



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROGRAMA: NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

EMPRESA: SPECTRUM BRANDS

PRACTICANTE: JENNIFER VANESA CORREA SAAVEDRA

BOGOTÁ, COLOMBIA

2023-2

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES

EMPRESA: EFICACIA SPECTRUM

ESTUDIANTE: JENNIFER VANESA CORREA SAAVEDRA

TUTOR

ADRIANA R. CADENA CANCINO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ

2023

Resumen

En este trabajo se ha presentado el informe final de las prácticas profesionales realizadas en el área comercial de la empresa Spectrum Brands, donde desempeñé el cargo de practicante administrativo. Se ha destacado la información más relevante de la empresa y se han identificado las oportunidades para mejorar los procesos relacionados con las funciones asignadas.

La propuesta de mejora se basa en dos aspectos fundamentales. En primer lugar, se sugiere la adopción de un sistema de comunicación que permita un mayor control y recepción de información. Este sistema será de gran utilidad para optimizar la gestión de datos y garantizar una comunicación fluida y eficiente dentro del área comercial.

En segundo lugar, se propone la implementación de la herramienta de inteligencia de negocios Power Bi. Esta herramienta ofrece una solución integral para el análisis y visualización de datos actualizados, lo que permitirá tomar decisiones más informadas y estratégicas. Así como optimizar los procesos integrados en el área comercial, facilitando el seguimiento de indicadores clave y la generación de informes y análisis detallados.

La adopción de un sistema de comunicación y la implementación de Power Bi son acciones clave para optimizar la gestión de la información y fortalecer la toma de decisiones estratégicas. Estas propuestas de mejora contribuirán a potenciar el rendimiento y la eficiencia del área comercial, generando así un impacto positivo en el éxito y crecimiento de la empresa.

Abstract

In this work, the final report of the professional practices carried out in the commercial area of Spectrum Brands company has been presented, where I held the position of administrative intern. The most relevant information of the company has been highlighted, and opportunities to improve the processes related to the assigned functions have been identified.

The improvement proposal is based on two fundamental aspects. Firstly, the adoption of a communication system that allows for greater control and reception of information is suggested. This system will be of great utility to optimize data management and ensure smooth and efficient communication within the commercial area.

Secondly, the implementation of the Power Bi business intelligence tool is proposed. This tool offers a comprehensive solution for analysis and visualization of updated data, which will allow for more informed and strategic decision-making. It will also optimize the processes integrated in the commercial area, facilitating the tracking of key indicators and the generation of detailed reports and analysis.

The adoption of a communication system and the implementation of Power Bi are key actions to optimize information management and strengthen strategic decision-making. These improvement proposals will contribute to enhancing the performance and efficiency of the commercial area, thus generating a positive impact on the success and growth of the company.

Agradecimientos

Principalmente doy gracias a mis padres, Victor correa y Yennith Saavedra por su gran apoyo durante todo este proceso, por ser los principales promotores de mis sueños, quienes me brindaron mucho amor paciencia y cariño durante este proceso de mi carrera como profesional, gracias por inculcarme siempre los mejores valores, por siempre impulsarme a ser mejor persona y por confiar y creer en mis expectativas.

También, agradezco enormemente a la universidad Santo Tomás por permitirme tener una excelente educación, por brindarme siempre una buena experiencia dentro de mis clases, y por convertirme en ser un profesional en lo que tanto amo.

Gracias a cada maestro, que hizo parte de este proceso como profesional por brindarme sus conocimientos y llenarme de mucha sabiduría, y por siempre tener la mejor disposición para enseñar. De muchos de ustedes aprendí también valores muy lindos para mi vida y mi carrera.

INTRODUCCIÓN

Spectrum Brands es una multinacional de productos de consumo que ofrece una amplia cartera de marcas líderes enfocadas en impulsar la innovación y brindar un excelente servicio al cliente. La empresa es un proveedor líder de cerraduras residenciales, hardware para constructores residenciales, productos de plomería, afeitado y aseo personal, productos para el cuidado personal, pequeños electrodomésticos, suministros especiales para mascotas, productos para el hogar. Para ayudar a satisfacer las necesidades de los consumidores de todo el mundo, nuestra empresa ofrece una amplia cartera de marcas líderes en el mercado, conocidas y de gran confianza, incluidas Remington, Black + Decker, Furminator y demás.

Durante mi experiencia como practicante en el área comercial, me encargué de diversas actividades relacionadas con el apoyo y manejo de la gestión y consolidación de datos provenientes de los procesos de distribución, abastecimiento y ventas totales. Además, llevé registros de la gestión de inventarios de mercancías en stock, devoluciones y cantidad de productos recibidos. Esta información era proveniente de los coordinadores ubicados por región, lo que implicaba una comunicación constante con cada uno de ellos para la recepción de información.

