

INFORME FINAL PRÁCTICA PROFESIONAL L'ORÉAL COLOMBIA

JENNY VALENTINA PRIETO ACOSTA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

SEDE DOCTOR ANGÉLICO

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C.

2022-2

IMPLEMENTACIÓN DE POWER BI PARA PARA LA GENERACIÓN DE INFORMES
EFICIENTES EN EL ÁREA DE FIANZAS DE L'ORÉAL COLOMBIA

Jenny Valentina Prieto Acosta

Universidad Santo Tomás

Opción de grado II DA8S

TUTOR

Jorge Eliécer Gaitán Méndez

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá D.C.
2022-2

RESUMEN

El presente documento describe el planteamiento y elaboración del plan de mejora desarrollado para el área de Finanzas en L’Oreal Colombia, en el cargo de practicante profesional, donde se evidencia el trabajo realizado en el mismo cargo, y la aplicación de la propuesta de mejora en el marco del análisis DOFA del área, explicando de manera detallada el inicio, desarrollo y finalización de los objetivos fijados durante el periodo de tiempo de seis (6) meses.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, los agradecimientos son para mi mamá y para mi abuela, las mujeres más importantes en la historia de mi vida, no solo porque una de ellas me dio la vida, sino porque a diario me dan motivos para vivirla, porque gracias a ellas estoy aquí hoy, estoy orgullosa de la mujer que soy y creo que es posible cumplir los sueños y metas que me proponga hoy, mañana y siempre. En un segundo lugar, quisiera agradecer a mi familia , amigos y compañeros, que con su apoyo constante hicieron de este sueño realidad, tendrán para siempre un lugar en mi corazón por sus constantes esfuerzos y palabras de aliento durante esta pequeña travesía de mi vida, gracias a esta experiencia, creo fielmente que amigos son la familia que cada persona escoges. Por último, me gustaría agradecer a la institución y en especial a todos los profesores que hicieron de mis años como universitaria, los mejores años de mi vida, y me hicieron semestre a semestre amar aún más mi carrera, mi profesión y lo que ahora se convierte oficialmente en mi título, no me queda mas que gratitud por cada momento compartido en los salones de clase y afuera de ellos. Quedo eternamente agradecida por esta oportunidad que me brindó la vida y cada persona que estuvo a mi lado para poder estar finalmente hoy aquí.

INTRODUCCIÓN

L'Oreal Paris es la empresa fabricante de cosméticos más grande del mundo que ha desarrollado sus actividades en distintos campos concentrándose en el color del cabello, el cuidado de la piel, la protección solar, el maquillaje, la perfumería y el cuidado del cabello de alta calidad. Sus marcas se encuentran en más de 150 países e incluyen nombres tan conocidos como Lancôme, Maybelline, Garnier, Redken, etc. La empresa es conocida por su participación en la investigación y el desarrollo, además, de su capacidad de adaptación al cambio con el paso de los años como ha sido demostrado desde su creación en 1909. Para L'Oréal su principal misión es proporcionar tanto a las mujeres como a los hombres del mundo las mejores innovaciones cosméticas en términos de calidad, eficacia y seguridad y en 1993, como en muchos otros países, L'Oreal establece sus operaciones en Colombia y desde entonces ha realizado diversas modificaciones que lo llevan a ser uno de los países poseedores de su propia planta de producción nacional y exportadora a 13 países de América Latina.

Dicho esto, y bajo el desempeño del cargo de practicante para el área de finanzas de la línea de consumo masivo Colombia, es posible identificar diversas oportunidades y barreras en pro de la visión de la compañía, de esta manera, mediante la realización de un diagnostico sobre las funciones principales de dicho cargo, se ve necesario el planteamiento de un plan de mejora sobre el reporte de cifra diaria proceso vitalicio en la realización de la estructura comercial de la empresa. Por medio de la implementación de Power bi para para la generación de informes, se busca poder gestionar este reporte de forma concreta y eficiente, de esta manera transformar los datos en información significativa a la hora de su análisis en la toma de decisiones óptima tanto del área de finanzas, como para L'Oreal Colombia.

