

# ANEXOS

---

- I Wal Mart en Internet
- II Sam Walton: El Héroe
- III Descripción de Cargos
- IV Impresos y objetos Wal Mart

Alumna:  
Zahaira Fabiola González Romo

Profesor:  
D. Joaquim Puig González

Universidad Autónoma de Barcelona



# I Wal Mart en Internet

---



# I Wal Mart en Internet

Debido a su rapidez, actualidad y facilidad de acceso, Internet fue una de las herramientas utilizadas en esta investigación para la recopilación de información sobre la empresa, puesto que la observación de los rituales en tienda se llevó a cabo durante 1996, consideramos necesaria una actualización de los datos generales de la compañía.

Como el lector podrá observar, en este apartado de los anexos, mostramos toda la información que ha podido ser recolectada de la presencia de la empresa en la red, esto incluye las tiendas ubicadas en los Estados Unidos de América, y Wal Mart de México.

En estas páginas web es posible acceder a información general de la empresa, ubicación geográfica, fotografías, etc. Incluso se ofrecen productos, lo que hace posible comprar por Internet.

## a) Wal Mart Internacional

Si el lector se encuentra interesado en profundizar al respecto, en la página oficial de la compañía [www.walmartstores.com](http://www.walmartstores.com) podrá encontrar amplia información sobre la compañía. Así mismo, es posible observar una importante relación con la imagen corporativa de las tiendas reales, aquí, los colores corporativos son realzados con énfasis y las fotografías muestran a los empleados sonriendo siempre.

Aunque consideramos difícil destacar aspectos culturales de manera tan global, podemos mencionar que los textos refuerzan constantemente sus

valores, y que Sam Walton es una figura destacada en el apartado dedicado a la historia, retomado aún en el ciberespacio como héroe virtual.

Esta página desglosa brevemente concernientes a formatos de tiendas, cultura corporativa, economía y finanzas entre otros.

Otra página web oficial a nivel internacional es [www.walmart.com](http://www.walmart.com), ha sido diseñada, como hemos podido observar, para el acceso directo del cliente, es decir, es una tienda virtual donde se puede adquirir mercancía. En ella se presentan casi todos los departamentos salvo los de perecederos. Los productos se detallan y muestran en fotografías que el cliente puede ampliar para ver mejor. En esta página existe un breve apartado introductorio a la compañía que menciona de forma global su cultura.

## b) Wal Mart de México

La página oficial de México es [www.walmartmexico.com.mx](http://www.walmartmexico.com.mx), en ella aparece una imagen corporativa mucho menos definida, esto es fácilmente comprensible debido a su reciente fusión con el Grupo CIFRA, ya que el entorno mexicano identifica con menor facilidad la imagen corporativa Wal Mart.

A través de esta página es posible acceder por medio de links a los distintos formatos de negocios que posee Wal Mart en México, además existe la posibilidad en algunas de ellas de adquirir mercancías vía internet, entre estas tiendas podemos mencionar Sam's Club, Superama y Sumesa.

# Il Sam Walton: El Héroe

---



## II Sam Walton: El Héroe



La figura de Sam Walton ha cobrado una importancia enorme tanto en el interior de la tienda como a nivel nacional, es el vivo reflejo del sueño americano, y en estas páginas extraídas de internet, es posible observar la gran cantidad de bibliografía existente relacionada al fundador de la cadena y al éxito de su organización.

Acceder a estas páginas es sencillo, ya que algunas poseen links en las páginas oficiales. La utilización de un buscador también da estos resultados.

Retomando el aspecto trascendental de la figura de Sam Walton, hemos de reconocer la sorpresa que ha provocado en nosotros el hecho de que exista tanta bibliografía relacionada con él.

Si el lector tiene la posibilidad de navegar en estas páginas podrá observar el tratamiento de la mayoría de los textos introductorios. Sean estos negativos o positivos, dejan ver el punto de vista americano con respecto a la empresa objeto de nuestro estudio. Se observa una tendencia a mencionarla como un gigante, un fenómeno económico y empresarial de gran desarrollo y poder en los Estados Unidos.