Finalizando el proceso en la práctica profesional, se ha diagnosticado la posibilidad de mejorar la entrega y recepción de información de datos actualizadas. Por lo tanto, surge la siguiente pregunta: ¿Qué estrategias y mecanismos se pueden aplicar en la empresa Spectrum para mejorar los procesos de entrega, recepción de datos, análisis y elaboración de informes con datos actualizados y precisos? Por lo que se propone la implementación de un sistema de control en la comunicación entre el personal encargado de recolectar y analizar la información, así como el personal encargado de enviar los datos producidos en los procesos de abastecimiento, distribución y ventas. Adicionalmente se propone la implementación de la herramienta Power Bi, para poder automatizar

la consolidación de información, optimizar el análisis y realizar informes que ayuden a la empresa a tomar mejores decisiones en las operaciones que se lleven a cabo en el área.

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN	3
ABSTRACT	4
AGRADECIMIENTOS	5
INTRODUCCION.....	6
PARTE II	
1. LA EMPRESA	10
1.1 ASPECTOS GENERALES.....	10
1.1.1 MISION, VISION Y VALORES	11
1.1.2 UBICACIÓN GEOGRAFICA	12
1.1.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	13
1.1.4 DEPARTAMENTO EN EL QUE SE DESARROLLO LA PRÁCTICA.....	13
1.1.4.1 ANÁLISIS DOFA.....	14
PARTE III	
2. PLANTEAMIENTO DEL PLAN DE MEJORA.....	15
2.1 PLANTEAMIENTO CENTRAL DEL INFORME DE PRACTICAS	15
2.2 IMPORTANCIA, LIMITACIONES Y ALCANCES DE LAS PRÁCTICAS	16
2.3 OBJETIVO GENERAL.....	17
2.3.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS	17
PARTE IV	
3. CONTENIDO PLAN DE MEJORA	18
3.1 PROPUESTA DE MEJORA	18
3.2 ANEXOS.....	20
3.3 CONCLUSIONES.....	26

3.4 BIBLIOGRAFÍA	27
-------------------------------	-----------

PARTE V

4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	27
--	-----------

4.1 PROGRAMACION DE ACTIVIDADES REALIZAS EN LA ORGANIZACIÓN	27
---	-----------

4.1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS TRAZADOS POR MES.....	28
--	-----------

PARTE II

1. LA EMPRESA

1.1 Aspectos generales

Spectrum Brands es una multinacional de Estados Unidos que fue creada en 1985, la cual opera en más de 120 países y es conocida por las marcas que maneja, muchas de las cuales compiten en el segmento de consumo masivo. Esta empresa factura alrededor de 4.300 millones de dólares al año y cuenta con más de 14.000 empleados a nivel mundial. En Latinoamérica, cuenta con más de un millón de puntos de venta, y esta región representa entre el 15 y el 20 por ciento de las ventas totales de la corporación. En Colombia, Spectrum Brands opera directamente desde 1985 y cuenta con distribuidores en todas las zonas del país. (Portafolio, s. f.)

Remington es líder local en el segmento de cuidado personal, con un crecimiento de más del 35 por ciento. Colombia es el tercer mercado más importante de Spectrum Brands en América Latina, después de Brasil y Centroamérica como bloque regional.

Spectrum Brands se destaca por su amplio legado de marcas como Remington, Black and Decker y Furminator. Estas marcas ofrecen productos confiables y de alta calidad. La empresa se esfuerza por utilizar el conocimiento de los consumidores para impulsar la innovación y brindar soluciones novedosas que mejoren la vida en el hogar. Gracias a su estructura orientada al crecimiento y la eficiencia, Spectrum Brands puede atender a más consumidores, clientes y partes interesadas en todo el mundo cada año. (Portafolio, s. f.)

