satélite para su confección de las prendas requeridas.



Figura 2. Logo Empresa Stilos Bogotá Fuente: Propia

3. Análisis sectorial

Colombia es conocida Nacional e internacionalmente por elaborar productos competitivos y de alta calidad en el sector textil manufacturero y de las confecciones, brindando grandes oportunidades laborales convirtiendo este sector en una de las principales fuentes de trabajo en el país, muchas empresas de confecciones enfocan sus esfuerzos año a año en dirigirse a los diferentes mercados internacionales y darse a conocer con la fabricación de prendas con las tendencias actuales logrando así su reconocimiento.

Grupo industrial CIIU Rev.4	Descripción	Personal ocupado	Part. %
Total	20 grupos	563.908	77,6
141	Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel	75.076	10,3
108	Elaboración de otros productos alimenticios	59.627	8,2
222	Productos de plástico	55.322	7,6
202	Otros productos químicos	42.761	5,9
239	Productos minerales no metálicos n.c.p.	36.208	5,0
101	Procesamiento y conservación de carne, pescado, crustáceos y moluscos	35.062	4,8
210	Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y botánicos	26.433	3,6
104	Elaboración de productos lácteos	22.493	3,1
181	Actividades de impresión y actividades de servicios relacionados con la impresión	22.092	3,0
259	Otros productos elaborados de metal y servicios relacionadas con metales	21.507	3,0
139	Otros productos textiles	20.620	2,8
110	Elaboración de bebidas	19.069	2,6
170	Papel, cartón y productos de papel y cartón	18.332	2,5
311	Muebles	18.300	2,5
131	Preparación, hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	17.397	2,4
152	Calzado	16.925	2,3
251	Productos metálicos de uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	16.597	2,3
329	Otras industrias manufactureras n.c.p.	14.503	2,0
281	Maquinaria y equipo de uso general	13.622	1,9
241	Industrias básicas de hierro y de acero	11.962	1,6

Figura 3. Grupos Industriales que Concentran la mayor parte de personal ocupado industrial en CIIU Rev. 4 A.C. Total Nacional año 2016

Recuperado. Fuente DANE-EAM

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/boletin_eam_2016.pdf

“Según el CIIU Rev. 4 A.C., los grupos que registran la mayores participaciones del personal ocupado en el total del sector, son: confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel (10,3%); elaboración de otros productos alimenticios (8,2%); fabricación de productos de plástico (7,6%); y otros productos químicos (5,9%)²”.

El anterior cuadro nos muestra que la mayor concentración de personal ocupado está en el sector de la confección, generando así un significativo porcentaje de personas empleadas ya sea porque prestan sus servicios a una empresa legalmente constituida o trabajan con sus talleres satélites mediante la modalidad de maquila.

Confección de Prendas de Vestir

Tabla 1.

Índice de producción real de la industria manufacturera colombiana Total, Nacional y según clases industriales (Base promedio mensual 2014=100)

Año	Mes	Confección de prendas de vestir
2016	Enero	75.0
	Febrero	99.2
	Marzo	95.8
	Abril	105.0
	Mayo	108.3
	Junio	104.3
	Julio	102.8
	Agosto	103.8
	Septiembre	108.7
	Octubre	114.4
	Noviembre	119.7
	Diciembre	115.1

² (DANE.EAM, 2016)

2017	Enero	70.4
	Febrero	85.9
	Marzo	101.4
	Abril	89.7
	Mayo	97.4
	Junio	88.0
	Julio	88.6
	Agosto	97.5
	Septiembre	99.7
	Octubre	103.8
	Noviembre	111.4
	Diciembre	113.4

Fuente. Recuperado Banco de la Republica <http://www.banrep.gov.co/es/produccion>

Según el anterior índice de producción se puede evidenciar que durante el año 2016 se evidencio el crecimiento en la elaboración de prendas de vestir aumentando en miles de unidades favoreciendo la generación de empleos y el crecimiento del sector de la confección.

Pero durante el año 2017 se evidenciaron meses donde la confección de prendas de vestir disminuyo debido a diversos factores como los son el contrabando, la firma de TLC que traen consigo precios de productos más económicos, factores climáticos, variaciones en las economía del país etc., factores que afectan directa o indirectamente el sector de la confección, para esto los empresarios han tenido que reinventar sus empresas, ajustar su productividad a los planteamientos del mercado, buscar nuevas plataformas comerciales como lo son las ferias de moda y cada día buscar nuevos clientes.

Cabe resaltar que como en todos los productos hay meses en el año lo que conocemos como las temporadas, donde se presenta un aumento significativo de la confección de prendas y por ende un aumento en la venta de insumos, generación de empleos etc.

Dentro de la confección de prendas que anualmente se fabrican en el país encontramos las dotaciones para empresas prestadoras de servicios de vigilancia, “según el código sustantivo de

trabajo (CST), del artículo 230 al 235 se reglamenta la dotación como una prestación social que debe entregar el empleador a los trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos mensuales legales, la entrega de vestuario se debe realizar tres veces en el año³.”

“La dotación se debe entregar al trabajador a más tardar en las siguientes fechas: 30 de abril, 31 de agosto y 20 de diciembre.⁴”

“Según el decreto 356 de 1994 reglamentando parcialmente por el decreto nacional 3222 de 2002 en los **artículos 103°** Uniformes y distintivos: El uniforme que porte el personal de los servicios de vigilancia y seguridad privada será obligatorio en cuanto a diseño y color con características diferentes a las de la Fuerza Pública y otros cuerpos oficiales armados. Las empresas se identificarán por los escudos, apliques y numeración de las placas que se les asigne., **parágrafo 2°**: Los almacenes o industrias que prevean uniformes, no podrán fabricar ni comercializar prendas iguales a las de la Fuerza Pública, que generen confusión en la ciudadanía u obstruyan la acción de la Fuerza Pública so pena de la aplicación de las sanciones previstas en este Decreto⁵.”

Es importante tener conocimiento del crecimiento del sector de la vigilancia ya que es un referente para determinar en cuanto puede crecer el sector de la confección de prendas de seguridad privada ya que estos sectores trabajan de la mano para el desarrollo de las actividades de seguridad y vigilancia.

“El sector de vigilancia y seguridad es uno de los mayores soportes en materia laboral del país. A corte de marzo de 2015, un total de 216.151 personas conforman el personal operativo del sector de vigilancia y seguridad privada en Colombia, de acuerdo con datos de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada (Supervigilancia). Esta cifra es cercana a la de los componentes de la fuerza pública nacional. Según un informe del Ministerio de Defensa divulgado en 2014, la Policía Nacional contaba con 176.557 uniformados y el Ejército con 246.325 efectivos. Mirado por género, del total nacional de guardas, 89%; es decir, 193.281, corresponde a hombres y el 11% restante (22.870) a mujeres.

Al discriminarlo por los tipos de cargos, el de mayor volumen de personal es el de vigilante, con 179.766 personas, equivalente a 83,17% de los puestos de trabajo en el sector. Por género, 159.969 son hombres y 19.797 son mujeres.

³ (trabajo, s.f.)Código Sustantivo de Trabajo, artículo 230 al 235

⁴ (gerencie.com, s.f.)

⁵ (alcaldia de bogota, 1994)Decreto 356 de 1994(febrero11).

El segundo cargo que más requiere de personal es el de escolta, con un total de 17.487 personas en todo el país y una participación de 8,09% de los empleados en campo. Por sexo, en este predominan los hombres con 98% del total y 17.187 unidades.

Luego se ubican los que se desempeñan en los cargos de supervisores con 10.462 personas, operadores de medios tecnológicos con 6.012 personas y manejadores caninos con 2.414 personas⁶.

3.1 Análisis externo.

Entorno Político:

*La normatividad colombiana establecida y vigilada por la superintendencia de vigilancia y seguridad privada establece los lineamientos que se deben tener en cuenta en el momento de fabricar y comprar las dotaciones para que va desde la aprobación de los colores, insignias, franjas etc.

*La supervisión por parte de los entes reguladores como son la supervigilancia y el ministerio de trabajo son muy constantes ya que en estas empresas se incumplen mucho la normatividad establecida.

Entorno Económico:

*Se ha evidenciado un crecimiento en el sector de la vigilancia y las diferentes modalidades en que se prestan estos servicios.

*Se han creado nuevos colegios, centros comerciales, conjuntos residenciales, etc. Que requieren la adquisición de la seguridad privada y por consiguiente el aumento en los requerimientos de dotaciones.

⁶ (Dinero.com, 2015)

Entorno Social:

* La falta de oportunidades laborales en otros gremios hace que aumente la inseguridad y por ende se genera la necesidad de incrementar las medidas de seguridad contratando empresas nuevas o implementando los servicios prestados, generando la contratación de personal y compra de dotaciones.

Entorno Geográfico:

* La empresa se encuentra ubicada en un lugar estratégico como la ciudad de Bogotá donde se encuentran la mayoría de clientes y proveedores, se tiene facilidad de acceso a los materiales requeridos para la confección.

Oportunidades:

*Stilos Bogotá cuenta con una amplia trayectoria en el mercado gracias a la calidad y cumplimiento en la fabricación de sus dotaciones, estas características pueden ser utilizadas para ampliar el mercado ya que se están requiriendo mayor personal de vigilancia para los colegios, conjuntos residenciales, centros comerciales que se están haciendo a nivel distrital y nacional.

*Stilos Bogotá cumple con las normas establecidas por la superintendencia de vigilancia en cuanto a la confección de las dotaciones, generando confianza entre sus clientes logrando la fidelización de los mismos y la ampliación del mercado.

*Cuando las empresas de vigilancia cumplen con la entrega de dotaciones en las fechas estipuladas generaran el aumento en los volúmenes de productos para fabricar por Stilos Bogotá.

* La ubicación estratégica de la empresa permite la adquisición de nuevos clientes, la compra de mercancías ya que se puede disminuir tiempos de entrega, ahorro en pago de transporte etc.

Stilos Bogotá cuenta con sistema de trabajo que es muy óptimo como es el trabajo en los satélites, esto permite que la empresa no tenga que incurrir en gastos de personal y pueda invertir estos dineros comprando mayor cantidad de materias primas.