# III Descripción de Cargos

---



## III Descripción de Cargos

Como complemento a la descripción de cargos desarrollada en el apartado de estructura corporativa, ofrecemos al lector el total de las fichas técnicas del análisis de todos y cada uno de los puestos existentes en la tienda estudiada.

Esta descripción permite tener un perfil detallado de las personas que deben ocupar los puestos en la empresa.

La siguiente descripción de cargos se ajusta a la ficha técnica que ha desarrollado Chiavenato (1983: 275-276) y que incluye los siguientes elementos:

1. Título del Cargo
2. Cargos de los Superiores inmediatos
3. Deberes ejecutados
4. Objetivos de trabajo
5. Análisis y especificaciones
  - 5.1. Requisitos mentales
  - 5.2. Requisitos físicos
6. Condiciones de trabajo
7. Línea de movimiento
8. Comentarios



## Descripción de Puestos

### A)

TITULO DEL CARGO: **Director General de Tienda**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director Territorial

DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión general de tienda.
- \* Delegación de responsabilidades en inmediatos inferiores jerárquicos.
- \* Administración de recursos.
- \* Supervisión de ingresos/egresos.
- \* Comunicación de actividades de tienda a directores de tienda a nivel nacional.
- \* Comunicación de resultados al Director Territorial.
- \* Realización de juntas de tienda informativas.
- \* Atención a clientes en caso de ser requerido.

OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de venta
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura en Administración de Empresas o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante, aunque es preferible una experiencia superior a los cinco años.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.  
Capacidad crítica y objetiva.  
Consistencia y madurez física.  
Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.  
Equilibrio mental y extroversión equilibrada.  
Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

#### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al director un movimiento constante por la tienda. Aunque no es requisito una condición física ampliamente desarrollada.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas no requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión no es requisito indispensable. Son la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores mucho más necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material general de tienda. Atención esmerada al cliente. Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.  
Puede resultar altamente estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

*Seguridad:* Condiciones consideradas poco peligrosas. La mayor parte del trabajo se desarrolla entre el despacho y el piso de ventas.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo con mayor capacidad de ventas. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla , ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo de todos y cada uno de los puestos que conforman la tienda.

### **B)**

TITULO DEL CARGO: **Gerente de Líneas Duras**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de área de líneas duras.
- \*Delegación de responsabilidades en Jefes de Departamento y subordinados.
- \* Administración de recursos de área.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de área.
- \* Comunicación de actividades de área al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas a sus Jefes de Departamento y empleados de área.
- \* Atención a clientes en caso de ser requerido.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de venta
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

## ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Gerente de Líneas Duras un movimiento constante por la tienda, específicamente por su área y el almacén.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas no requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión no es requisito indispensable. Son la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores mucho más necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material de su área. Atención esmerada al cliente. Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

**Seguridad:** Condiciones consideradas poco peligrosas. La mayor parte del trabajo se desarrolla en el piso de ventas. En ocasiones será necesario que utilice faja, debido a que puede llegar a desarrollar trabajo de piso de ventas, tal como cargar mercancía.

**LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):**

Después de el desarrollo del training adecuado, el Gerente de Líneas Duras puede optar por otra gerencia o por una dirección de tienda. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

**COMENTARIOS:**

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla , ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo del área.

**C)**

**TITULO DEL CARGO: Gerente de Líneas Blandas**

**CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS:** Director General de Tienda

**DEBERES EJECUTADOS:**

- \* Supervisión de área de líneas blandas.
- \* Delegación de responsabilidades en Jefes de Departamento y subordinados.
- \* Administración de recursos de área.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de área.
- \* Comunicación de actividades de área al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas a sus Jefes de Departamento y empleados de área.