ÍNDICE

1. LA EMPRESA.....	7
1.1 Aspectos Generales	7
1.1.1 Misión, visión y valores	7
1.1.2 Ubicación geográfica.....	8
1.1.3 Estructura organizativa.....	9
1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica	10
1.1.4.1 Análisis DOFA.....	10
1.1.4.2.1 Fortalezas	11
1.1.4.2.2 Oportunidades.....	11
1.1.4.2.3 Debilidades	11
1.1.4.2.4 Amenazas	12
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	12
2.2 Importancia limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales	13
2.3 Objetivo General.....	13
▪ Objetivos Específicos.....	13
3. CONTENIDO DEL PLAN DE MEJORA.....	14
3.1 Propuesta de Mejora.	14
3.2 Conclusiones.	15
3.3 Bibliografía.	16
4. SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL.	17
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización	17
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	17

1. LA EMPRESA.

1.1 Aspectos Generales

L'Oréal es una empresa francesa de cosmética y belleza fundada en 1909 por el químico Eugène Schueller en Clichy, es la empresa de cosméticos más grande del mundo, con su sede en París. Durante más de 110 años, han dedicado su energía y competencias únicamente a un negocio: la belleza. Eligen prestar su experiencia para servir a mujeres y hombres de todo el mundo, satisfaciendo la infinita variedad de deseos de belleza. Están comprometidos a cumplir esta misión de manera ética y responsable.

La marca francesa es especialmente popular en los Países Bajos, Bélgica, Hungría, Ucrania, Brasil, Colombia, Argentina, India, Tailandia y Turquía. Sin embargo, cuenta con presencia en más de 150 países y 517 patentes registradas en diversos tipos de productos, gracias a las distintas divisiones bajo las que se conforma. Lo que une a dichas divisiones y sus respectivas marcas es una pasión común por la belleza y el hecho de que todas se benefician de la poderosa investigación de L'Oréal para mantener el flujo de innovaciones. La empresa también es la marca más popular en tres continentes, Asia, Europa y América del Sur.

1.1.1 Misión, visión y valores

Misión: Nuestro objetivo es ofrecer a todos los ciudadanos del mundo, lo mejor de la Belleza, en materia de calidad, eficacia, seguridad, sinceridad y responsabilidad. Para satisfacer todas las necesidades y deseos de Belleza en su infinita diversidad, porque la Belleza es una búsqueda permanente.

Innovamos sin cesar para crear los productos y servicios más eficaces porque promovemos la diversidad. Nuestras marcas están comprometidas para que todos los tipos de Belleza puedan expresarse porque queremos ser ejemplares con una visión a largo plazo. Basamos nuestras acciones en fuertes valores y principios éticos exigentes. Y porque somos el líder mundial de la Belleza. Somos conscientes de que todo lo que hacemos puede tener un impacto significativo. (L'Oréal Groupe, 2022)

Visión

Nivel Internacional: L'Oréal ha elegido una estrategia única: La Universalización. Esto significa globalización que captura, entiende, y respeta

las diferencias. Diferencias en deseos, necesidades y tradiciones para ofrecer belleza “a la medida” y cumplir con las aspiraciones de consumidores en cualquier parte del mundo. L'Oréal se maneja con esta visión del mundo. Para L'Oréal, la universalización se trata de tener una presencia verdaderamente global a través de una organización única. (L'Oréal Groupe, 2022)

Nivel Nacional: Convertirnos en la compañía de belleza #1 en Colombia, transformar el negocio de la belleza en Colombia, transformar la vida de nuestros empleados y transformar la vida de la vida de las familias colombianas. Estamos estratégicamente concentrados, pero operativamente descentralizados. Los equipos locales están empoderados. (L'Oréal Groupe, 2022)

Valores:

- *Integridad:* Porque actuar con integridad es vital para construir y mantener la confianza y buenas relaciones.
- *Respeto:* Porque lo que hacemos tiene un impacto directo en muchas y diversas partes interesadas.
- *Transparencia:* Porque siempre debemos ser sinceros y capaces de justificar nuestras acciones y decisiones.
- *Valor:* Porque las preguntas éticas rara vez son fáciles, pero deben ser abordadas. (L'Oréal Groupe, 2022)

1.1.2 Ubicación geográfica

L'Oréal cuenta con más de 40 plantas alrededor del mundo, en todos los continentes la ambición de estas plantas es alcanzar la excelencia en sus operaciones, seguridad, calidad, eficiencia, y producir la cantidad y en el momento correcto.