Amenazas:

- *Perdida de contratos y fidelidad de los clientes existentes
- *Falta de estrategias que busquen aprovechar la captación de nuevos clientes
- *Los cambios en la economía
- *El incumplimiento por parte de los satélites en cuanto a la entrega del producto terminado, la calidad de la confección.
- *La disminución de la calidad de los materiales comprados para la fabricación de las dotaciones
- *Los cambios en las condiciones de compra de los materiales y de pago por parte de las empresas contratantes.

3.2 Análisis de las 5 fuerzas de PORTER.

Es un modelo estratégico que permite establecer el marco para definir el nivel competitivo de una organización que deben ser analizadas y tener en cuenta para formular nuevas estrategias en el negocio:



Figura 4. Fuerzas de Porter Fuente: Propia

De acuerdo a las cinco fuerzas que ejercen presión sobre la empresa se procede a identificar cada una de ellas:

3.2.1 Rivalidad y competencia del mercado.

Actualmente en Bogotá las empresas que generan competencia directa en procesos de confección de dotaciones para empresas de seguridad son Confecciones LER – Confecciones MIGRAMS y TEXTILES WELDONE las cuales también se encargan de realizar confección, distribución y entrega a cada uno de sus clientes.

Estas empresas venden sus productos contactando directamente a los clientes ofreciendo sus productos en varios casos con descuento en algunos de estos para poder ganar licitaciones.

Se realizó seguimiento de estas empresas pero no son muy nombradas en el sector debido a que tampoco cuentan con la infraestructura ni con los modelos solicitados por los clientes esto debido a la confidencialidad que manejan las empresas que tienen contrato con Stilos Bogotá, en los procesos de fabricación que manejan estas empresas por parte de los clientes no hay mayor confiabilidad en la calidad de los productos motivo por el cual Stilos Bogotá aun cuenta con dichas licitaciones manteniendo confiabilidad y respaldo; los procesos de garantías son menos estandarizados por lo que no hacen recomendación alguna hacia otras empresas que necesiten de los servicios que ofrecen ellos.

3.2.2 Amenaza de nuevos competidores.

En los procesos de globalización en este sector hay empresas que pueden disponer de maquinaria propia ofreciendo el mismo tipo de producto de buena calidad y a menor costo ya que por mejor infraestructura y manejo de materias primas les sería más fácil competir en este mercado.

3.2.3 Poder de negociación de los proveedores.

Colombia actualmente cuenta con grandes empresas textiles y de confección como COMERCIALIZADORA FABRILAR S.A.S dedicada principalmente a comercio al por mayor de productos textiles y productos confeccionados para uso doméstico y RAICO como proveedores de materias primas de confección dando apoyo a todo el proceso que requiere la empresa para

brindar calidad y respaldo a los clientes, las empresas están ubicadas en la ciudad de Bogotá lo que facilita la obtención de cualquier material que se necesite.

3.2.4 Poder de negociación de los clientes.

Los clientes son grandes empresas que se encuentran ubicados en la ciudad de Bogotá, anteriormente se había comentado que la empresa fue constituida desde el año 2003 fecha en la cual se han mantenido licitaciones continuas que pueden variar de acuerdo la solicitud y pedidos que maneje cada cliente, pero regularmente se maneja cada año, los clientes actuales que maneja la empresa son SEGURIDAD ONCOR conocida como una de las empresas de seguridad más grandes del país seguida de SEGURIDAD CENTRAL, ULTRA SEGURA, PROTEVIS LTDA, TEXTILES WELLDONE y VIGILANCIA ANDINA.

Por otra parte, la empresa cuenta con la intención de poder licitar con empresas gubernamentales como la Fuerzo Aérea Nacional ya que anteriormente había trabajado con esta entidad, pero por problemas de negociación ajenas a la empresa no fue posible continuar con ellos, hoy en día los términos de pago y operación pueden haber cambiado motivo por el cual no se pueden definir condiciones de licitación de forma inmediata y la empresa asegura que en un momento oportuno podrá hacerlo.

3.2.5 Amenaza de nuevos productos / servicios (sustitutos).

Actualmente en Colombia hay empresas que no consideran la posibilidad de dar uniformes como dotación requerida dependiendo el cargo que puedan manejar entregan a los trabajadores un valor representativo con el que pueden comprar sus propias prendas para ejercer su labor. Por otra parte, hay grandes almacenes como Easy, Home Center y Alkosto que venden ropa de dotación ya terminada adicional de algunos elementos de protección personal a bajo costo y pueden llegar a suplir las necesidades del cliente, aunque estos productos no cuentan con ningún factor diferenciador a comparación de otras compañías que manejan un único diseño para sus dotaciones.

3.3 Factores PESTEL

En este análisis podemos identificar todos los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales que se tienen en cuenta en el entorno que rodea la compañía generando algún tipo de incidencia.

Tabla 2.
Análisis Factores Pestel

Factores	Oportunidades / normatividad	Amenazas
Políticos	Colombia cuenta con empresas que generan confiabilidad en el proceso de confección para dotaciones, entre estas se encuentran las que proveen al ejército y a la policía.	Debido al entorno político del país puede haber afectación de las relaciones comerciales para estas empresas.
	El país cuenta con varias políticas que ayudan al fácil acceso para que los inversionistas puedan generar un gran crecimiento en varios proyectos sostenibles para el país.	En estos casos la corrupción política y la inseguridad de la misma trasciende en que sean más demorados los trámites legales y judiciales para cada proceso requerido por cualquier entidad.
	Para los inversionistas extranjeros la legislación colombiana ha ofrecido varios beneficios en el momento de realizar proyectos de inversión.	En el momento de realizar una mala negociación se puede poner en riesgo la estabilidad de cualquier sector del país.
	Disminución en algunos de los requisitos así como la consolidación y sistematización de la información y entidades ayudan a posicionar el país como uno de los mejores en este sector.	La desviación de recursos públicos da a entender que la utilización de los recursos no es la adecuada por lo cual no se utilizan para satisfacer las necesidades del ciudadano sino por el contrario son otros quienes se benefician de estos.
	*Ley 590 de 2000 “Política nacional y local de apoyo a la creación de empresas, Fomento a la cultura empresarial y creación de empresas.” ⁷ “ Ley 344 de 1996 – Racionalización del Gasto público” ⁸	

7 (Slideshare.net, s.f.)

8 (Slideshare, s.f.)

Económicos	El tratado de libre comercio TLC ha ayudado a los empresarios colombianos acceder a nuevos mercados comercializando sus productos con base en un mejor proceso de producción y calidad.	En el momento de realizar una mala negociación se puede poner en riesgo la estabilidad de cualquier sector del país.
	La economía nacional ha crecido considerablemente debido a que por el aumento de la inversión realizada por obras de infraestructura ha jalonado el incremento del capital fijo y las obras civiles.	Debido al entorno político del país puede haber afectación de las relaciones comerciales para estas empresas y los socios que posee el país en el momento.
	La legislación internacional ayuda a los inversionistas que estén interesados en realizar proyectos de inversión con baja de impuestos y bajas en tasas de interés haciendo así el mercado colombiano más atractivo para la economía internacional.	La posible pérdida de confianza económica de los inversionistas por el mal manejo de los recursos económicos, la inestabilidad política.
	*Ley 1429 de 2010 ley de formalización y generación de empleo “La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.” ⁹ *”Estatuto aduanero (Decreto 2685 de 1999)” ¹⁰ *“Ley 863 de 2003, por la cual se establecen normas tributarias aduaneras fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas. Por la cual se establecen normas tributarias aduaneras fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas.” ¹¹ *“Decreto 1998 de 2008 Por el cual se modifica el Régimen General de Inversiones Capital del exterior en Colombia y de capital colombiano en el exterior.” ¹²	
Sociales	Se tienen en cuenta beneficios para las sociedades que requieran intervenir de forma directa o indirecta en la inclusión de desarrollo organizacional para las empresas, es decir que para	Uno de los mayores inconvenientes en el país es la desigualdad social teniendo en cuenta que es uno de los primeros países con mayor

⁹ (vix L. , s.f.)

¹⁰ (vix L. , s.f.)

¹¹ (vix L. , s.f.)

¹² (Mincit.gov, s.f.)

generar un equilibrio social en una economía como la de Colombia, las empresas pueden ser generadoras de empleo y generar así mayor competitividad.	desigualdad de ingresos en el mundo.
Las empresas pueden tener la posibilidad de implementar proyectos de educación, fundaciones, responsabilidad social ayudando así a la economía social es decir que puede ayudar a mejorar la calidad de vida de cada persona que pueda tener beneficio económico por parte de las empresas.	El aumento del índice de natalidad puede traer como consecuencia problemas de comportamiento social y económico a futuro.
Las empresas dan la posibilidad de ayudar a personas más vulnerables pueden tener la posibilidad de acceder a sistemas de salud los cuales serían de difícil acceso para una persona de bajos recursos con un trabajo informal.	El conflicto interno nacional puede convertirse en una amenaza que puede afectar el desarrollo social, político y económico del país.
Las empresas pueden tener beneficios tributarios en caso de implementar programas de sostenibilidad como por ejemplo contratar personas discapacitadas e inclusión en programas de desarrollo académico como lo manejan actualmente con el SENA.	El nivel de educación en Colombia ha mejorado considerablemente con respecto a los años anteriores sin embargo el acceso a esta se ve amenazada por el bajo nivel adquisitivo lo cual conlleva a una crisis laboral llevando a otras opciones de ingresos como lo es la piratería, generándose así un círculo en el que se ve afectada la economía y el alto nivel de desempleo.
*“Ley 590 del 10 de julio de 2000 – Ley MIPYME” ¹³ : Incentivos parafiscales para la creación de Mipymes reducción de aportes parafiscales, establecimiento del microcrédito, promoción de ferias locales para dinamizar el mercado, se integran dos componentes el financiero y el no financiero. *“Ley 905 del 2 de agosto de 2004” ¹⁴ , Modificaciones para la estimulación de mercados competitivos, generación de programas para la creación de empresas, generación de líneas de crédito para los creadores de empresas. “ Ley 1014 de enero 26 de 2006 De fomento a la cultura del emprendimiento” ¹⁵	

¹³ (Slideshare.net, s.f.)