\* Atención a clientes en caso de ser requerido.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de venta
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

#### ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

##### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

##### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Gerente de Líneas Blandas un movimiento constante por la tienda, específicamente por su área y el almacén.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas no requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión no es requisito indispensable. Son la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores mucho más necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material de su área. Atención esmerada al cliente. Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

**CONDICIONES DE TRABAJO:**

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

*Seguridad:* Condiciones consideradas poco peligrosas. La mayor parte del trabajo se desarrolla en el piso de ventas. En ocasiones será necesario que utilice faja, debido a que puede llegar a desarrollar trabajo de piso de ventas, tal como cargar mercancía.

**LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):**

Después de el desarrollo del training adecuado, el Gerente de Líneas Blandas puede optar por otra gerencia o por una dirección de tienda. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

**COMENTARIOS:**

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla , ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo del área.

## D)

TITULO DEL CARGO: **Gerente de Alimentos y Perecederos**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda

DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de área de alimentos y perecederos.
- \* Delegación de responsabilidades en Jefes de Departamento y subordinados.
- \* Administración de recursos de área.
- \* Verificación de estado sanitario de los alimentos.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de área.
- \* Comunicación de actividades de área al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas a sus Jefes de Departamento y empleados de área.
- \* Atención a clientes en caso de ser requerido.

OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de venta
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

Es importante que el Gerente de Alimentos y Perecederos posea un conocimiento avanzado sobre aspectos de sanitización de productos perecederos.



El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

**Aptitudes:** Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.  
Capacidad crítica y objetiva.  
Consistencia y madurez física.  
Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.  
Equilibrio mental y extroversión equilibrada.  
Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

#### REQUISITOS FISICOS:

**Ejercitación:** El estado físico debe permitir al Gerente de Líneas duras un movimiento constante por la tienda, específicamente por su área y el almacén.

**Coordinación mental/visual:** Dado que las tareas físicas requieren precisión, además de coordinación mental y la capacidad de reacción.

**Responsabilidades:** Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material de su área, ya que es una de las que presenta mayor pérdida debido a la naturaleza del producto.  
Atención esmerada al cliente. Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

**Ambiente:** Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

**Seguridad:** Condiciones consideradas peligrosas, sobre todo en el Departamento de Carnes y en el de Pescados y Mariscos, por el tipo de herramientas utilizadas para el desempeño del trabajo.

La mayor parte del trabajo se desarrolla en el piso de ventas. En ocasiones será necesario que utilice faja, guantes, y el equipo de seguridad necesario dependiendo del Departamento en el que se encuentre.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Gerente de Alimentos y Perecederos puede optar por otra gerencia o por una dirección de tienda. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla , ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo del área.

### **E)**

TITULO DEL CARGO: **Gerente de Operaciones**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de área de Operaciones.
- \* Delegación de responsabilidades en Jefes de Departamento y subordinados.
- \* Administración de recursos de área.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de área.
- \* Comunicación de actividades de área al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas a sus Jefes de Departamento y empleados de área.

\* Atención a clientes en caso de ser requerido.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de venta
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

#### ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

##### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

##### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Gerente de Operaciones un movimiento constante por la tienda, específicamente por su área y el almacén.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material de su área.

El área de operaciones está vinculada con todo lo que sucede en almacén, cajas y cash office, por lo que la responsabilidad material y económica es en grado superior al resto de las gerencias. Atención esmerada al cliente. Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto, sobre todo por el factor económico que implica.

*Seguridad:* Condiciones consideradas poco peligrosas. La mayor parte del trabajo se desarrolla en el piso de ventas. En ocasiones será necesario que utilice faja, debido a que puede llegar a desarrollar trabajo de piso de ventas o en almacén.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Gerente de Operaciones puede optar por otra gerencia o por una dirección de tienda. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo del área. Para la elección del aspirante, se consideran factores mucho más vinculados a su capacidad de administración que a su personalidad.