En Colombia se encuentra presente con 15 de las 27 marcas que desarrolla a nivel internacional. Dispone, en este país de una planta de producción en Funza, Cundinamarca y un centro administrativo ubicado en la ciudad de Bogotá, más específicamente en el Edificio La Noventa en la Cl. 90 #11-13, Chicó Norte.

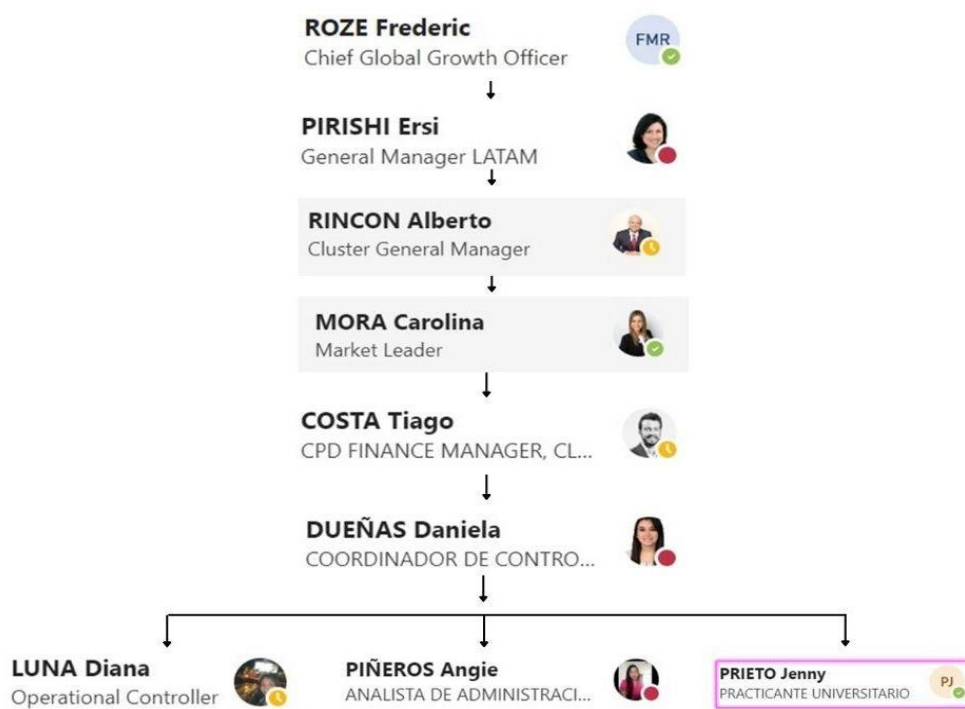
Tabla 1. . *Direcciones para “Edificio la Noventa” Bogotá, Colombia. (diciembre 2022)*



Fuente: Google Maps

1.1.3 Estructura organizativa

Tabla 2. La estructura organizativa empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica

L'Oréal cuenta con distintas divisiones para poder desarrollar visiones específicas en sus diversos canales de distribución y producción. Dentro de su organización existen las siguientes unidades:

- La División Productos Profesionales (DPP), la División de Cosmética Activa (DCA), la División de Marketing Internacional (DMI), la L'Oréal Luxe (LUXE) y la División de Consumo Masivo (CPD).

Cómo practicante profesional, las funciones que han sido asignadas para este cargo pertenecen a la de División de Consumo Masivo (CPD), más específicamente al área de finanzas. Esta última división ofrece una línea de calidad, innovación y tecnología en diversos productos de belleza. En Colombia está presente con sus marcas L'Oreal Paris, Garnier, Maybelline y Vogue.

1.1.4.1 Análisis DOFA

Tabla 3. DOFA propuesto para el plan de mejora.

	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
ORIGEN INTERNO	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constante seguimiento sobre la cifra del sector CPD (Excel) • Formación continua, no solo para seguir un proceso sino también mejorarlo. • Cuenta con diversas plataformas que almacenan información financiera importante. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso de herramientas con limitaciones en cuanto a la cantidad de datos con los que puede trabajar. • Los constantes cambios dificultan el tema de actualizaciones y ajustes que tiene a diario la estructura comercial de la empresa.
ORIGEN EXTERNO	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevas Tecnologías adaptables a las necesidades de el sector de CPD. • Nuevas oportunidades de negocio en tiempo real. • Mercados con procesos de automatización de procesos manuales. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de implementación de nuevas herramientas relacionadas con la visualización de datos a la hora de usar Herramientas BI. • La existencia de un riesgo sobre la información de las empresas.