1.1.1 Misión. Visión y valores

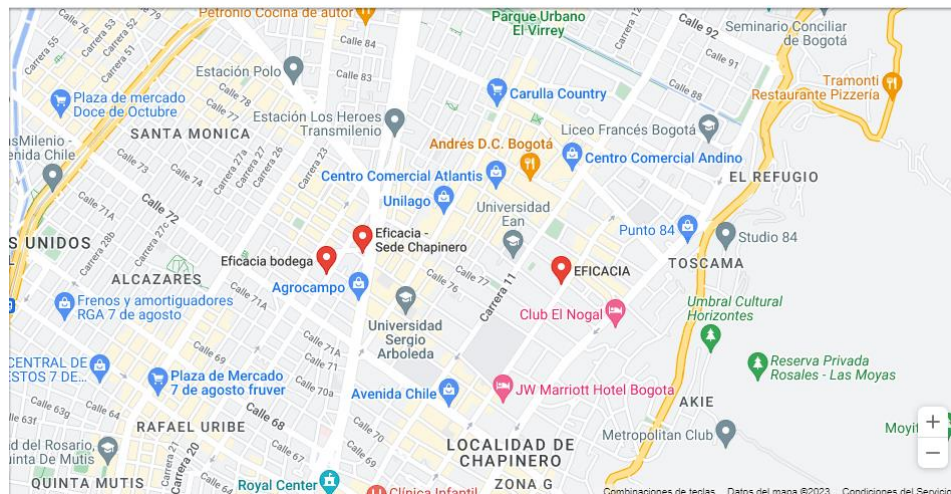
Misión: Spectrum Brands, su misión es mejorar la vida en el hogar. Se esfuerzan para que su lugar de trabajo se sienta como un “hogar lejos del hogar”, un lugar donde las personas pueden aportar sus diversas experiencias, orígenes y culturas. Basada en sus valores fundamentales de responsabilidad, confianza y colaboración, su cultura cobra vida a partir de las muchas voces, la estructura y la tecnología para crear un entorno que apoye su cultura e inspire a su gente a hacer grandes cosas, donde quiera que trabajen” (Spectrum,2023)

Visión: “Ser aliado estratégico elegido por nuestro aporte a los resultados” (Spectrum, 2023)

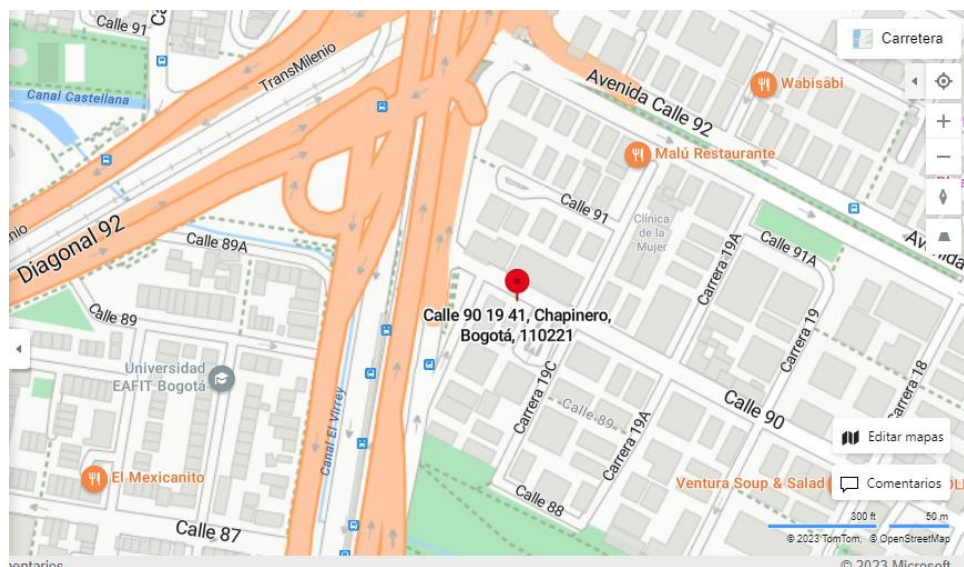
Valores: “Actuamos correcta, congruente y consistentemente, para transformar las vidas de nuestros grupos de interés. Somos coherentes entre lo que pensamos, decimos y hacemos, teniendo como base el respeto, la honestidad y la confianza, siempre dentro del cumplimiento de la ley” (Spectrum,2023)

1.1.2 Ubicación geográfica: Cuentan con presencia regional en 45 países en todo el mundo y su sede principal está en Estados Unidos, brinda una experiencia completa ofreciendo soluciones innovadoras a tus retos de mercado. Generan valor para tu compañía; están comprometidos con tus objetivos estratégicos y sienten vocación por un servicio de alto valor. Spectrum Brands está ubicado también en America del Norte, America Latina, Europa y Asia

- **Sede Bogotá- Colombia (Chapinero)**



- **Eficacia Spectrum (Calle 100)**



Fuente: Google maps

1.1.3 Estructura organizativa.



Fuente: Elaboración Propia

1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolla la práctica

Realicé mi práctica profesional en el área comercial, desempeñando el cargo de practicante administrativo. Durante este período, mis funciones principales consistieron en la consolidación de datos, elaboración de informes, gestión de concursos y supervisión de entregas dentro de la empresa.