## F)

TITULO DEL CARGO: **Gerente Nocturno**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda

DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de área, esto implica, tanto piso de ventas como almacén, pues es el encargado del desarrollo de todas las actividades nocturnas, es decir, la coordinación de las actividades para dejar lista la tienda para el día siguiente.
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos de tienda durante la noche.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de tienda durante la noche.
- \* Comunicación de actividades de área al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas con empleados.

OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Permitir el desarrollo de las actividades diarias, con la coordinación de actividades nocturnas que permitan a los empleados diurnos encontrar la tienda en las condiciones apropiadas.
- + Recepción de todo tipo de mercancías en almacén.
- + Administración de recursos.

ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura en Administración de Empresas o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

**Aptitudes:** Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.  
Capacidad crítica y objetiva.  
Consistencia y madurez física.  
Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.  
Equilibrio mental y extroversión equilibrada.  
Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

#### REQUISITOS FISICOS:

**Ejercitación:** El estado físico debe permitir al Gerente Nocturno un movimiento constante por la tienda y el almacén.

**Coordinación mental/visual:** Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

**Responsabilidades:** Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material de tienda durante la noche.  
Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

**Ambiente:** Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

La Gerencia nocturna implica sobre todo un gran desgaste físico y psíquico, debido a la gran cantidad de responsabilidades y a la diferencia horaria con el resto de las gerencias.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

**Seguridad:** Condiciones consideradas peligrosas. El trabajo se desarrolla tanto en el piso de ventas como en el almacén. En ocasiones será necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Gerente Nocturno puede optar por otra gerencia o por una dirección de tienda. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento sobre la tienda.

#### **G)**

TITULO DEL CARGO: **Jefe de Departamento (piso de ventas)**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda, Gerentes de: Líneas Duras, Líneas Blandas, Operaciones y Nocturno.

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de su Departamento, esto implica, tanto piso de ventas como almacén, pues es el encargado del desarrollo de todas las actividades de su Departamento.
- \* Compra de productos a proveedores.
- \* Desarrollo de estrategias de venta.
- \* Coordinación de las actividades de sus inmediatos inferiores jerárquicos
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos del Departamento.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de su departamento.

- \* Comunicación de actividades del Departamento a su Gerente de área.
- \* Comunicación de resultados a su Gerente de área.
- \* Realización de juntas informativas con empleados.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de ventas
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

#### ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

##### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Preparatoria o nivel académico equivalente.

*Experiencia:* Se recomienda experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart como empleado de piso de ventas.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto inmediato superior depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio suficiente) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Equilibrio mental.

Capacidad de liderar pequeños grupos.

Capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

Respeto por niveles jerárquicos superiores.

##### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Jefe de Departamento un movimiento constante por la tienda y el almacén.

Es preferible que su complexión física sea robusta, debido al esfuerzo físico que desarrolla.



*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material del departamento.

Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.  
Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto, aunque la presencia constante de su Gerente de área facilita al jefe de Departamento la toma de decisiones.

*Seguridad:* Condiciones consideradas peligrosas. El trabajo se desarrolla tanto en el piso de ventas como en el almacén. En ocasiones será necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Jefe de Departamento puede optar por una gerencia. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento sobre la tienda.

## H)

TITULO DEL CARGO: **Jefe de Departamento (alimentos)**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda, Gerentes de: Alimentos y Perecederos, Operaciones y Nocturno.

DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de su Departamento, esto implica, tanto piso de ventas como almacén, pues es el encargado del desarrollo de todas las actividades de su Departamento.
- \* Compra de productos a proveedores.
- \* Desarrollo de estrategias de venta.
- \* Sanitización del departamento y los productos.
- \* Verificación constante de alimentos perecederos.
- \* Coordinación de las actividades de sus inmediatos inferiores jerárquicos.
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos del Departamento.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de su departamento.
- \* Comunicación de actividades del Departamento a su Gerente de área.
- \* Comunicación de resultados a su Gerente de área.
- \* Realización de juntas informativas con empleados.

OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de ventas
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Preparatoria o nivel académico equivalente.

**Experiencia:** Se recomienda experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart como empleado de alimentos o perecederos.