¹⁴ (Slideshare.net, s.f.)

¹⁵ (Slideshare.net, s.f.)

Tecnológicos	En Colombia se han diseñado planes de accesibilidad para ingreso de las nuevas tecnologías por ejemplo para internet y televisión siendo algunos de los frentes del gobierno nacional ayudando a modernizar las redes del país.	El país debe estar a la vanguardia de las nuevas tecnologías, uno de los mayores riesgos es de no poder ajustarse a estas tendencias, la idea es adoptar las nuevas tecnologías haciendo el país más competitivo en efectos tecnológicos.
	Todos los empresarios pueden mejorar sus procesos en la implementación de nuevas tecnologías ayudando a generar ahorros representativos para todas sus áreas.	En caso que las compañías no estén en frente del nuevo desarrollo tecnológico puede reducir otras oportunidades de mercado e implementar nuevos productos que puedan ayudar a darles un buen posicionamiento frente a otros competidores.
	Las compañías tendrán un incremento considerable en el momento de realizar financiación de nuevos proyectos de investigación y desarrollo para poder expandir su negocio.	El sector textil en Colombia tiene un atraso tecnológico frente a la competencia internacional haciendo que los costos operativos y administrativo puedan ser más altos que los de la competencia afectando así la competitividad de sus productos frente a la nueva oferta.
	Con los nuevos avances tecnológicos es mucho más fácil poder dar solución a cualquier inconveniente y poder tener de forma más organizada y acertada la información que requiera la empresa.	En varias zonas el país no se cuenta con cobertura tecnológica lo cual se convierte en una amenaza para nuevos desarrollos frente a un mundo globalizado.
	*Ley 1341 del 30 de julio de 2009 “ Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las tecnologías de la información y las comunicaciones – TIC-, se crea la agencia nacional de espectro y se dictan otras disposiciones” ¹⁶ *“ley 29 de 1990 – ley de Ciencia y Tecnología Disposiciones para el fomento de la investigación científica y desarrollo tecnológico.” ¹⁷	
Jurídicos	Las empresas tienen la posibilidad de acceder a una mayor disponibilidad para inversión y acceder a créditos financieros lo que ayuda a expandir y desarrollar sus servicios o productos, de igual forma se generan normas de calidad para venta y	Como todo proceso legal de inversión y desarrollo empresarial se definen normas de estricto cumplimiento pero si por alguna razón la empresa no puede cumplir

¹⁶ (Mintic.gov, s.f.)

¹⁷ (Slideshare.net, s.f.)

distribución de los mismos de forma legal y una competencia transparente.	con sus obligaciones se verá afectada no solamente legal sino también sus relaciones comerciales perdiendo confianza y credibilidad con sus inversionistas y clientes.
Legalmente las empresas de confección tienen la disposición y autonomía para realizar contratación de personal mixto independientemente del tipo de empresa, sin importar el cargo pueden cambiar sus roles y desarrollo dentro de la empresa.	Se ve una desigualdad en la compensación de las empresas siendo así que los hombres tienen ingresos más altos a comparación de las mujeres que inclusive puedan llegar a tener el mismo cargo.
Toda empresa cuenta con la facilidad de acceso a un esquema de seguridad que permite brindar a los trabajadores diferentes beneficios de salud y seguridad social siendo esto una obligación por cualquier tipo de labor contratada, los esquemas de seguridad que manejan las compañías pueden variar dependiendo del sector, la ubicación y el tipo de proceso que se esté desarrollando.	El débil sistema de salud que se ha visto en el país últimamente puede traer consecuencias para empresas que requieran de estos servicios de salud o seguridad social de forma inmediata ya que las demoras en los procesos de atención pueden llegar a afectar no solo el personal que requiera de los servicios sino las empresas contratantes que deben esperar y llegar a parar operaciones por este tipo de inconvenientes.
Las empresas colombianas tienen la gran posibilidad de responder en forma eficiente a cambios que se puedan generar en la economía global ante la confección de prendas, adoptando prácticas de calidad que aseguren el estricto cumplimiento en procesos de fabricación, distribución y entrega de cualquier producto.	La mala administración de los recursos y el no cumplimiento de las normas establecidas puede acarrear sanciones, baja calidad de los productos, reprocesos y también se pueden ver afectadas las relaciones contractuales que pueda tener cualquier empresa con los clientes si se llegan a dar estos casos de forma reiterativa.
*Artículo 25 Constitución política de Colombia “El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas.” ¹⁸ * Artículo 10 Código Sustantivo de Trabajo Igualdad de los trabajadores y las trabajadoras. “<Artículo modificado por el artículo 2 de la Ley 1496 de 2011. El nuevo texto es el siguiente:> Todos los trabajadores y trabajadoras son iguales ante la ley, tienen la misma protección y garantías, en consecuencia, queda abolido cualquier tipo de	

¹⁸ (Colombia, s.f.)

	<p>distinción por razón del carácter intelectual o material de la labor, su forma o retribución, el género o sexo salvo las excepciones establecidas por la ley.”¹⁹</p> <p>* Artículo 56. Código Sustantivo de Trabajo Obligaciones de las partes en General “De modo general, incumben al {empleador} obligaciones de protección y de seguridad para con los trabajadores, y a éstos obligaciones de obediencia y fidelidad para con el {empleador}.”²⁰</p> <p>* Artículo 57. Código Sustantivo de Trabajo Obligaciones Especiales del Empleador Brindar al trabajador todas aquellas herramientas necesarias para la realización de sus labores, prestar los primeros auxilios en caso de accidente y todas aquellas prebendas que garanticen el trabajo digno.²¹</p> <p>*Decreto 1072 de 2015 Sistema de Gestión de la Seguridad y salud en el trabajo (SG-SST). “Este decreto también es conocido como el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, el cual aborda en otros temas: Relaciones laborales individuales, Relaciones laborales colectivas, Inspección, vigilancia y control, Riesgos laborales (en el capítulo 2.2.4.6 incluye todo el contenido del Decreto 1443 de 2014), Juntas de calificación de invalidez, Normas referentes al empleo, Subsidio familiar, Asociatividad social y solidaria”²²</p>	
<p>Ambientales</p>	<p>Actualmente hay una mayor conciencia social con el medio ambiente, en cuanto a la RSE con la que cuentan las empresas de confección hay buenas políticas sobre el bienestar social, cuentan con reglamentación y asesoramiento sobre comercio exterior, descuento en tasas de interés y una política fiscal ayudando así a las empresas a generar estrategias de reciclaje, ahorro energético entre otros beneficios para el medio ambiente dando por consiguiente una mejor relación con la sociedad en este caso los skate holders.</p>	<p>La poca conciencia social que se tenga en las empresas y que no se pueda capacitar a las personas para que puedan llevar a cabo procesos de RSE afectaran gravemente la administración de recursos de cualquier compañía y por consiguiente el deterioro medioambiental.</p>

¹⁹ (Senado, s.f.)

²⁰ (Senado, s.f.)

²¹ (Senado, s.f.)

²² (1072, 2015)

*Norma Iso 26.000 de Responsabilidad Social Empresarial “Los objetivos principales son: promover la estrategia de responsabilidad social en los negocios, reforzar las competencias empresariales en este marco, contribuir a mejorar los impactos ambientales, económicos y sociales de las empresas en su entorno; contribuir a la creación de cadenas de valor para los diferentes grupos de interés en la organización.”²³

Nota: tabla construida a partir de los conocimientos adquiridos en catedra

²³ (Encolombia.com, s.f.)

4. Definición del problema de intervención

Después de un análisis minucioso realizado en todas las áreas de la organización mediante la utilización de tres herramientas como son la matriz DOFA que nos permite obtener una radiografía de una situación puntual que se esté estudiando, la aplicación del Diagrama de Espina de Pescado que nos permite tener un mayor acercamiento para observar la calidad en los procesos y por último se utilizó el Diagrama de Pareto que busca la excelencia en todos los procesos, matrices aplicadas en un tiempo de dos meses y tomando como guía una serie de consultorías realizadas en un tiempo de seis meses por un grupo de estudiantes de último semestre de Administración de Empresas, anteriormente brindadas a la empresa STILOS BOGOTÁ creada en el año 2003 dedicada a la fabricación de Dotaciones industriales para el sector de la Seguridad Privada, se evidencia que la empresa no cuenta con una organización administrativa.

Se identificó desconocimiento de los directivos de la empresa en cuanto a planeación estratégica MISIÓN, VISIÓN, POLITICAS Y VALORES CORPORATIVOS que permitan estructurar un estilo de direccionamiento adecuado contribuyendo con la organización a tener un Horizonte claro al cual la empresa quiere seguir desarrollando su objeto social y el cual generara en sus clientes mayor confianza y credibilidad en la realización de sus operaciones y por ende permitirá crear un portafolio de productos donde se dará a conocer una organización seria y funcionalmente viable.

La empresa no cuenta con manuales de funciones y procedimientos que permita a sus colaboradores tener una orientación de la labor que debe desarrollar y como registrar el trabajo realizado ya que no se cuenta con formatos de procedimientos, entregas de materiales y mercancías etc.

Se evidencio desorganización de documentos en el área administrativa, falta de control financiero en cuanto a nóminas, pagos de clientes y a proveedores, compras y entregas de mercancías.

La empresa no cuenta con un área comercial consolidada que permita la implementación de estrategias comerciales para llegar a nuevos clientes y ampliar el mercado meta.

Hoy en día gracias a la importación de nuevos productos y materiales las empresas nacionales han empezado a sentirse inseguras por los constantes cambios en la economía y en las nuevas tendencias del mercado, por eso es importante que una empresa tenga pilares fuertes que no permitan que esta se desarticule frente a una posible eventualidad, al mismo tiempo brindara mayor

credibilidad dentro de sus colaboradores, un ambiente laboral sano, dinamismo y calidad en los productos generando valores agregados que hacen que cada vez la marca sea más apetecida dentro del mercado de las dotaciones.

Las empresas deben tener un control de cada uno de los procesos que desarrolla cada uno de los integrantes de la organización para así saber si la empresa está cumpliendo con sus metas y si es rentable tener una organización como esta.