1.1.4.1 DOFA

EFICACIA SPECTRUM COLOMBIA

FORTALEZAS

1. Es líder en el mercado
2. Tiene una red de distribución sólida en todos los países
3. El personal recibe la capacitación correcta para cumplir sus funciones durante su proceso y hacer todo de manera correcta
4. Se realizan capacitaciones para darle el correcto uso a las nuevas plataformas implementadas, como Power BI

OPORTUNIDADES

1. Oportunidad de potenciales inversiones extranjeras
2. Implementación de nuevas tecnologías que permitan la optimización de los procesos y actividades del área
3. Esta abierta a cambios en la tecnología
4. Nuevas oportunidades con mercados con procesos de automatización

DEBILIDADES

1. La falta de organización con el tema de los entregables genera atraso con los procesos de consolidación, ya que no se entregan a tiempo por los coordinadores.
2. Falta de uso de herramientas ofimáticas, ya que siempre se usaban únicamente programas como Excel y power point para la cantidad de información que se manejaba a diario.
3. Falta de coordinación en las subáreas integradas en el área comercial

AMENAZAS

1. Desafíos con el contrabando y la devaluación debido a que importan sus productos
2. Fallas al momento de implementar las nuevas herramientas relacionadas con Power BI
3. Crecimiento de la competencia

Fuente: Elaboración Propia.

PARTE III

2. PLANTEAMIENTO DEL PLAN DE MEJORA

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.

En el periodo de tiempo que se desarrollaron las funciones como practicante en el área comercial de la empresa, se logró evidenciar diversas problemáticas frente a el manejo y análisis de información originada en las principales actividades y operaciones de los colaboradores integrados en el área.

Al realizar la consolidación de información se determinó que algunos de los reportes enviados desde cada región eran entregados los últimos días de la semana lo que provocaba inconsistencias en el análisis de información de los datos en tiempo real. Esto ocasionaba el no poder tener una visión óptima de la demanda y las necesidades de las cadenas (tiendas), afectando implícitamente la planeación de las áreas de abastecimiento y distribución.

También se identificó la falta de uso de herramientas que optimicen la consolidación y desarrollo de informes automatizados.

Estos aspectos provocan deficiencias en la productividad del personal encargado en el desarrollo de informes, como también afecta la toma de decisiones que repercuten en el abastecimiento de productos lo cual implica pérdidas en las ventas de las cadenas al no tener la recepción de las mercancías que han sido requeridas.

Teniendo en cuenta esta información, la pregunta planteada para llevar a cabo el proceso de mejora es la siguiente: ¿Qué estrategias y mecanismos se pueden aplicar en la empresa Spectrum para mejorar los procesos de entrega, recepción de datos, análisis y elaboración de informes con datos actualizados y precisos?

Como hipótesis, se propone la creación de un mecanismo de control en la recepción de información proveniente de los coordinadores de cada región, para asegurarse de tener acceso a la información actualizada. Además, se sugiere la implementación de una herramienta que permita automatizar la creación de informes y la consolidación de datos. Esto ayudará al área a optimizar los procesos de consolidación de datos y la toma de decisiones en los procesos integrados de la cadena de suministro.

2.2.Importancia de limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.

Importancia:

El planteamiento de este trabajo tiene como propósito determinar las causas que provocan la ineficiencia en la consolidación y análisis de datos en los procesos de abastecimiento y distribución de mercancías, esta investigación proporcionara las bases para crear estrategias, tácticas y mecanismos enfocados en optimizar diversas actividades a cargo del área comercial de la empresa.

Limitaciones:

Una de las limitaciones que se puede presentar en la ejecución de la propuesta de mejora es la resistencia al cambio por parte de los colaboradores en las diferentes tiendas ya que puede presentarse cierta oposición en la adopción de nuevos sistemas o procesos, por otro lado, deben realizarse capacitaciones para la implementación de la herramienta Bi para que se pueda dar un adecuado uso de esta misma.

Alcances:

El alcance de la propuesta está enfocado en la reestructuración de los métodos de control y recepción de información, así como también la implementación de nuevos mecanismos y herramientas usadas para realizar análisis de datos.

2.3.Objetivo general del informe de prácticas profesionales

Establecer un método que genere una mejora en el área comercial por medio de la recolección de información, el manejo y análisis de datos originados en la gestión de la cadena de suministro.

2.3.1 Objetivo específicos

- Proponer la implementación de un sistema de comunicación eficiente que funcione como mecanismo de control en la entrega de información.
- Adoptar mecanismos de control para la recepción y entrega de información por parte de los actores que realizan la distribución, comercialización y abastecimiento de inventarios.
- Implementar la generación de informes automatizados a través del uso de la herramienta “**Power Bi**”.

PARTE IV

3. CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora.

La propuesta de mejora surge en el transcurso de las actividades dentro del rol como practicante profesional en el área comercial de la empresa. El buen desarrollo de las funciones permitió tener un panorama claro de las deficiencias en los procesos que se realizan en la toma de decisiones en la gestión de inventarios.

Al ser Eficacia una empresa que presta los servicios de almacenamiento, distribución, recepción y entrega de mercancías necesita poseer mecanismos que proporcionen el efectivo cumplimiento de la realización de actividades, por esto mismo se identificaron algunos aspectos a mejorar y se crearon algunas estrategias que soporten esta idea de mejora.