Para puestos de Carnes, Pescados y Mariscos y panadería, son necesarios conocimientos básicos sobre el desarrollo de tareas relacionadas al puesto (Carniceros, Pescaderos y Panaderos)

El tiempo requerido para alcanzar el puesto inmediato superior depende directamente del desarrollo del aspirante.

**Aptitudes:** Inteligencia (grado medio suficiente) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Equilibrio mental.

Capacidad de liderar pequeños grupos.

Capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

Respeto por niveles jerárquicos superiores.

#### REQUISITOS FISICOS:

**Ejercitación:** El estado físico debe permitir al Jefe de Departamento un movimiento constante por la tienda y el almacén.

Es preferible que su complexión física sea robusta, debido al esfuerzo físico que desarrolla.

**Coordinación mental/visual:** Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Son sobre todo los Departamentos de Carnes y Pescados y Mariscos los que requieren de una perfecta coordinación, debido a la naturaleza de las herramientas de trabajo.

**Responsabilidades:** Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material del departamento.

Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

En Departamentos de Pescados y Mariscos, Carnes y Panadería, el desarrollo de las actividades diarias puede resultar peligroso debido a las herramientas de trabajo utilizadas: Cuchillos, cortadoras de carne, hornos, etc.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto, aunque la presencia constante de su Gerente de área facilita al jefe de Departamento la toma de decisiones.

*Seguridad:* Condiciones consideradas peligrosas. El trabajo se desarrolla tanto en el piso de ventas como en el almacén. La mayor parte del tiempo será necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Jefe de Departamento puede optar por una gerencia. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento sobre la tienda.

**I)**

TITULO DEL CARGO: **Jefe de Cash Office**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda y Gerente de Operaciones

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de Cash Office.
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos monetarios de tienda.
- \* Distribución de nómina.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de tienda.
- \* Comunicación de actividades de área al Gerente de Operaciones y al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Gerente de Operaciones y al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas con empleados de cash office.
- \* Atención a empleados en general.
- \* Distribución de recursos económicos de tienda.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos económicos de tienda

#### ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

##### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

Es preferible experiencia en entidades bancarias.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

Capacidad numérica desarrollada.

#### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico no exige al empleado una condición perfecta, son las cualidades mentales las más valoradas para este puesto.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero de toda la tienda.

Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto, sobre todo por el factor económico que implica.

*Seguridad:* Condiciones consideradas poco peligrosas. La mayor parte del trabajo se desarrolla en cash office.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Jefe de Cash Office puede optar por otra jefatura de departamento o solicitar un puesto en la Gerencia. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo del área. Para la elección del aspirante, se consideran factores mucho más vinculados a su capacidad de administración que a su personalidad.

#### J)

TITULO DEL CARGO: **Jefe de Cajas**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda y Gerente de Operaciones.

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de Cajas y Servicio al cliente.
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos monetarios de cajas.
- \* Distribución de cajeros por turnos y horarios.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de cajas.
- \* Comunicación de actividades de área al Gerente de Operaciones y al Director General de Tienda.
- \* Comunicación de resultados al Gerente de Operaciones y al Director General de Tienda.
- \* Realización de juntas informativas con empleados de cajas y servicio al cliente.
- \* Atención a empleados en general.
- \* Distribución de recursos económicos de cajas.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos económicos de cajas

## ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Amplia experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

Es preferible experiencia en entidades bancarias.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

Capacidad numérica desarrollada.

### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico no exige al empleado una condición perfecta, son las cualidades mentales las más valoradas para este puesto.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero de cajas.

Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.



Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto, sobre todo por el factor económico que implica.

**Seguridad:** Condiciones consideradas poco peligrosas. La mayor parte del trabajo se desarrolla en el área de cajas.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Jefe de Cajas puede optar por otra jefatura de departamento o solicitar un puesto en la Gerencia. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla , ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del trabajo del área. Para la elección del aspirante, se consideran factores mucho más vinculados a su capacidad de administración que a su personalidad.