Proponemos la aplicación de las siguientes cuatro etapas:

1. La Creación de una planeación estratégica dando alcance a la Misión, Visión, Políticas, objetivos y Valores Corporativos que permitan conocer hacia a donde se enfocaran los esfuerzos y hacia donde se quiere llegar. Para esto utilizaremos la colaboración del área administrativa.

2. Creación de Manuales de Funciones y procedimientos que permitan documentar la función que debe realizar cada integrante de la organización. Teniendo en cuenta los formatos que debe llevar cada departamento en el desarrollo de sus labores.

3. Implementación del cargo de asistencia administrativa y financiera que colabore en la organización de documentación administrativa y demás tareas referentes a su cargo.

4. Estructuración del área comercial, se busca que la empresa cambie el proceso que desarrolla para llegar a un cliente desde la presentación de la empresa como de sus productos, esto quiere decir la implementación de nuevas estrategias para llegar a nuevos clientes logrando así ampliar su mercado meta.

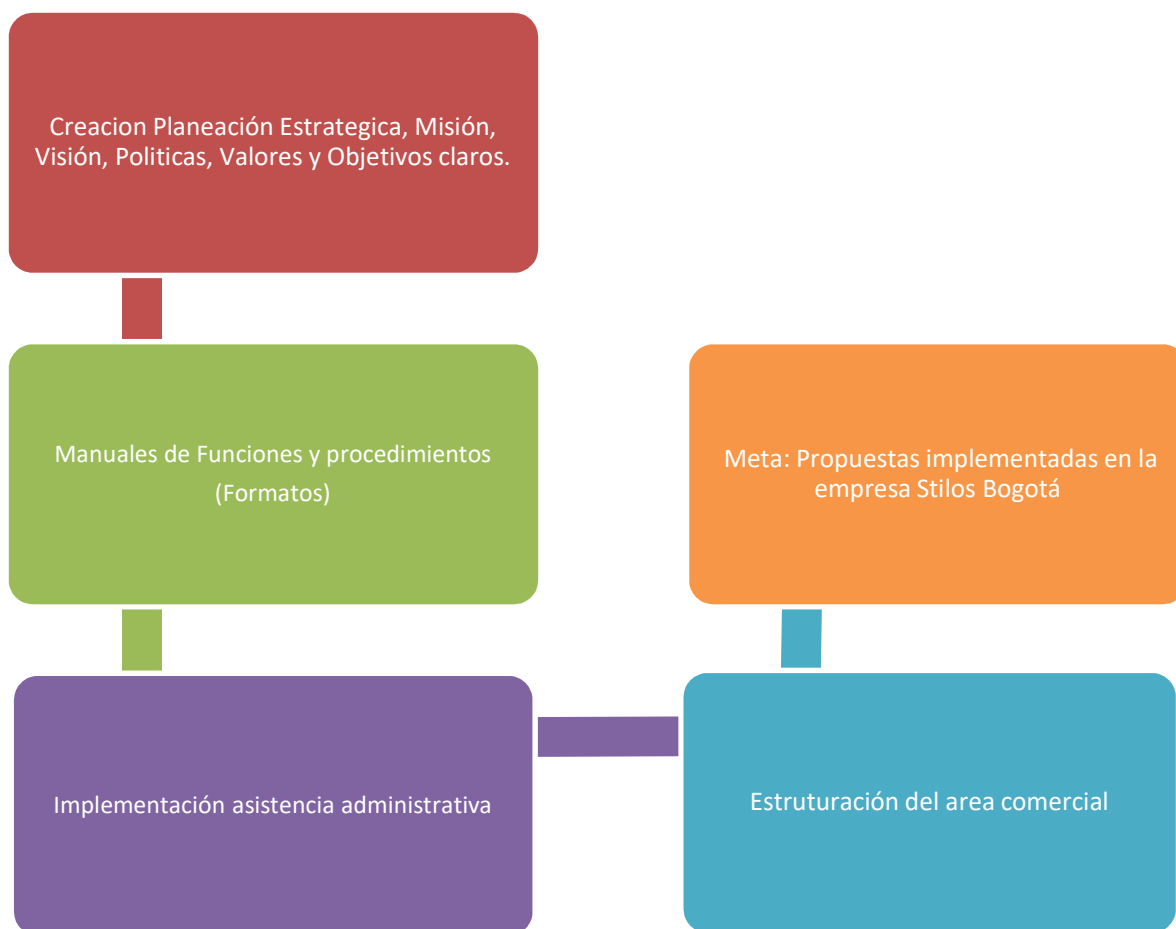


Figura 5. Propuestas a Implementar en la empresa Stilos Bogotá Fuente: Propia

5. Objetivos

5.1 Objetivo General.

Diseñar e implementar la organización administrativa de la empresa Stilos Bogotá por medio de la creación de un marco estratégico que contribuya con el mejoramiento de los procesos administrativos, productivos y comerciales en su modelo de dotaciones para empresas de seguridad privada.

5.2 Objetivos Específicos.

* Identificar y definir las metodologías posibles a implementar de acuerdo al análisis y resultado de las condiciones encontradas en la empresa.

* Diseñar la propuesta para el mejoramiento del marco estratégico, a través de la aplicación y presentación de un flujo de proceso óptimo acorde a los requerimientos de la empresa y las necesidades del mercado.

* Analizar las alternativas para el desarrollo del objetivo general, evaluando su viabilidad y puesta en práctica.

* Construir el proyecto organizacional mediante el establecimiento de políticas, objetivos organizacionales, manuales de funciones y procedimientos para todas las áreas de la organización, buscando su integración y apropiación del plan estratégico misión, visión y valores de la empresa.

*Alinear el proyecto organizacional con planes enfocados a la responsabilidad empresarial, teniendo en cuenta el impacto social que se pueda generar en los stakeholders.

*Realizar un plan de acción que permita determinar si se está dando cumplimiento y continuidad en la implementación de los planes propuestos para la organización administrativa.

6. Alcance

Con la implementación y desarrollo de este trabajo se busca empezar a trabajar en todas las áreas de la organización, pero centrando los esfuerzos en el área administrativa y comercial que es donde se evidencian las mayores falencias presentadas.

De la mano del dueño de la empresa se busca comenzar con la creación de la planeación estratégica que busque plasmar la razón de ser de la organización, luego se dará continuidad a la redacción de los manuales de funciones y procedimientos, cabe resaltar que el señor Hernán cuenta con una gran trayectoria dentro del ramo de las confección de dotaciones contribuyendo así con la realización de los mapas de procesos y el desarrollo de todos los formatos que permitan llevar un mayor control de los procesos realizados en toda la organización.

Por parte del grupo consultor se presenta la propuesta de implementar la contratación de una persona que realice las funciones de asistencia administrativa ya que una de las principales falencias de la organización es la falta de control y organización de la documentación, también se propone la estructuración del área comercial; si una organización tiene una gran trayectoria y aceptación del producto en el mercado se debe fomentar el crecimiento de la empresa ampliando el mercado meta.

Stilos Bogotá se caracteriza por tener una casa matriz que es donde se hace el diseño, corte, alistamiento, terminación de prendas y se maneja la fuerza comercial esta es la parte que se iniciara fortaleciendo en cuanto a la implementación de los planes propuestos para así continuar transmitiendo a su equipo de satélites algunas pautas e instrucciones que permitan mejorar la confección de las prendas.

7. Antecedentes

Colombia se destaca por tener grandes empresas dedicadas a la confección de dotaciones enfocadas en un ramo diferente al de la vigilancia y seguridad privada, de estas empresas se puede tomar como referencia los siguientes trabajos de grado que buscan el impulso de estos sectores de la economía.

*“Tesis de grado universidad EAN, Plan de Negocio para exportación aplicado a Mas dotaciones y cia Ltda.²⁴”

Con este trabajo sus autores buscaban presentar una propuesta de direccionamiento estratégico que permitiera el establecimiento de nuevos mercados a nivel internacional, encontrando como mercado potencial el mercado norteamericano a donde podía la empresa Mas Dotaciones y cia Ltda., incursionar con sus productos líderes como lo son los overoles y zapatos industriales.

*“Tesis de grado universidad EAFIT, Plan de Negocio para ropa de Dotación industrial en la empresa Groupro SAS en el departamento de Boyacá²⁵”.

Con este trabajo su autor buscaba brindar un plan integral que permitirá identificar las estrategias FODA con las cuentas la empresa Groupro SAS, debido a que el sector en el que se encuentra ubicada la empresa que es la ciudad de Boyacá se encuentran cinco grandes empresas que se dedican a la confección de las dotaciones, la empresa Groupro SAS necesitaba saber que estrategias podía desarrollar para permanecer vigente dentro del mercado y continuar brindando sus productos a precios justos.

De los anteriores trabajos mencionados podemos concluir que dentro del territorio nacional se encuentran empresas dedicadas a la confección de dotaciones que buscan implementar planes que les permitan lograr un mejoramiento continuo en sus operaciones, brindando un gran aporte en la realización de este documento y contribuyendo en la estructura que se recomienda a Stilos Bogotá para que continúe con el desarrollo de su objeto social.

²⁴ (leidy, 2013)

²⁵ (PrietoSalinas-EdagarFabian, 2016)

8. Marco de referencia

8.1 Referente teórico.

Según Edgar J. Taylor, (2010) “La misión, visión y valores de una empresa son más que un adorno en un tríptico o una leyenda que ocupa un espacio en algún cartel corporativo. Estos tres elementos son la columna vertebral de toda persona, equipo u organización, el problema es que mucha gente los conoce, pero nadie les da importancia.

La **MISION** es el elemento que da la razón de ser, constituye la esencia de toda persona, empresa u organización. La misión indicará que es lo que hacemos, hacía donde está dirigido nuestro esfuerzo y aquello que nos hace diferentes.

LA **VISION** es ese punto en el futuro a donde queremos llegar, que es lo que queremos lograr con el paso del tiempo en un muy largo plazo. Una buena visión debe ser motivadora para todos los integrantes del equipo u organización, debe ser un mensaje claro y convincente. Una buena visión deber ser algo factible, pero a su vez debe ser algo que no sea tan sencillo lograr, recordemos que una visión debe estar planeada a muy largo plazo.