Fuente: *Elaboración propia.*

1.1.4.2.1 Fortalezas

- El constante seguimiento sobre la cifra del sector CPD a través de una hoja de cálculo de Excel que permite tener conocimiento sobre los diferentes canales de venta del sector, su crecimiento y la cifra de años y meses pasados, para su monitoreo y comparación en pro del sector y de la empresa.
- La formación continua en el sector, que no solo permite seguir un proceso determinado sino también su mejoramiento. De esta manera se facilita el poder establecer una continuidad en el área que favorece la evaluación de resultados
- L'Oréal cuenta con diversas plataformas cómo lo son Boost, Compass, SAP, etc. que almacenan la información financiera importante de la compañía, esto permite tener un fácil acceso dicha información, y que sectores como CPD tengan un flujo constante de conocimiento sobre el desarrollo y el cumplimiento de objetivos del área.

1.1.4.2.2 Oportunidades

- Existen en el mercado diversas opciones de soluciones tecnológicas para las necesidades del sector de CPD, cómo lo son las nuevas herramientas enfocadas en la inteligencia empresarial. Gracias a las nuevas funciones de este servicio de análisis de datos, Power BI une diferentes fuentes de información, las analiza y propone la investigación comparativa de estos datos para la facilitación de tomas de decisiones.
- La visualización de oportunidades de negocio en tiempo real a través de aplicaciones como Power BI les permite a compañías como L'Oréal mantenerse competitivo a través de visualizaciones interactivas en el mercado globalizado del cual hace parte su principal foco de inversores y clientes a nivel nacional e internacionales.
- L'Oréal siempre está en busca del incremento de la eficiencia de sus procesos en cada uno de los departamentos de la compañía, Power BI, brinda la oportunidad de generar una automatización de procesos manuales, que permita la generación de informes interactivos con fácil acceso a datos dentro del área y la empresa.

1.1.4.2.3 Debilidades

- El uso de determinadas herramientas con limitaciones en cuanto a la cantidad de datos con los que se puede trabajar representa la generación de retrasos en el uso de dichos datos que son requeridos en muchas ocasiones de manera inmediata para la oportuna toma de decisiones.

- Los constantes cambios por los que pasa el área financiera en la División de Consumo Masivo dificultan las prontas actualizaciones de archivos de Excel y ajustes que tiene a diario la estructura comercial de la empresa, esto retrasa la visualización de dicha información que representan nuevas oportunidades para L'Oréal.

1.1.4.2.4 Amenazas

- La implementación de nuevas herramientas relacionadas con la visualización de datos, cómo lo es Power BI, puede generar retrasos a la hora de adaptarse a un nuevo modelo que presenta un informe inusual a lo destacado en contextos pasados.
- La existencia de un riesgo sobre la información a la hora de crear nuevos informes por parte del personal que no posea una experiencia previa sobre este tipo de herramientas de inteligencia empresarial.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

En el transcurso de la práctica profesional se identifican diferentes debilidades y amenazas que se pueden mejorar desde el área de finanzas para una compañía como L'Oréal en para el sector comercial. Dentro de las diversas funciones que fueron especificadas para el cargo de practicante, cobra gran importancia la responsabilidad del archivo “cifra diaria” que permite llevar un registro sobre los clientes para la mejor comprensión de su desempeño a través del tiempo y en comparación con otros periodos de tiempo.

Como practicante de finanzas para la División de Consumo Masivo (CPD) se crea la necesidad de optimizar el proceso de creación y representación de la cifra diaria para el área financiera y comercial de L'Oréal Colombia, en donde se transforme la manera de plasmar y visualizar este archivo de manera más eficiente, y que permita una mejor comprensión de este para la toma de decisiones de dichas áreas. Mediante la herramienta de inteligencia de negocios PowerBI, se propone visibilizar de manera más clara y concisa los datos pertenecientes al archivo de cifra diaria, para su correcta legibilidad y comprensión a la hora de analizar los datos fácilmente, esto gracias a que este programa es definido como una herramienta con: “la capacidad de combinar datos confidenciales y oportunos que van de

acuerdo con el poder de análisis en todos los ambientes y a todos los usuarios.” (Díaz, R. A., Acosta, J. L., & Checa, M. A. 2022)