#### **K)**

TITULO DEL CARGO: **Jefe de Almacén**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda, Gerente de Operaciones, Gerente Nocturno.

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Supervisión de área, esto implica, tanto piso de ventas como almacén, pues es el encargado del desarrollo de todas las actividades de almacenaje.
- \* Distribución de mercancías en almacén/stockage.
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos de almacén.

- \* Supervisión de ingresos/egresos de mercancías.
- \* Comunicación de actividades de área al Gerente de Operaciones.
- \* Comunicación de resultados al Gerente de Operaciones.
- \* Realización de juntas informativas con empleados de almacén.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Recepción de todo tipo de mercancías en almacén
- + Administración de recursos/stockage

#### ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

##### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Preparatoria o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

##### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Jefe de Almacén un movimiento constante por la tienda y el almacén.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

Es preferible una complexión física robusta.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de mercancías del almacén.

Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

La Jefatura de Almacén implica sobre todo un gran desgaste físico y psíquico, debido a la gran cantidad de responsabilidades que tiene.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

*Seguridad:* Condiciones consideradas peligrosas. El trabajo se desarrolla sobre todo en el almacén. Todo el tiempo es necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Jefe de Almacén puede optar por otra jefatura o por una gerencia. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento sobre la tienda y la distribución en almacén de todo tipo de mercancías.

**L)**

**TITULO DEL CARGO: Jefe de Recursos Humanos**

**CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS:** Director General de Tienda,  
Gerente de Operaciones.

**DEBERES EJECUTADOS:**

- \* Reclutamiento y Selección de personal.
- \* Contratación, formación y adiestramiento.
- \* Pago de nómina y manejo de caja de ahorro.
- \* Altas, bajas y seguridad social.
- \* Comunicación interna/externa.
- \* Representación legal ante la Junta de Conciliación y Arbitraje.
- \* Manejo y actualización de comisiones mixtas.
- \* Delegación de responsabilidades en subordinados.
- \* Administración de recursos de humanos.
- \* Supervisión de desarrollo del personal.
- \* Comunicación de actividades de área al Gerente de Operaciones.
- \* Comunicación de resultados al Gerente de Operaciones.
- \* Realización de juntas informativas con empleados de tienda.

**OBJETIVOS DE TRABAJO:**

- + Administración de Recursos Humanos
- + Optimización del tiempo con la Selección adecuada
- + Formación constante
- + Comunicación de tienda

**ANALISIS Y ESPECIFICACIONES**

**Requisitos Mentales:**

**Instrucción:** Licenciatura en Psicología, Relaciones Industriales, Comunicación Organizacional o preparación académica equivalente.

**Experiencia:** Experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.

Amplia experiencia en Departamentos de Recursos Humanos  
Es recomendable que el aspirante cuente con no menos de cinco años de experiencia en el puesto.

**Aptitudes:** Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.

Capacidad de liderazgo.

Capacidad crítica y objetiva.

Consistencia y madurez física.

Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.

Equilibrio mental y extroversión equilibrada.

Gran capacidad de decisión ante situaciones inesperadas.

Amplia capacidad comunicativa.

#### REQUISITOS FISICOS:

**Ejercitación:** El estado físico debe permitir al Jefe de Recursos Humanos un movimiento constante por la tienda y el almacén.

**Coordinación mental/visual:** Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

**Responsabilidades:** Coordinación, evaluación y formación constante de la plantilla.

Delegación de responsabilidades a inferiores jerárquicos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

**Ambiente:** Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

La Jefatura de Recursos Humanos implica sobre todo un gran desgaste psíquico.

Puede resultar estresante debido al nivel de responsabilidad del puesto.

*Seguridad:* Condiciones consideradas poco peligrosas. El trabajo se desarrolla en el despacho, en piso de ventas y en el almacén. En ocasiones será necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Jefe de Recursos Humanos puede optar por otra jefatura o por una gerencia. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente no son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del campo de la comunicación interna y las Relaciones Industriales.