Diagnóstico sobre factores que causan la ineficiencia en la consolidación de datos.

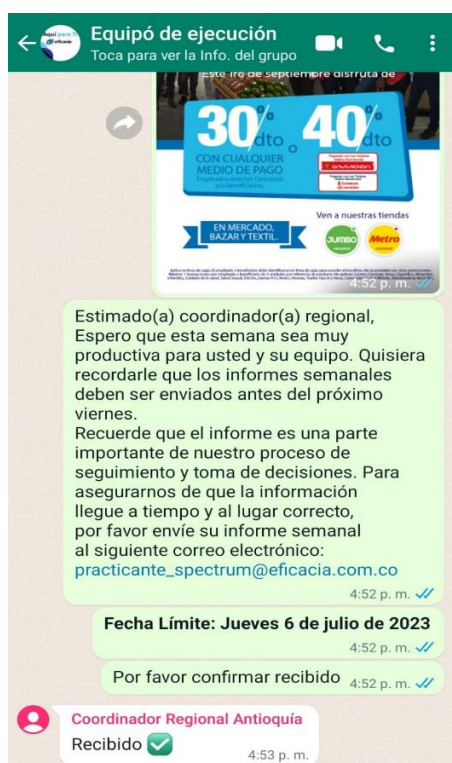
El primer aspecto para mejorar es el sistema de comunicación entre los stake holders integrados en los procesos de distribución y abastecimiento de mercancías en las regiones donde opera la empresa. Las entregas de informes no se realizan desde un solo canal y esto provoca que haya desorganización en los envíos, así mismo dificulta el proceso de consolidación de información ya que esto implica tener que buscar los reportes en más de un canal de comunicación.

Para mejorar dicho sistema se han planteado las siguientes estrategias:

- **Crear Canales de comunicación de mensajería instantánea:**

Darle un correcto uso a las aplicaciones de mensajería que se utilicen es fundamental, para esto se creara un grupo en WhatsApp en los que estén incluidos los coordinadores de cada región, en el cual se compartirá información en modo de recordatorios en donde se indique criterios como la fecha límite de envío y el correo destinatario a donde tienen que llegar los reportes.

Imagen 1: WhatsApp como herramienta de comunicación interna.



Mecanismo De Control para la recepción de información

El control de envíos de reportes se implementará mediante la creación de dos tablas de datos, en la primera tabla se registrarán datos en periodos mensuales que contengan información sobre la región, ciudad, punto de venta, nombre del coordinador, reportes entregados semanalmente y total de reportes entregados por mes.

3.2 Imagen 2: Creación Tablas de datos para el seguimiento y control de los reportes entregados

REGIONA	CIUDAD	PUNTO DE VENTA	COORDINADOR EFICACIA	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
CENTRO	BOGOTA	EXITO COUNTRY	MIGUEL FLOREZ T	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ANTIOQUIA	MEDELLIN	EXITO POBLADO	VICTOR PONTON	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
CENTRO	BOGOTA	EXITO VILLA MAYOR	LUIS ANTONIO HUERTAS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
ANTIOQUIA	MEDELLIN	EXITO COLOMBIA	JHONATAN ARRIETA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ANTIOQUIA	MEDELLIN	EXITO LAURELES	JHONATAN ARRIETA	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	EXITO UNICALI	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	PASTO	ALKOSTO BOLIVAR PASTO	MARCELA BARRERA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
OCCIDENTE	PASTO	ALKOSTO CENTRO PASTO	MARCELA BARRERA	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	IPIALES	ALKOSTO IPIALES	MARCELA BARRERA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	IPIALES	ALKOSTO IPIALES GRAN PLAZA	MARCELA BARRERA	NO ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	NO ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	EXITO LA FLORA	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	EXITO SAN FERNANDO	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	EXITO UNICALI	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	EXITO VALLE DEL LILI	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ORIENTE	BUCARAMANGA	EXITO BUCARAMANGA	MARCELA BARRERA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
ORIENTE	CUCUTA	EXITO SAN MATEO CUCUTA (CV)	MARCELA BARRERA	NO ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
OCCIDENTE	POPAYAN	JUMBO POPAYAN	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	JUMBO VALLE DE LILI	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	ALKOMPRAR JARDIN PLAZA	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	ALKOMPRAR UNICO	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	ALKOSTO CALI NORTE	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	ALKOSTO CALI	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	K-TRONIX CALI	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ORIENTE	BUCARAMANGA	ALKOSTO FLORIDA BLANCA	MARCELA BARRERA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	FALABELLA JARDIN PLAZA	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	FALABELLA WTC CALI	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
ORIENTE	BUCARAMANGA	FALABELLA CAQUE	MARCELA BARRERA	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	MECANELECTRO S.A.S MECANELECTRO	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	SODIMAC - CALI NORTE	CARLOS PALACIOS	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
OCCIDENTE	CALI	SODIMAC - CALI SUR	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
OCCIDENTE	PALMIRA	SODIMAC - PALMIRA	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
OCCIDENTE	BUGA	SODIMAC - TULUA EL RETIRO	CARLOS PALACIOS	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO
ORIENTE	BUCARAMANGA	SODIMAC - BUCARAMANGA LA ROSITA	MARCELA BARRERA	NO ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ORIENTE	CUCUTA	SODIMAC - CUCUTA	MARCELA BARRERA	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO
ANTIOQUIA	BELLO	EXITO BELLO	JHONATAN ARRIETA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ANTIOQUIA	MEDELLIN	EXITO DE COLOMBIA	JHONATAN ARRIETA	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ANTIOQUIA	ENVIGADO	EXITO ENVIGADO	VICTOR PONTON	NO ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO	ENTREGADO
ANTIOQUIA	MEDELLIN	EXITO LAURELES	JHONATAN ARRIETA	ENTREGADO	ENTREGADO	NO ENTREGADO	ENTREGADO