Los **VALORES** de una organización o equipo de trabajo reflejan la cultura corporativa, son los componentes que rigen las reglas dentro de las cuales deben colaborar los integrantes del equipo. Es importante que los valores vayan acorde a la esencia de la institución.

El proceso de generar estos tres elementos se conoce como **proceso de visualización** y es donde se definirá todo lo que una empresa es y será. Este proceso es completamente inútil si la gente que colabora en ese equipo no está consiente de estos tres elementos al igual de inútil si la gente no es capaz de alinear su esfuerzo a estos elementos pues entonces la sinergia no será producida entre empresa y colaborador²⁶”.

8.2 Referente institucional.

Según Chiavenato Idalberto (1999), “la estrategia define el comportamiento de la organización en un mundo cambiante, dinámico y competitivo. La estrategia está condicionada por la misión

²⁶ (Edgar, s.f.)Adaptado de Edgar Taylor, (2010) Blog el Escritor, Misión, Visión y Valores, <https://wordpress.com/2010/10/06/mision-vision-y-valores/>

organizacional, por la visión del futuro y por los objetivos principales de la organización. El único integrante racional e inteligente de la estrategia corporativa es el elemento humano: cabeza y sistema nervioso de la organización.

Misión: Todas las organizaciones tienen una misión que cumplir, lo cual significa recibir un encargo. La misión que representa la razón de existencia de la empresa, es la finalidad o motivo que condujo a la creación de la organización, y al que debe servir. Una definición de la misión organizacional debe responder las preguntas básicas: ¿Quiénes somos? ¿Por qué lo hacemos?

Visión: Imagen que la organización tiene de sí misma y de su futuro. Es el arte de verse proyectada en el tiempo y el espacio. En general, la visión está más orientada hacia lo que la organización pretende ser que hacia lo que realmente es. Desde esta perspectiva, muchas Organizaciones asumen la visión como el proyecto que le gustaría materializar dentro de cierto plazo y el camino que pretende seguir para llegar allá. Los objetivos organizacionales son el resultado deseado que se pretende alcanzar en determinado periodo²⁷.

8.3 Referente normativo.

Stilos Bogotá debe iniciar con la creación de la Misión, Visión, Políticas y Valores Corporativos que permitan dar a conocer cuál es el horizonte y con qué finalidad fue creada la organización ya que este es el correcto orden cuando se inicia una organización y el punto de partida que debe conocer cada integrante de la empresa para el desarrollo inicial de las labores cual es la finalidad de sus actividades.

Según Dulhalt K.M., define el manual, como “Un documento que contiene en forma ordenada y sistemática información y/o instrucciones sobre historia, políticas y procedimientos, organización de un organismo social, que se considera necesarias para la mejor ejecución del trabajo²⁸.”

Según Franklin Enrique B. (1999), los manuales administrativos son “ documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, información de una organización (antecedentes, legislación, estructura,

²⁷ (Idalberto, 2012)

²⁸ (Valle U. T., s.f.)

objetivos, políticas, sistemas, procedimientos, etc.) así como las instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas²⁹.”

Stilos Bogotá debe implementar la propuesta de la creación de manuales de funciones y procedimientos y desarrollar los formatos que le permita tener conocimiento tanto a sus empleados como a sus directivos de cuáles son sus funciones a desarrollar y que documentos debe utilizar para llevar un registro de la labor realizada.

Según Muñiz Rafael, “La planificación comercial, que es una de las funciones más importantes de la empresa y de las organizaciones en general, engloba el proceso de supervisión a través de un sistema consistente en:

- ✓ Fijar los objetivos.
- ✓ Planificarlos.
- ✓ Poner en funcionamiento métodos de control.

La experiencia ha demostrado que una de las principales fuentes de información interna que tienen las compañías es su propio equipo comercial, al saber aprovecharlo reportará beneficios casi de inmediato. Por tanto, los mecanismos de gestión y control que se establezcan en los diferentes departamentos comerciales de las compañías con óptica de marketing irán encaminados tanto a evaluar las desviaciones producidas en las cuotas fijadas, como en la obtención de datos del mercado.

Quizá uno de los factores más importantes en el trabajo diario del vendedor y no aceptado de buen grado sea la organización y planificación de su trabajo. El motivo puede estar en un error de comunicación a la hora de transmitir esta tarea. Consiste en indicarles cómo deben realizar sus funciones, es decir, la utilización del *report* o informe diario, ficheros, agendas, listados de facturación, rutas y puntos de venta. La mejor cualidad del vendedor es ser organizado, por eso hay que enseñarle o insistir en ello³⁰.”

Cuando una empresa tiene una buena organización dentro de sus áreas permite aprovechar al máximo cada uno de sus capacidades por tal motivo dentro de las propuestas realizadas a Stilos Bogotá se busca la estructuración del área comercial para lograr explotar la trayectoria que la empresa tiene en la adquisición de nuevos clientes.

²⁹ (Valle U. d., s.f.)

³⁰ (xxi, s.f.)

9. Marco lógico

9.1 Análisis de involucrados.

Tabla 3.

Análisis de Involucrados

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS			
INVOLUCRADOS	INTERES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	MANDATOS Y RECURSOS
CLIENTES	Mantener el esquema normativo en los procesos de confección. Proporcionar diseños según requerimiento. Verificación de calidad de los productos. Valor del producto. Realizar los pagos según acuerdo.	El costo de la elaboración de prendas. Cambio de normatividad en diseños de las prendas. Calidad del servicio y calidad de las prendas	Dinero. Tenencia de catálogos actualizados de acuerdo a normatividad establecida. Control de calidad en las prendas solicitadas.
PROVEEDORES	Establecer políticas de pagos accesibles. Entrega oportuna de los pedidos. Manejo exclusivo y confidencialidad en los diseños solicitados. Emitir las cuentas de cobro a la empresa de forma oportuna y según acuerdo.	Ninguno	Contratos y pagos
GERENTE	Realizar las negociaciones con los clientes. controlar y verificar el desarrollo de la elaboración de las prendas solicitadas. Verificar la entrega final de las prendas solicitadas por los clientes. Realizar los acuerdos de pago con los involucrados.	Dificultad en generar acuerdos de pagos y negociaciones. Falta de elaboración e implementación de estructura organizacional. Implementación de sistemas informáticos y contables. No se encuentra a la vanguardia con nuevos procesos de confección.	Negociaciones, contratos y pagos. Capacitación constante.
EMPLEADOS	repcionar los pedidos solicitados por los clientes. Enviar las solicitudes a los aliados. Controlar y verificar los tiempos de solicitud y de entrega de las solicitudes realizadas. Registro de cada proceso desde la solicitud hasta la entrega al igual que el manejo de las cuentas.	Capacitación de personal para estar actualizados. Registros de cada solicitud desde la recepción hasta la entrega. No persistencia en el control de las cuentas.	Cumplir con lo requerido por la empresa.
ALIADOS	Entregar en los tiempos requeridos y de acuerdo a las cantidades solicitadas. Elaborar las prendas según especificaciones y normatividad establecida. Cumplir con los estándares de calidad solicitados.	No actualización de maquinaria en los procesos. No plan de ejecución para disminuir posibles riesgos.	Ninguno

Fuente: propia

Tabla 4.

Análisis de Involucrados

INVOLUCRADOS	ESTRATEGIAS
CLIENTES	Establecer e implementar acuerdos que le brinden beneficios en los pagos como descuentos según su cumplimiento.
PROVEEDORES	Implementar estrategias que permitan disponibilidad permanente de las materias primas.
GERENTE	Estar a la vanguardia en procesos de actualización para estar en constante crecimiento al igual que la empresa.
EMPLEADOS	Realizar capacitaciones constantes, brindar estabilidad y soporte que permitan el crecimiento sostenible.
ALIADOS	Realizar auditorías constantes en los procesos de calidad, confección y entrega final de las prendas.

Fuente: propia

9.2 Definición del problema.

La Empresa Stilos Bogotá no cuenta con un modelo de planeación estratégica, administrativa y comercial que nos permita conocer la razón de ser de la organización.

9.3 Árbol de efecto.



Figura 6. Árbol de Efectos Fuente. Propia

9.4 Árbol de Causas.



Figura 7. Árbol de Causas Fuente. Propia

9.5 Árbol de problemas.



Figura 8. Árbol de Problemas Fuente Propia

9.6 Análisis de objetivos a través del árbol de objetivos.

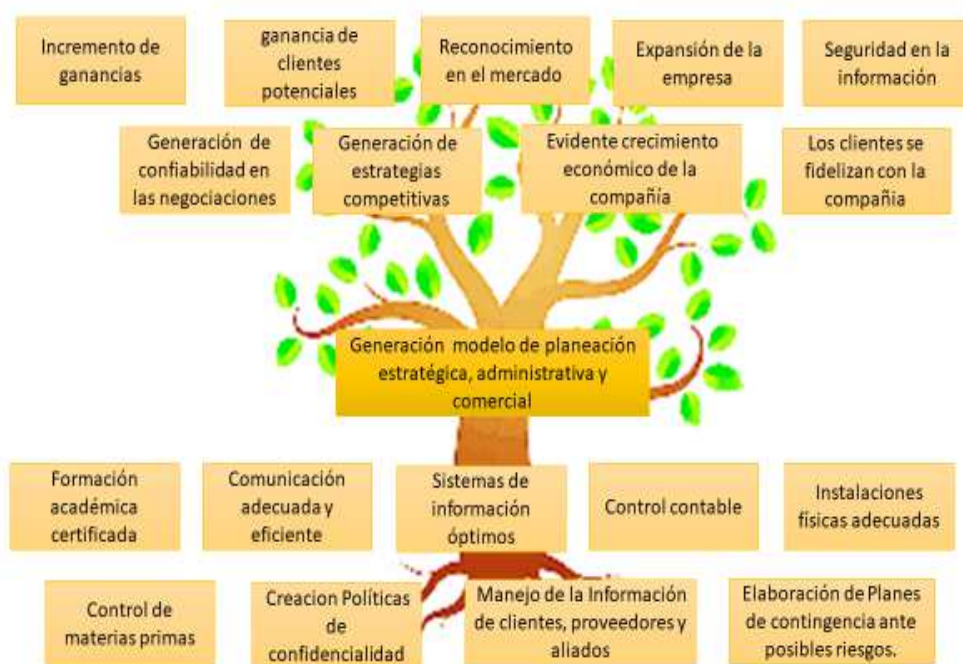


Figura 9. Análisis de objetivos a través del árbol de objetivos Fuente Propia

9.7 Resumen narrativo.

Este proyecto se llevó a cabo dentro de la compañía STILOS BOGOTA quienes se dedican a la confección de prendas de Dotación para empresas de seguridad, este estudio está enfocado en la creación de la planeación estratégica, administrativa y comercial de la organización para que pueda tener un horizonte claro y que defina a corto mediano y largo plazo su existencia en el mercado de confecciones de dotación.