2.2 Importancia limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales

La implementación de una herramienta como PowerBI brinda a L'Oréal la optimización de tomas de decisiones basadas en la cifra diaria de la compañía en Colombia, gracias a su capacidad de transformar y combinar datos de múltiples orígenes, que junto a la flexibilidad que brinda la inteligencia de negocios, permite analizar en profundidad los datos y encontrar patrones dentro de los límites de tiempo de años o meses requeridos. Esta herramienta también permite: “hacer modelado de datos, exploraciones de asociaciones entre datos tradicionales y big data, visualización con gráficos vistosos, potentes y atractivos, permite la toma de decisiones, comprimen los datos habituales en un factor de 1 a 10” (Díaz, R. A., Acosta, J. L., & Checa, M. A. 2022); esto permite cargar grandes cantidades de datos, consultarlos dinámicamente desde fuentes externas, de esta manera le da significado y contexto a la inteligencia comercial ya que le brinda al usuario la información que necesita cuando sea apropiado.

2.3 Objetivo General

- Implementar una interfaz en PowerBI para el manejo óptimo de la información de las cifras diarias convirtiendo los datos en información significativa para el análisis del sector financiero de la CPD en L'Oréal Colombia
 - **Objetivos Específicos**
- Realizar un diagnóstico del proceso realizado en la cifra diaria necesario para la estructura comercial de la empresa.
- Analizar los datos recolectados logrando identificar las actividades que pueden ser optimizadas a partir de la verificación las diferentes herramientas utilizadas para la inteligencia de negocios.
- Proponer los ajustes al proceso en pro de la organización para gestionar la información de forma rápida mejorando la toma de decisiones.

3. CONTENIDO DEL PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora.

L'Oreal Paris Colombia es una empresa que desarrolla cada una de sus actividades mediante distintas divisiones que trabajan en pro de visiones específicas, esta determinación de procesos en sus diversos canales de distribución y producción son las acciones que permiten tener un control y retroalimentación sobre cada movimiento realizado en la empresa. Para la División de Consumo Masivo (CPD), más específicamente al área de finanzas, es de suma importancia la lectura de su información de manera periódica y entendible. Lo que permite el reporte de cifra diaria, es la capacidad de tener un enfoque más cercano y detallado sobre las operaciones realizadas por los clientes de L'Oreal en Colombia, a lo largo del mes.

Como expone Huilcapi y Gallegos en su obra “la importancia de un buen diagnóstico en las organizaciones es conocer sus capacidades y a lo que se enfrentan; teniendo en cuenta la economía globalizada y el ambiente empresarial complejo de la actualidad” (2020). Es por ello que mediante la realización de un diagnóstico sobre la generación del reporte para la cifra diaria, se adquiere una hoja de ruta rápida y segura de las debilidades identificadas, y es la entrada perfecta para poder planificar un proyecto de mejora que permita usar la recolección y procesamiento de información relevante para comprender su funcionamiento, para así, poder identificar las debilidades y fortalezas presentes en el análisis del sector financiero de la CPD en L'Oréal Colombia.

Ahora bien, gracias a la lectura de dicho diagnóstico e identificar los problemas principales en este contexto, se puede definir el problema central del plan de mejora y así visualizar las relaciones de causa y efecto en base a la búsqueda de la optimización de este reporte, por medio del uso de herramientas de inteligencia de negocios. Antes de poder proponer una solución más eficaz, se debe comprender el estado actual del proceso en diagnóstico. En cuanto al reporte de cifra diaria, se determina que el problema fundamental de este va de mano con las limitaciones de parte del programa de software de hojas de cálculo “Excel”, las constantes actualizaciones en el sector financiero de la CPD y el flujo de ventas en una multinacional tal como lo es L'Oréal Colombia requiere de una visualización constante de datos que en muchos casos se ve retrasada por la alta afluencia de información que a diario se ve actualizada y no es plasmada de manera inmediata por las limitaciones del software mencionado anteriormente.