Como se puede observar en el gráfico anterior, se creó una base de datos diseñada para supervisar mensualmente las entregas realizadas por cada coordinador. En esta base de datos se registró el estado de entrega de cada informe elaborado en las cadenas a nivel regional. Esto permitió tener un control más eficiente sobre el proceso de envío de datos,

ya que se brindó un seguimiento en tiempo real. Esta mejora en la organización de la recepción de información y consolidación de datos facilitó la toma de decisiones con datos actualizados.

Imagen 3: Tabla de control de rendimientos por coordinador

TABLA DE RENDIMIENTO MAYO		
REGIONAL	COORDINADOR	ESTATUS
ANTIOQUIA	VICTOR	75%
ANTIOQUIA	JHONATAN	100%
EJE CAFETERO	ADRIANA	50%
NORTE	JUAN	75%
CENTRO	ANTONIO	100%
CENTRO	MIGUEL	100%
ORIENTE	MARCELA	100%
OCCIDENTE	CARLOS	75%

Estas tablas de datos le proporcionarán al área mejorar la organización y seguimiento de los reportes entregados, como también ayudara a disminuir los tiempos de acceso la información relevante para la toma de decisiones. Con estos resultados se realizará el análisis de rendimiento basado en el total de entregas mensuales con el fin de determinar los patrones y tendencias de cada coordinador regional.

Implementación del uso de la herramienta Power BI

En medio del desarrollo de las actividades se logro determinar que era necesario contar con una herramienta que ayudara a los colaboradores a realizar informes de manera automatizada, así mismo al no tener la totalidad de los datos actualizados se identifico que el uso de una herramienta con las características de Power Bi le ayudaría al área reduciendo los tiempos por medio de las diversas conexiones entre los múltiples orígenes de datos, lo cual permite que los datos se actualicen sin necesidad de ser importados o almacenados localmente, además de esto se puede configurar la herramienta para que actualice los datos de manera programada lo que garantiza tener datos actualizados a pesar de que no se entreguen en las fechas asignadas.

Por esto mismo el segundo aspecto se consideró un punto clave para la optimización en la elaboración de informes y toma de decisiones, las siguientes estrategias se diseñaron para desarrollar la efectiva implementación de la herramienta:

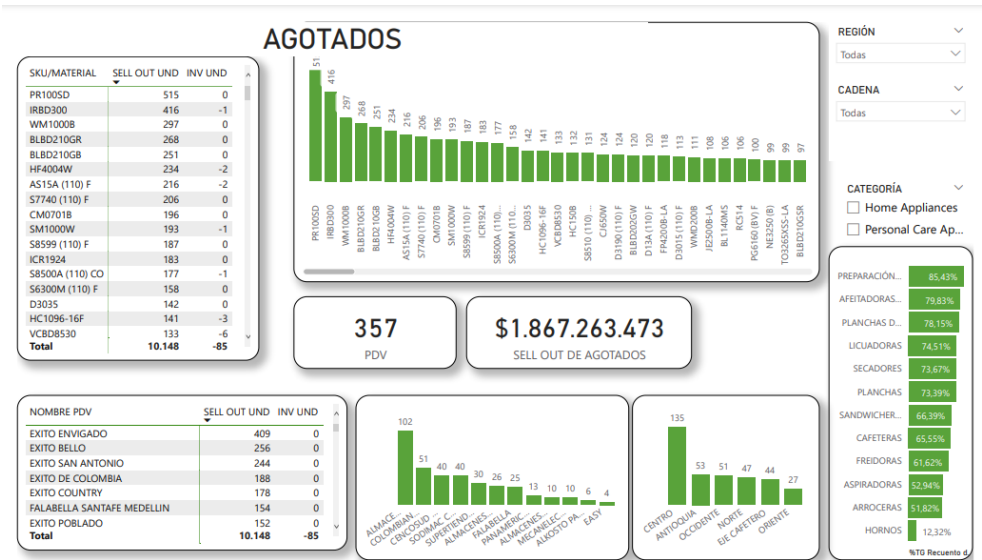
- **Capacitación del personal:** para poder manejar correctamente dicha herramienta hay que realizar cursos en los que se enseñe todo sobre el funcionamiento, los diversos instrumentos que contiene y demás información que pueda aportar al conocimiento de los colaboradores.
- **Adquirir las licencias:** Power Bi ofrece distintos tipos de licencias para el uso de las funciones, por esto es necesario adquirir las licencias de Power Bi pro o Power Bi Premium.
- **Definir los parámetros:** El personal debe tener claro los objetivos que se vayan a realizar, en este caso se deberá profundizar en el análisis de:

- Total, de inventarios.
 - Total, de mercancías recibidas.
 - Total, de ventas.
-
- **Realizar el modelado de datos:** En este caso es necesario identificar y estructurar las relaciones entre los diversos orígenes de datos.

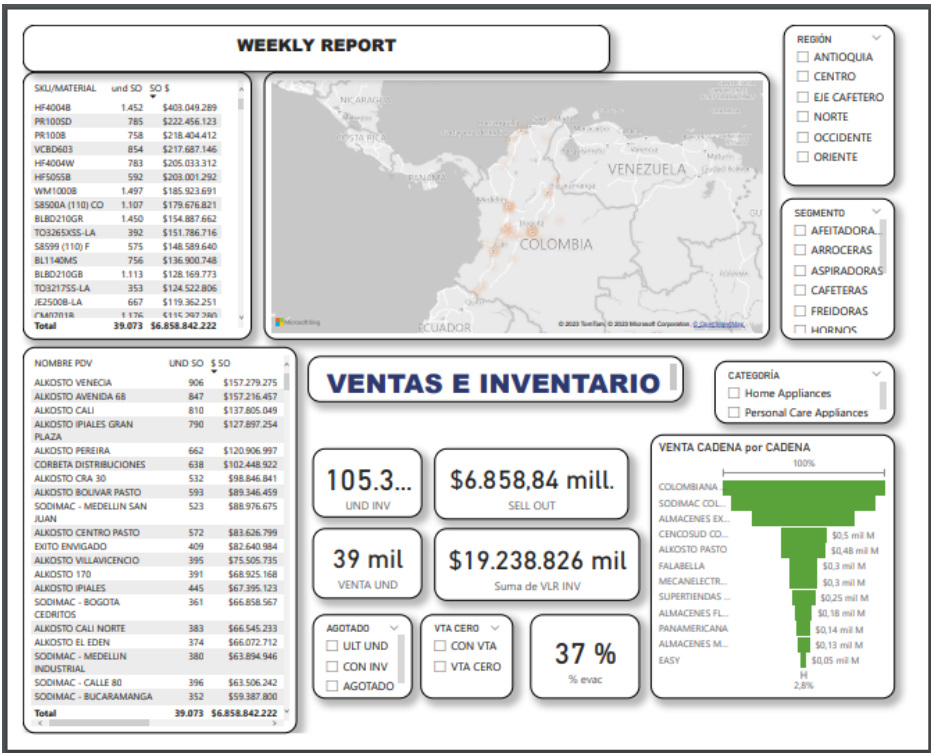
Prueba de implementación de Power Bi en el desarrollo de informes:

Esta propuesta finaliza por medio de la realización de pruebas en las que se elaboraron algunos dashboards que contenían datos que se usaban para realizar el análisis de datos provenientes de los procesos de distribución, almacenamiento y compras. Los siguientes dashboards, fueron creados con el objetivo de demostrar las diferencias entre Power Bi y las tablas dinámicas en Excel, en estos se puede observar el por qué Power Bi es una excelente opción para realizar análisis de analítica descriptiva y diagnóstica. Esto permitirá a la empresa analizar los resultados de cada proceso, identificando su comportamiento y las razones detrás de ello.

3.2 Imagen 4: Dashboard sobre el analisis de inventarios



3.2 Imagen 5: Dashboard total de ventas



Por medio de las presentaciones de estas se identificó que el programa genera un valor agregado en la calidad de las visualizaciones de datos, estas pruebas realizadas en el último periodo de prácticas en el área comercial ayudaron a tomar la decisión de implementar la herramienta y empezar a desarrollar los informes que antes se realizaban por medio de tablas dinámicas en Excel.

Gracias a las pruebas realizadas en Power Bi, se toma la decisión de implementar la herramienta en el desarrollo de informes y análisis de datos en múltiples de los procesos que se realizan dentro del área. El siguiente dashboard es una muestra de la implementación de Power Bi.

Imagen 6: Resultado de implementación de Power Bi.