Este proyecto le permitirá a la compañía ser más organizada, teniendo el control Administrativo y contable le será más confiable en sus inversiones, generando manejos adecuados tendrá el control financiero adecuado y sostenible, así mismo permitirá el crecimiento constante dentro del mercado.

Tabla 5.

Resumen Narrativo

RESUMEN NARRATIVO	
FIN	1. Incremento del margen de utilidad
	2. crecimiento de clientes
	3. crecimiento en la participacion del mercado
	4. inclusion de nuevos satelites
PROPOSITO	brindar un horizonte estructurado a la compañía
COMPONENTES	1. programas de formacion para todo el personal de la compañía
	2. creacion de sitio web para uso de clientes
	3. implementacion de programa contable asegurando movimientos financieros.
	4. implementacion de software para control de inventarios
	5. programa de servicio postventa atravez de correo electronico.
	6. programa de mercadeo y ventas con captacion de nuevos clientes
ACTIVIDADES	1. verificar y pactar programas de formacion con entidades educativas que se enfoquen en carreras afines a la organización
	2. Realizar negociacion con empresas diseñadoras de paginas Web
	2.1. implementar la mejor opcion de pagina Web enfocada a los clientes.
	3. Negociacion de software contable con empresas expertas.
	3.1 implementacion de software contable en la compañía teniendo mayor contro y menos riesgo.
	4. negociacion de software para control de inventarios
	4.1 implementacion de software control de inventarios
	5. capacitacion al personal de servicio postventa
	5.1 manejo de preguntas y objeciones en servicio postventa
	5.2 fijacion de fechas para llamadas postventa
	5.3 grabacion de respuestas de preguntas y objeciones
	5.4 analisis y resultados de llamadas de servicio postventa.
	5.5 entrega de resultados de analisis a la direccion para mejoramiento de procesos
	6. capacitacion de mercadeo y ventas al personal encargado
	6.1 medicion de capacitacion
	6.2 verificacion de resultados de capacitacion de mercadeo y ventas
6.3 analisis de resultados mercadeo y ventas	
6.4 entrega de analisis de resultados a la direccion para el mejoramiento de estategias comerciales	

Fuente. Propia

Tabla 6.

Indicadores Verificables

RESUMEN NARRATIVO		INDICADORES
FIN	1. incremento de ganancias	Aumento de la utilidad
	2. crecimiento de clientes potenciales	Aumento de pedidos
	3. crecimiento en la participacion del mercado	Aumento de clientes
	4. inclusion de nuevos satelites	Aumento elaboracion de prendas
PROPOSITO	Generacion modelo de Planeacion estrategica, administrativa y contable	Medicion de Desempeño
COMPONENTES	1. programas de formacion para todo el personal de la compañía	Ejecucion de programa de Formacion
		asistencia a programa de Formacion
		Aprobacion de programa de Formacion
	2. creacion de sitio web para uso de clientes	Pruebas de creacion de sitio Web
		Nivel de satisfaccion de uso de la pagina Web por los clientes
	3. implementacion de programa contable asegurando movimientos financieros.	Pruebas de creacion programa contable
		Nivel interno de Satisfaccion uso del programa
	4. implementacion de software para control de inventarios	Pruebas de creacion programa control de inventarios
		Nivel interno de Satisfaccion uso del programa
	5. programa de servicio postventa atravez de correo electronico.	Pruebas de creacion programa postventa
		Nivel interno y externo de Satisfaccion uso del programa
	6. programa de mercadeo y ventas con captacion de nuevos clientes	Ejecucion de programa de mercadeo y ventas
Asistencia a programa de Mercadeo y ventas		
Aprobacion de programa de Mercadeo y Ventas		
ACTIVIDADES	1. verificar y pactar programas de formacion con entidades educativas que se enfoquen en carreras afines a la organización	\$ 50.000
	2. Realizar negociacion con empresas diseñadoras de paginas Web	\$ -
	2.1. implementar la mejor opcion de pagina Web enfocada a los clientes.	\$ 300.000
	3. Negociacion de software contable con empresas expertas.	\$ -
	3.1 implementacion de software contable en la compañía teniendo mayor contro y menos riesgo.	\$ 300.000
	4. negociacion de software para control de inventarios	
	4.1 implementacion de software control de inventarios	\$ 300.000
	5. capacitacion al personal de servicio postventa	\$ 250.000
	5.1 manejo de preguntas y objeciones en servicio postventa	\$ -
	5.2 fijacion de fechas para llamadas postventa	\$ -
	5.3 grabacion de respuestas de preguntas y objeciones	\$ -
	5.4 analisis y resultados de llamadas de servicio postventa.	\$ -
	5.5 entrega de resultados de analisis a la direccion para mejoramiento de procesos	\$ -
	6. capacitacion de mercadeo y ventas al personal encargado	\$ 250.000
	6.1 medicion de capacitacion	\$ -
	6.2 verificacion de resultados de capacitacion de mercadeo y ventas	\$ -
6.3 analisis de resultados mercadeo y ventas	\$ -	
6.4 entrega de analisis de resultados a la direccion para el mejoramiento de estartegias comerciales	\$ -	

Fuente. Propia

Tabla 7.

Medios de Verificación

RESUMEN NARRATIVO		INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION
FIN	1. incremento de ganancias	Aumento de la utilidad	Incremento de ganancias Un año despue de haber efectuado el proyecto
	2. crecimiento de clientes	Aumento de pedidos	Base de datos de clientes Un año despue de haber efectuado el proyecto
	3. crecimiento en la participacion del mercado	Aumento de clientes	Estudio de mercado dos años despues de haber efectuado el proyecto
	4. inclusion de nuevos satelites	Aumento elaboracion de prendas	Un año despue de haber efectuado el proyecto
PROPOSITO	Generacion modelo de Planeacion estrategica, administrativa y contable	Medicion de Desempeño	Manejo Administrativo y contable un año despues de efectuada la propuesta
COMPONENTES	1. programas de formacion para todo el personal de la compañía	Ejecucion de programa de Formacion	Registro de capacitaciones
		asistencia a programa de Formacion	Listas de Asistentes a capacitacion con firmas
		Aprobacion de programa de Formacion	Listas de resultados Aprobados por los asistentes a capacitacion
	2. creacion de sitio web para uso de clientes	Pruebas de creacion de sitio Web	Registros Semanales de pruebas de sitio Web
		Nivel de satisfaccion de uso de la pagina Web por los clientes	Encuestas de Satisfaccion de los clientes diligenciadas por medios de comunicacion generados en la compañía
	3. implementacion de programa contable asegurando movimientos financieros.	Pruebas de creacion programa contable	Registros Semanales de pruebas Programa Contable
		Nivel interno de Satisfaccion uso del programa	Encuesta de Satisfaccion cliente interno midiendo la eficiencia del programa
	4. implementacion de software para control de inventarios	Pruebas de creacion programa control de inventarios	Registros Semanales de pruebas programa control de inventarios
		Nivel interno de Satisfaccion uso del programa	Encuesta de Satisfaccion cliente interno midiendo la eficiencia del programa
	5. programa de servicio postventa atravez de correo electronico.	Pruebas de creacion programa postventa	Registros Semanales de pruebas programa servicio postventa
		Nivel interno y externo de Satisfaccion uso del programa	Encuesta de Satisfaccion cliente interno midiendo la eficiencia del programa
	6. programa de mercadeo y ventas con captacion de nuevos clientes	Ejecucion de programa de mercadeo y ventas	Registros Semanales de pruebas programa mercadeo y ventas
Asistencia a programa de Mercadeo y ventas		Listas de Asistentes a capacitacion con firmas	
Aprobacion de programa de Mercadeo y Ventas		Lista de Exámenes realizados y Calificados	
ACTIVIDADES	1. verificar y pactar programas de formacion con entidades educativas que se enfoquen en carreras afines a la organización	\$ 500.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del uso del servicio
	2. Realizar negociacion con empresas diseñadoras de paginas	\$ -	
	2.1. implementar la mejor opcion de pagina Web enfocada a los clientes.	\$ 300.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del uso del servicio
	3. Negociacion de software contable con empresas expertas.	\$ -	Registro de compra del servicio, contrato y pagos
	3.1 implementacion de software contable en la compañía teniendo mayor contro y menos riesgo.	\$ 300.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del uso del servicio
	4. negociacion de software para control de inventarios	\$ -	Registro de compra del servicio, contrato y pagos
	4.1 implementacion de software control de inventarios	\$ 300.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del uso del servicio
	5. capacitacion al personal de servicio postventa	\$ 250.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del uso del servicio
	5.1 manejo de preguntas y objeciones en servicio postventa	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto
	5.2 fijacion de fechas para llamadas postventa	\$ -	Registro de llamadas efectuadas semanalmente
	5.3 grabacion de respuestas de preguntas y objeciones	\$ -	Registro de llamadas efectuadas semanalmente
	5.4 analisis y resultados de llamadas de servicio postventa.	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto
	5.5 entrega de resultados de analisis a la direccion para mejoramiento de procesos	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto
	6. capacitacion de mercadeo y ventas al personal encargado	\$ 250.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del uso del servicio
	6.1 medicion de capacitacion	\$ -	seguimiento semanal a los resultados de ventas
	6.2 verificacion de resultados de capacitacion de mercadeo y ve	\$ -	seguimiento semanal a los resultados de ventas
	6.3 analisis de resultados mercadeo y ventas	\$ -	informes mensuales a la gerencia del proyecto
	6.4 entrega de analisis de resultados a la direccion para el mejoramiento de estartegias comerciales	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto

Fuente. Propia

Tabla 8.
Supuestos

RESUMEN NARRATIVO		INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
FIN	1. incremento de ganancias	Aumento de la utilidad	Incremento de ganancias Un año despue de haber efectuado el proyecto	continuidad dentro del contexto de la compañía
	2. crecimiento de clientes	Aumento de pedidos	Base de datos de clientes Un año despue de haber efectuado el proyecto	
	3. crecimiento en la participacion del mercado	Aumento de clientes	Estudio de mercado dos años despues de haber efectuado el proyecto	
	4. inclusion de nuevos satelites	Aumento elaboracion de prendas	Un año despue de haber efectuado el proyecto	
PROPOSITO	Generacion modelo de Planeacion estrategica, administrativa y contable	Medicion de Desempeño	Manejo Administrativo y contable un año despues de efectuada la propuesta	Continuidad en el modelo
COMPONENTES	1. programas de formacion para todo el personal de la compañía	Ejecucion de programa de Formacion	Registro de capacitaciones	Personal con capacidad de adaptacion a cambios
		asistencia a programa de Formacion	Listas de Asistentes a capacitacion con firmas	
		Aprobacion de programa de Formacion	Listas de resultados Aprobados por los asistentes a capacitacion	
	2. creacion de sitio web para uso de clientes	Pruebas de creacion de sitio Web	Registros Semanales de pruebas de sitio Web	Empresas accedan a hacer parte del proyecco con precio justo
		Nivel de satisfaccion de uso de la pagina Web por los clientes	Encuestas de Satisfaccion de los clientes diligenciadas por medios de comunicacion generados en la compañía	
	3. implementacion de programa contable asegurando movimientos financieros.	Pruebas de creacion programa contable	Registros Semanales de pruebas Programa Contable	
		Nivel interno de Satisfaccion uso del programa	Encuesta de Satisfaccion cliente interno midiendo la eficiencia del programa	
	4. implementacion de software para control de inventarios	Pruebas de creacion programa control de inventarios	Registros Semanales de pruebas programa control de inventarios	
		Nivel interno de Satisfaccion uso del programa	Encuesta de Satisfaccion cliente interno midiendo la eficiencia del programa	
	5. programa de servicio postventa atravez de correo electronico.	Pruebas de creacion programa postventa	Registros Semanales de pruebas programa servicio postventa	
		Nivel interno y externo de Satisfaccion uso del programa	Encuesta de Satisfaccion cliente interno midiendo la eficiencia del programa	
	6. programa de mercadeo y ventas con captacion de nuevos cli	Ejecucion de programa de mercadeo y ventas	Registros Semanales de pruebas programa mercadeo y ventas	
Asistencia a programa de Mercadeo y ventas		Listas de Asistentes a capacitacion con firmas		
Aprobacion de programa de Mercadeo y Ventas		Lista de Examenes rellizados y Calificados		
ACTIVIDADES	1. verificar y pactar programas de formacion con entidades educativas que se enfoquen en carreras afines a la organización	\$ 500.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del del uso del servicio	
	2. Realizar negociacion con empresas diseñadoras de paginas Web	\$ -		
	2.1. implementar la mejor opcion de pagina Web enfocada a los clientes.	\$ 300.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del del uso del servicio	
	3. Negociacion de software contable con empresas expertas.	\$ -	Registro de compra del servicio, contrato y pagos	
	3.1 implementacion de software contable en la compañía teniendo mayor contro y menos riesgo.	\$ 300.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del del uso del servicio	
	4. negociacion de software para control de inventarios		Registro de compra del servicio, contrato y pagos	
	4.1 implementacion de software control de inventarios	\$ 300.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del del uso del servicio	
	5. capacitacion al personal de servicio postventa	\$ 250.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencias del del uso del servicio	
	5.1 manejo de preguntas y objeciones en servicio postventa	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto	
	5.2 fijacion de fechas para llamadas postventa	\$ -	Registro de llamadas efectuadas semanalmente	
	5.3 grabacion de respuestas de preguntas y objeciones	\$ -	Registro de llamadas efectuadas semanalmente	
	5.4 analisis y resultados de llamadas de servicio postventa.	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto	
	5.5 entrega de resultados de analisis a la direccion para mejoramiento de procesos	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto	
	6. capacitacion de mercadeo y ventas al personal encargado	\$ 250.000	Facturas de compra y pago del servicio y evidencia del del uso del servicio	
	6.1 medicion de capacitacion	\$ -	seguimiento semanal a los resultados de ventas	
	6.2 verificacion de resultados de capacitacion de mercadeo y ve	\$ -	seguimiento semanal a los resultados de ventas	
6.3 analisis de resultados mercadeo y ventas	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto		
6.4 entrega de analisis de resultados a la direccion para el mejoramiento de estartegias comerciales	\$ -	Informes mensuales a la gerencia del proyecto		

Fuente. Propia

9.8 Monitoreo y evaluación del proyecto.

Con el monitoreo o seguimiento se realizará control en el avance del proyecto y lo haremos únicamente en la fase de ejecución. En los aspectos como los costos, las implementaciones físicas y el cumplimiento en los tiempos serán verificables. Así mismo se informará a todos los involucrados sobre los resultados del monitoreo y se tomarán las acciones que se den a lugar para asegurar la continuidad y éxito del proyecto.

10. Presupuesto del proyecto

La propuesta contempla Cuatro numerales para desarrollar y se proyecta que el tiempo de Implementación del proyecto será de Cuatro meses de la siguiente forma.

Tabla 9.

Planeación Mensual

PLAN	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES
Creación Planeación Estratégica, Misión, Visión, Políticas, Valores y Objetivos	Levantamiento de Información con el personal de la empresa	Redacción de la planeación estratégica	Realización de Publicidad con la Planeación Estratégica	Presentación e inducción al personal de la planeación estratégica
Manuales de Funciones y Procedimientos	Definición de Cargos y seguimiento de procesos	Redacción de Manuales de Funciones	Redacción de Manuales de Procesos	Presentación e inducción al personal de los Manuales de Funciones y de procesos
Implementación Asistencia Administrativa	Definición de las necesidades de la organización	Redacción de Manual de Funciones	Selección y contratación de la Persona que prestara las labores de asistencia administrativa	Inicio de labores de la asistente administrativa
Estructuración del Área Comercial	Levantamiento de Información para el diseño de la publicidad	Generación de Estrategias Comerciales	Diseño y realización del Brochure, publicidad y establecimiento de los nuevos lineamientos para realizar las actividades comerciales	Presentación al personal y a los clientes de la nueva Estructuración del área comercial.

Fuente. Propia

Tabla 10.

Costos Implementación del proyecto

Materiales	Cantidad	Valor
Hojas Tamaño carta Resma	4	\$ 40.000
Esferos (Caja)	2	\$ 30.000
Papel por Pliegos (rollo)	1	\$100.000
Impresión de Fotos	10	\$ 15.000

Impresión de Publicidad, Brochure, Hojas membretadas	1000	\$1.000.000
Impresión de Manuales de Funciones	7	\$250.000
Impresión de Manuales de Procesos	10	\$700.000
Pago de personal Publicista, Administrador y Ingeniero Industrial	3	\$5.100.000
Imprevistos		\$765.000
Total		\$7.000.000

Fuente. Propia

De la información Brindada por la empresa encontramos que durante el año 2017 tuvieron unos ingresos de \$ 210.000.000 y unos gastos de \$ 156.000.000 si proyectamos que la empresa llevara a cabo para el siguiente año la implementación de la propuesta aumentarían los gastos a \$ 163.000.000 y tomamos como referente la posibilidad de crecimiento brindada por el FMI del 3.3% en la publicación realizada por el periódico el tiempo con fecha del 17 de abril de 2018.

Tabla 11.

Proyección Crecimiento

VARIABLE	VALOR	CRECIMIENTO	VALOR	TOTAL
INGRESOS 2017	\$210.000.0000	3.3%	\$69.300.000	\$216.930.000
		IMPLEMENTACION	VALOR	
GASTOS 2017	\$156.000.000	\$7.000.000	\$163.000.000	

Fuente. Propia

11. Conclusiones

- Podemos concluir que la empresa Stilos Bogotá al implementar la propuesta de planeación estratégica administrativa y comercial lograra el fortalecimiento de su estructura y por consiguiente la organización de todos sus procesos tanto productivos como comerciales, ya que logrará generar mayor confianza entre sus colaboradores, clientes y proveedores por tener un horizonte real al cual dirigir sus operaciones, influyendo así en el ahorro y reducción de costos de operación, ampliación de sus canales de ventas y el aumento de sus ingresos, apuntando a lograr que así como la economía nacional busca crecer la empresa logre crecer en el mismo porcentaje o en uno mayor.
- La compañía ahora puede contar con todas las bases necesarias para poder realizar implementación de estrategias que puedan ayudar a su crecimiento y expansión de forma mucho más organizada y confiable, aprovechando al máximo sus recursos y disminuyendo gastos que puedan ser innecesarios.
- Después de realizar la implementación del esquema organizacional en la compañía se pudo identificar de forma más eficiente el posicionamiento de la empresa frente a su competencia actual y los posibles nuevos mercados que puedan llegar a desarrollar.
- La compañía contará con una estructura sólida basada en los lineamientos mínimos requeridos en una organización que le brindan un horizonte más claro haciéndola más sólida y confiable con esto podrá permitirse realizar alianzas con otras organizaciones para su crecimiento ya que será más atractiva para invertir, esto le permitirá ser más competitiva en el mercado y por qué no desarrollarse en el mercado internacional.
- Los involucrados deberán participar y conocer cada parte del proceso, en este caso los satélites son parte fundamental por lo cual deben crecer a la par con los objetivos de Stilos Bogotá.
- Stilos Bogotá verificara contra actualmente la variable de crecimiento para así poder verificar y evidenciar el progreso trazado en línea de tiempo.