#### **M)**

TITULO DEL CARGO: **Coordinador de Capacitación de Recursos Humanos**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Director General de Tienda, Gerente de Operaciones, Jefe de Recursos Humanos.

#### DEBERES EJECUTADOS:

- \* Reclutamiento y Selección de personal.
- \* Contratación, formación y adiestramiento.

- \* Pago de nómina y manejo de caja de ahorro.
- \* Altas, bajas y seguridad social.
- \* Comunicación interna/externa.
- \* Manejo y actualización de comisiones mixtas.
- \* Administración de recursos de humanos.
- \* Supervisión de desarrollo del personal.
- \* Comunicación de actividades de área al Jefe de Recursos Humanos.
- \* Comunicación de resultados al Jefe de Recursos Humanos.
- \* Realización de juntas informativas con empleados de tienda.

#### OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Administración de Recursos Humanos.
- + Optimización del tiempo con la Selección adecuada.
- + Formación constante.
- + Comunicación de tienda.

#### ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

##### Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Licenciatura en Psicología, Relaciones Industriales, Comunicación Organizacional o preparación académica equivalente.

*Experiencia:* Experiencia en el grupo CIFRA-Wal Mart.  
Amplia experiencia en Departamentos de Recursos Humanos.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio superior) Espíritu emprendedor.  
Capacidad de liderazgo.  
Capacidad crítica y objetiva.  
Consistencia y madurez física.  
Desarrollada capacidad de resistencia ante el estrés y situaciones de crisis.  
Equilibrio mental y extroversión equilibrada.  
Amplia capacidad comunicativa.

#### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Coordinador de Recursos Humanos un movimiento constante por la tienda y el almacén.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Además de la coordinación mental y la capacidad de reacción, factores necesarios para el puesto.

*Responsabilidades:* Coordinación, evaluación y formación constante de la plantilla bajo la supervisión del Jefe de Recursos Humanos.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

La Coordinación de Recursos Humanos implica sobre todo un gran desgaste psíquico.

*Seguridad:* Condiciones consideradas poco peligrosas. El trabajo se desarrolla en el despacho, en piso de ventas y en el almacén. En ocasiones será necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Coordinador de Capacitación de Recursos Humanos puede optar por la Jefatura de Recursos Humanos. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Los aspirantes al puesto generalmente no son elegidos dentro de la plantilla, ya que, dada la naturaleza del puesto, es necesario un amplio conocimiento del campo de la comunicación interna y las Relaciones Industriales.



**N)**

TITULO DEL CARGO: **Empleado de piso de ventas**

CARGOS DE LOS SUPERIORES INMEDIATOS: Gerentes de: Líneas Duras, Líneas Blandas, Alimentos y Perecederos, Operaciones y Nocturno. Jefes de Departamento.

DEBERES EJECUTADOS:

- \* Llenado de estantería.
- \* Compra de productos a proveedores.
- \* Desarrollo de estrategias de venta.
- \* Coordinación de las actividades de grupo.
- \* Administración de recursos del Departamento bajo la supervisión de su Jefe.
- \* Supervisión de ingresos/egresos de su departamento.
- \* Comunicación de actividades del Departamento a su Jefe de Departamento.
- \* Comunicación de resultados a su Jefe de Departamento.
- \* Asistencia a juntas informativas.

OBJETIVOS DE TRABAJO:

- + Altos niveles de ventas
- + Evitar pérdidas
- + Administración de recursos

ANALISIS Y ESPECIFICACIONES

Requisitos Mentales:

*Instrucción:* Secundaria o nivel académico equivalente.

*Experiencia:* No es requerida ningún tipo de experiencia.

El tiempo requerido para alcanzar el puesto inmediato superior depende directamente del desarrollo del aspirante.

*Aptitudes:* Inteligencia (grado medio suficiente) Espíritu emprendedor.

Consistencia física.

Equilibrio mental.

Respeto por niveles jerárquicos superiores.