Así entonces, si el contenido de los datos sobrepasa la capacidad recomendada de la programación de ofimática, esto ocasionaría diferentes dificultades frente a la lectura de estos datos en plataformas como Excel, especialmente si dicha información está incluida dentro de un único archivo, como lo es el caso del reporte seleccionado. De igual manera, la división y repartición de los datos en archivos de menor almacenamiento, repercutiría en un deterioro del control, frente a que este documento debe ser de carácter transferible. Además, Excel no es considerado “user- friendly”, es decir un programa fácil de usar o en muchas ocasiones de entender, el programa posee una gran sensibilidad a los errores de tipificación, que, aunque pueden ser comunes podrían representar un conflicto en la lectura de los resultados. Por ejemplo, múltiples intercambios de datos, ideas y archivos pueden no culminar en el documento final, la duplicación e incluso la entrada de datos inexacta son un riesgo con este tipo de intercambio; diferentes miembros del mismo sector pueden presentar dificultades para realizar un seguimiento de los archivos comparables enviados de un lado a otro y, como resultado, se puede enviar una versión desactualizada de la información.

Dicho esto, y con el propósito exacto de buscar optimizar al proceso de generación y visualización del reporte de cifra diaria en pro de la organización, se busca un nuevo instrumento que supla las necesidades del sector financiero. Las herramientas de inteligencia de negocios (herramientas de BI) tienen como objetivo ayudarlo a comprender las tendencias y obtener información de sus datos para que pueda tomar decisiones comerciales tácticas y estratégicas; tal como lo es Power BI, esta aplicación permite al sector financiero de la CPD en L'Oréal Colombia “ GENERAR VALOR de forma que los procesos se hagan de la manera más eficiente, sin errores de manipulación de datos (...) haciendo a todos partícipes de la cadena de valor del proceso” (Meseguer, 2016). Esto no solo permite conectarse a orígenes de datos en Power BI desde cualquier archivo existente en el *Desktop* y crear un informe, sino también, permite publicar dicho informe compartirlo para que los usuarios comerciales en el servicio Power BI y en dispositivos móviles puedan ver e interactuar con el informe de manera óptima y con gráficos de fácil comprensión.

3.2 Conclusiones.

Actualmente L'Oréal Paris es una de las principales empresas distribuidoras de cosméticos en el mundo, para Latinoamérica, especialmente en Colombia es de primordial importancia tener un constante seguimiento sobre sus ventas en cada una de sus divisiones y

canales de distribución, es por ello que el constante seguimiento sobre la cifra diaria del área financiera para la división de consumo masivo (CPD), es la principal función desarrollada en el cargo de practicante financiero de esta empresa. Este seguimiento se desarrolla a través de un único archivo de Excel que contiene múltiples datos necesario para el entendimiento de esta información, sin embargo, estas hojas de cálculo cuentan con limitaciones que hacen menos eficiente su generación y visualización.

Es por ello que, mediante la implementación de una interfaz en PowerBI se permite tanto a este sector como a otros de la compañía tener un manejo óptimo de la información, el desarrollo de este plan de mejora le permitiría a L'Oréal visualizar y controlar la información correspondiente al reporte de cifra diaria dentro del área financiera para la división de consumo masivo (CPD), brindando así un beneficio en la toma de decisiones y representación de datos necesarios a la hora de tener un análisis financiero y comercial sobre esta división de L'Oréal Colombia.

3.3 Bibliografía.

Horas, D. 5. Fórmulas y funciones. Ecorfan.org. Recuperado el 13 de febrero de 2023, de <https://www.ecorfan.org/congresos/3erannual/Introduccion%20a%20EXCEL%20Formulas%20y%20Funciones.pdf>

Huilcapi, S. I., & Gallegos, D. N. (2020). Importancia del diagnóstico situacional de la empresa. Revistaespacios.com. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n40/a20v41n40p02.pdf>

L'Oréal. El deseo de Belleza ha existido desde el comienzo de la Humanidad Es una aspiración universal que va más allá del tiempo, los países y las culturas. Loreal.com. Recuperado el 14 de febrero de 2023, de <https://www.loreal.com/-/media/project/loreal/brand-sites/corp/master/lcorp/2-group/our-purpose-country-pages/spanish--our-purpose.pdf>

Meseguer, T.. *EL BUSINESS INTELLIGENCE EN LAS PYMES. HERRAMIENTA POWER BI*. Upct.es. Recuperado el 13 de febrero de 2023, de <https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/5728/tfm-mes-bus.pdf>

What is Power BI?. Microsoft.com. Recuperado el 13 de febrero de 2023, de <https://learn.microsoft.com/en-us/power-bi/fundamentals/power-bi-overview>

Vista de Power bi como herramienta de apoyo a la toma de decisiones. (s/f). Edu.cu.