12. Recomendaciones

- Una vez concluido el trabajo de seminario integrador se considera interesante investigar sobre otros aspectos relacionados con los temas de estrategias de mercado e implementación de nuevas plataformas que permitan desarrollar la planeación estratégica organizacional, dando mayor crecimiento y sostenibilidad a la compañía, generando un mayor control y al mismo tiempo dando proyecciones a largo plazo.
- Mantener de forma constante seguimiento al desarrollo de la implementación de esta iniciativa será fundamental para el crecimiento de la compañía, por lo cual debe informarse, motivar e informar acerca de los avances a todos los involucrados en el proceso a mantener la constancia en el objetivo trazado en la ejecución de la propuesta.
- Stilos Bogotá deberá trazar una Línea de Tiempo un año después de esta implementación con el fin de revisar el cumplimiento de los objetivos y crecimiento esperado.
- Después del año de implementada la propuesta de mejora el gerente y los involucrados deberán crear nuevas estrategias que le permitan a la organización continuar con su expansión, crecimiento en el mercado y adecuación de instalaciones.
- En la ejecución de la propuesta de mejora se deberá consultar a los proponentes del proyecto cada dos meses y según propuesta de mejora el avance a la fecha y posibles puntos a mejorar.
- Stilos Bogotá podrá continuar contando con los servicios de asesoría de los proponentes de este proyecto con proyectos y asesorías futuras para el mejoramiento continuo de la compañía.
- Stilos Bogotá deberá en el lapso máximo de cinco años trazarse una meta a largo plazo con el fin de brindarme una meta mayor en el tiempo para que la compañía sea sostenible en el tiempo y pueda continuar brindando soluciones a otras empresas que lo requieran.

13. Bibliografía

- 1072, D. L. (2015). Obtenido de http://secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html
- alcaldia de bogota. (11 de febrero de 1994). Decreto 356. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=1341>
- autores, v. (11 de febrero de 2014). milenio . Obtenido de milenio : <http://www.milenio.com/opinion/varios-autores/universidad-tecnologica-del-valle-del-mezquital/importancia-manuales-herramientas-comunicacion-mipymes-1ra>
- camara, c. d. (25 de marzo de 2014). camara de comercio. Obtenido de camara de comercio : file:///C:/Users/a/Downloads/13911_3483__registros__21_Marzo_2014_Publicado_25_Marzo_2014.pdf
- chiavenato, i. (2016). gestion del talento humano . Obtenido de gestion del talento humano : <https://ingenieriaPETROQUIMICAunefazulia.files.wordpress.com/2011/04/gestion-del-talento-humano-chiavenato.pdf>
- Colombia, C. d. (s.f.). Obtenido de <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-1/articulo-25>
- colombia, e. c. (30 de julio de 2009). mintic . Obtenido de mintic : https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3707_documento.pdf
- constitucion colombia. (s.f.). Obtenido de constitucion colombia: <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-1/articulo-25>
- Dane. (07 de diciembre de 2017). boletin tecnico . Obtenido de boletin tecnico : https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/boletin_eam_2016.pdf
- Dane. (07 de diciembre de 2017). boletin tecnico . Obtenido de boletin tecnico : https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/boletin_eam_2016.pdf
- DANE.EAM. (2016). Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/boletin_eam_2016.pdf
- DANE-EAM. (2016). Obtenido de http://.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/boletin_eam_2016pdf
- Dinero.com. (2015). Dinero.com. Obtenido de <https://dinero.com/edicion-impresia/articulo/balance-positivo-del-sector-seguridad-privada-colombia-2015/211924>

distrital, s. j. (11 de febrero de 1994). alcaldía mayor de bogotá. Obtenido de alcaldía mayor de bogotá :
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1341>

Edgar, T. (s.f.). Blog el Escritor, Misión, Visión y Valores. Obtenido de
<http://wordpress.com/2010/10/06/mision-vision-y-valores/>

editorial. (1 de octubre de 2018). marketing-xxi. Obtenido de marketing-xxi: <https://www.marketing-xxi.com/la-organizacion-comercial-97.htm%2010>

el empleo. (s.f.). <http://elempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/abece-de-ladotacion-en-el-trabajo-4726>.

encolombia . (s.f.). Obtenido de encolombia : <https://encolombia.com/economia/empresas/r-humanos/normasiso26-000deresponsabilidad/>

Encolombia.com. (s.f.). Obtenido de <https://encolombia.com/economia/empresas/r-humanos/normasiso26-000deresponsabilidad/>

gerencie.com . (s.f.). Obtenido de gerencie.com : <https://www.gerencie.com/aspectos-generales-sobre-la-dotacion.ht>

gerencie.com. (s.f.). gerencie.com. Obtenido de https://www.gerencie.com/aspectos-generales-sobre-la-dotacion_ht

Idalberto, C. (09 de 2012). Gestion del Talento Humano Mc. Graw Hill. Obtenido de
<Http://valerojulio.files.wordpress.com/2012/09/libro-gestion-del-talento-humano-chiavenato.pdf>

jpajaro. (3 de octubre de 2010). slideshare. Obtenido de slideshare:
<https://es.slideshare.net/jpajaro/marco-legal-a-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

laborales, n. (10 de julio de 2015). elempleo . Obtenido de elempleo :
<http://www.elempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/abece-de-la-dotacion-en-el-trabajo-4726>

Legislacion.vlex. (s.f.). Obtenido de https://legislacion.vlex.com.co/vid/2010-expide-formalizaciongeneracion336265689?_ga=2.232985822.1733030066.1535167543-1583278363.1530930149#section_13

leidy, H. (2013). Obtenido de <file:///C:/Users/jhon/Downloads/HerreraLeidy2013.pdf5>

macias, d. (s.f.). cosmetic .

mincit. (6 de octubre de 2018). MINCIT . Obtenido de MINCIT :
http://www.mincit.gov.co/publicaciones/14832/normatividad_sobre_inversion_extranjera

Mincit.gov. (s.f.). Obtenido de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/14832/normatividad_sobre_inversion_extranjera

Mintic.gov. (s.f.). Obtenido de http://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3707_documento.pdf

PrietoSalinas-EdagarFabian. (2016). Eafit.edu. Obtenido de https://repository.eafit.co/bitstream/handle/10784/11624/PrietoSalinas_EdgarFabian_2016.pdf?sequence=2

safetya . (13 de abril de 2017). Obtenido de safetya : <https://safetya.co/decreto-ley-1072-de-2015/>

salinas, e. f. (2016). PLAN DE NEGOCIO PARA ROPA DE DOTACIÓN INDUSTRIAL . Obtenido de PLAN DE NEGOCIO PARA ROPA DE DOTACIÓN INDUSTRIAL : https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11624/PrietoSalinas_EdgarFabian_2016.pdf?sequence=2

secretaria de hacienda . (1992). Obtenido de secretaria de hacienda : http://secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

seguridad. (8 de mayo de 2015). Dinero. Obtenido de Dinero : <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/balance-positivo-del-sector-seguridad-privada-colombia-2015/211924>

Senado, S. (s.f.). Obtenido de http://secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Senado, S. (s.f.). Obtenido de http://secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Senado, S. (s.f.). Obtenido de http://secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Slideshare.net. (s.f.). Obtenido de <https://es.slideshare.net/jpajaro/marco-legal-a-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

Slideshare.net. (s.f.). Obtenido de <https://es.slideshare.net/jpajaro/marco-legal-a-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

Slideshare.net. (s.f.). Obtenido de <https://es.slideshare.net/jpajaro/marco-legal-a-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

Slideshare.net. (s.f.). Obtenido de <https://es.slideshare.net/jpajaro/marco-legal-a-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

Taylor, e. J. (6 de octubre de 2010). El Blog de: El Escritor. Obtenido de El Blog de: El Escritor: <https://jemager.wordpress.com/2010/10/06/mision-vision-y-valores/>

Trabajo, C. S. (s.f.). Artículo 230 al 235. Bogotá .

trabajo, C. S. (s.f.). elemplo.com. Obtenido de <http://www.elemplo.com/co/noticias/noticias-laborales/abece-de-la-dotacion-en-el-trabajo-4726>

Valle, U. d. (s.f.). Obtenido de http://m.milenio.com/firmas/universidad_tecnologica_del_valle_del_mezquital/importancia-manuales-herramientas-comunicacion-MiPyMes_18_243755682.html

Valle, U. T. (s.f.). Obtenido de http://m.milenio.com/firmas/universidad_tecnologica_del_valle_del_mezquital/importancia-manuales-herramientas-comunicacion-MiPyMes_18_243755682.html

varios, a. (11 de febrero de 2014). milenio. Obtenido de milenio: <http://www.milenio.com/opinion/varios-autores/universidad-tecnologica-del-valle-del-mezquital/importancia-manuales-herramientas-comunicacion-mipymes-1ra>

vlex . (s.f.). Obtenido de vlex : https://legislacion.vlex.com.co/vid/2010-expide-formalizaciongeneracion336265689?_ga=2.232985822.1733030066.1535167543-1583278363.1530930149#section_13

vlx, l. (s.f.). Obtenido de https://legislacion.vlex.com.co/vid/2010-expide-formalizaciongeneracion336265689?_ga=2.232985822.1733030066.1535167543-1583278363.1530930149#section_13

vlx, L. (s.f.). Obtenido de https://legislacion.vlex.com.co/vid/2010-expide-formalizaciongeneracion336265689?_ga=2.232985822.1733030066.1535167543-1583278363.1530930149#section_13

vlx, L. (s.f.). Obtenido de https://legislacion.vlex.com.co/vid/2010-expide-formalizaciongeneracion336265689?_ga=2.232985822.1733030066.1535167543-1583278363.1530930149#section_13

vlx, L. (s.f.). Obtenido de https://legislacion.vlex.com.co/vid/2010-expide-formalizaciongeneracion336265689?_ga=2.232985822.1733030066.1535167543-1583278363.1530930149#section_13

xxi, M. (s.f.). Obtenido de <https://www.marketing-xxi.com/la-organizacion-comercial-97.htm10>