#### REQUISITOS FISICOS:

*Ejercitación:* El estado físico debe permitir al Empleado de piso de ventas un movimiento constante por la tienda y el almacén.

Es preferible que su complexión física sea robusta, debido al esfuerzo físico que desarrolla.

*Coordinación mental/visual:* Dado que las tareas físicas requieren gran precisión, la coordinación entre mente y visión es requisito indispensable. Sobre todo en áreas de perecederos.

*Responsabilidades:* Patrimonio: pérdidas parciales o totales de dinero, mercancías y material del departamento, así como del equipo de seguridad que se le proporciona.

#### CONDICIONES DE TRABAJO:

*Ambiente:* Condiciones agradables de trabajo, relaciones de comunicación abiertas con todos los empleados.

*Seguridad:* Condiciones consideradas peligrosas sobre todo en área de almacén y Alimentos y Perecederos.

El trabajo se desarrolla tanto en el piso de ventas como en el almacén.

Todo el tiempo es necesario que utilice faja y equipo de seguridad.

#### LINEA DE MOVIMIENTO (PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS):

Después de el desarrollo del training adecuado, el Empleado de piso de ventas puede optar por una Jefatura de Departamento. Existe también la posibilidad de transferencia a otras tiendas del grupo. Ascensos dependientes del desarrollo del aspirante.

#### COMENTARIOS:

Se recomienda que el Empleado a contratar tenga una edad media entre los 18 y 21 años, debido a que su carácter es más voluble y puede seguir órdenes más fácilmente. Por otro lado, el hecho de ser joven proporciona a la tienda una imagen de juventud. Es riesgoso por que puede implicar gran rotación de personal.

# IV Impresos y objetos Wal Mart

---



## IV Documentos, impresos y objetos Wal Mart

Otro de los elementos que complementa y refleja la cultura de Wal Mart es toda la documentación relacionada con sus procedimientos y rituales, en esta parte de los anexos, ofrecemos al lector algunos de los documentos mencionados a lo largo de esta investigación, así como algo de la publicidad editada durante el período de análisis:

1. La Lista de Revisión del Nuevo Asociado es entregada al empleado durante su formación inicial, y es una herramienta de apoyo para los Ritos de Integración, utilizada específicamente durante la Bienvenida. Enfatiza los puntos culturales que el empleado debe aprender y asimilar en el momento de entrar a trabajar en Wal Mart.

2. La Matriz de Desarrollo para el Asociado es la plantilla que refleja los cursos y videos a los que el empleado va teniendo acceso durante su estancia en la tienda. No todos los videos y documentos que se muestran en esta matriz tienen que ser revisados por todos los empleados, de los que se muestran son obligatorios:

A) Los correspondientes a la Cultura Corporativa Wal Mart.

B) Los correspondientes a su puesto y departamento.

C) Los de seguridad.

3. El Diploma Wal Mart se entrega a los empleados que han sido sometidos a una formación más específica de puesto. Académicamente no posee ningún valor, pero sirve de refuerzo a los Ritos de Trabajo durante la formación y permite un reconocimiento para el empleado a nivel interno.

4. La Evaluación del Asociado es una herramienta para llevar a cabo uno de los Rituales de trabajo. En ella se abstraen elementos correspondientes al desarrollo de las actividades laborales de un empleado en un determinado período de tiempo.

5. Los elementos que se muestran en este anexo, son algunos de los pines y gaffettes que el empleado ostenta en su uniforme, lo que permite al mismo destacar del resto, dado que los uniformes son de uso obligatorio.

6. La publicidad que se anexa muestra un caso excepcional en las tiendas Wal Mart en general, ya que la empresa tiene una política de no invertir dinero en publicidad, y utiliza el boca a boca debido a que sus precios son bajos. En la tienda de Aguascalientes se utilizó este recurso ya que la tienda fue ubicada en una zona destacadamente elevada a nivel económico, lo que hizo pensar a la población que los precios estaban por encima de la competencia.