Recuperado el 14 de febrero de 2023, de

<https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2949/2904>

4. SEGUIMIENTO PRÁCTICA PROFESIONAL.

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

CICLO	ACTIVIDADES	LOGROS Y LIMITACIONES
AGOSTO	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y análisis de reporte de cifra diaria por canales, sub-canales y marca • Generación de reportes de cierre, construcción de presupuestos y tendencias • Aprobación de Free Delivery 	Durante este mes, tuve un primer acercamiento con las actividades a realizar de manera mensual en el cargo de practicante, fui capacitada con la información más importante de los diversos archivos por hacer y revisar. Además, de comenzar a tener contacto con las personas que conforman el sector financiero de la CPD.
SEPTIEMBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y análisis de reporte de cifra diaria por canales, sub-canales y marca 	En septiembre, tuve una mayor autonomía sobre los procesos que estaban a mi cargo, pude familiarizarme

	<ul style="list-style-type: none"> • Generación de reportes de cierre, construcción de presupuestos y tendencias • Aprobación de Free Delivery 	<p>con versiones anteriores de los reportes realizados y de esta manera comprender la recolección de los datos usados a diario en los reportes generados, además de realizar el primer cierre de mes en base de mi trabajo diario (reporte de cifra diaria).</p>
OCTUBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y análisis de reporte de cifra diaria por canales, sub-canales y marca • Generación de reportes de cierre, construcción de presupuestos y tendencias • Aprobación de Free Delivery • Generación de reportes y extracción de data desde Compass solicitada por los diferentes equipos • Certificación virtual enfocada en Excel y Power Bi 	<p>En octubre, mis responsabilidades aumentaron, realice reportes diarios y de cierre e inicio de mes además de usar por primera vez la plataforma <i>Compass</i>. Junto a L'Oréal decido certificarme como Analista de datos online, donde aprendo con mayor profundidad sobre el programa de "Excel" y en adición conozco los múltiples beneficios de la herramienta Power BI en mi área de trabajo, para de esta manera comprender como implementar la inteligencia de negocio en la generación de mis actividades diaria.</p>

NOVIEMBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y análisis de reporte de cifra diaria por canales, sub-canales y marca • Generación de reportes de cierre, construcción de presupuestos y tendencias • Aprobación de Free Delivery • Revisión de P&I's de lanzamientos 	<p>En este mes logre tener una mayor visualización del sector financiero para la CPD de L'Oréal Colombia, Además de mis actividades fijas mensuales (reporte de cifra diaria, cierre de mes, e inicio de un nuevo mes)fui asignada una mayor cantidad de actividades que me permitieron tener un mayor contacto con los comerciales de la CPD y sus necesidades en cuanto a las ventas y lanzamientos asignados.</p>
DICIEMBRE	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y análisis de reporte de cifra diaria por canales, sub-canales y marca • Generación de reportes de cierre, construcción de presupuestos y tendencias • Aprobación de Free Delivery 	<p>Para el último mes del año 2022, realice el reporte de cifra diaria con la dificultad de que el archivo era muy pesado por la cantidad de información recolectada a lo largo del año. Además, se realizó el cierre de 2022 y consigo las modificaciones de este mismo archivo de Excel para enero de 2023.</p>
ENERO	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y análisis de reporte de cifra diaria por canales, sub-canales y marca 	<p>En el mes de enero de 2023, continúe con la realización del reporte con las variaciones de presupuestos y tendencias necesarios,</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Generación de reportes de cierre, construcción de presupuestos y tendencias • Aprobación de Free Delivery • Apoyo en el proceso de construcción de tendencias y presupuesto. • Generación de reportes y extracción de data desde Compass solicitada por los diferentes equipos • Revisión de P&l's de lanzamientos 	<p>también realice la revisión de P&L para los lanzamientos de inicio de año.</p> <p>Al ser este el último mes constatado en mi contrato como practicante, realice todas mis tareas y deje un instructivo de ellas para la persona que recibe el cargo.</p>
--	--	---