3.3 Conclusiones

- Los mecanismos de control de la información sirvieron para aumentar de un 62,3% a 84,37% el total de entregas efectivas por cada coordinador, permitiendo que se entregaran a tiempo todos los productos de los puntos de venta y que ninguno de estos puntos quedara abastecido
- Se respetaron los plazos de entrega por cada coordinador, logrando tener un mayor orden y rendimiento al momento de consolidar la información.
- El control, supervisión y organización en las entregas de reportes son aspectos fundamentales para incrementar el porcentaje de recepción de información en las fechas asignadas.
- Es necesario mejorar el sistema de comunicación entre los coordinadores regionales y los analistas en el área comercial.
- Por medio de las capacitaciones que se consideren apropiadas para realizar un manejo óptimo de la herramienta Power Bi, se podrán complementar la presentación de todos los informes por los periodos requeridos en las distintas subáreas que conforman el área comercial, con esto se facilitara el análisis y entendimiento de los datos en cada proceso de ventas, distribución y manejo de inventarios

3.4 Bibliografía.

Qué es un panel de datos. (s/f). Microsoft.com; Microsoft. Recuperado el 2 de septiembre de 2023, de <https://powerbi.microsoft.com/es-es/data-dashboards/>

Spectrum brands. (s/f). Com.Mx. Recuperado el 2 de septiembre de 2023, de <http://spectrumbrands.com.mx/careers.html>

Spectrum brands. (s/f-b). Spectrumbrands.com. Recuperado el 2 de septiembre de 2023, de <https://spectrumbrands.com/about-us.html>

Portafolio. (s. f.). *Comercializadora de varta y Black & Decker ve más negocios.* Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/comercializadora-varta-black-decker-ve-negocios-57704>

PARTE V

4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización

La realización de actividades postuladas por la empresa Eficacia Spectrum para el cargo de practicante en el área comercial, programadas en el periodo entre el 15 de febrero y el 15 de agosto se centran en los siguientes aspectos:

1. Consolidar información proveniente del comportamiento de:

- Abastecimiento de productos.
 - Inventarios de la empresa como de los distribuidores a nivel regional.
 - Resultados del total de ventas.
2. Presentar informes semanales sobre los resultados de las actividades realizadas por los colaboradores a nivel regional en donde tiene presencia la empresa.
 3. Supervisar los resultados por región de la distribución de mercancías y recepción de las mismas en las tiendas.

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

Ciclo	Actividades	Logros y/o Limitaciones.
Febrero 15 a marzo 15	1. Capacitación de los conceptos básicos de la empresa y sobre las funciones básicas designadas por los superiores	1.El objetivo inicial fue aprender a manejar las bases de datos del área comercial y conocer el método de realización de informes requerido por la empresa. 2. Como limitación se encontró vacíos en el manejo de Excel, por esto se realizó un enfoque en Mejorar las capacidades en el desarrollo de bases de datos en el programa.

Marzo 15 a abril 15	1.Realizacion de reportes de redenciones semanales en presentaciones en Power Point. 2. Inicio de consolidación de datos en tablas de datos en Excel. 3. Verificación de resultados en tablas de Excel.	1. Se logra consolidar los primeros registros basados en el modelo de análisis de datos trabajado en el área comercial. 2. Como limitación se encontró que los coordinadores regionales no entregaban la información en tiempo real lo que afectaba el proceso de presentación de informes y consolidación de datos
Abril 15 a mayo 15	1.Realizacion de reportes de redenciones semanales en presentaciones en Power Point. 2.Consolidacion de datos y posterior análisis por medio de tablas dinámicas en Excel. 3. Verificación de resultados en tablas de Excel.	1. Se logra realizar informes basados en datos originados en tablas dinámicas de Excel, proporcionando datos actualizados sobre el control y comportamiento de cada regional.

	4. Estudio de herramientas Bi más usadas en el análisis de datos	
Mayo 15 a junio 15	1.Realizacion de reportes de redenciones semanales en presentaciones en Power Point. 2.Consolidacion de datos y posterior análisis por medio de tablas dinámicas en Excel. 3. Verificación de resultados en tablas de Excel. 4. Inicio De curso en Microsoft Power Bi.	1. Se logró comunicar la propuesta de implementación de sistemas BI en la empresa. 2.Como limitación se determinó la falta de conocimiento en el manejo de Microsoft Power Bi.
Junio 15 a Julio 15	1.Realizacion de reportes de redenciones semanales en presentaciones en Power Point. 2.Consolidacion de datos en Excel.	1.Se logra finalizar el curso de Power Bi. 2. Se logra Realizar las primeras dashboards en Power Bi.

	3. Supervisión y control de inventarios. 4. Realización de pruebas en el desarrollo de informes y análisis de datos por medio de dashboards en Power BI.	3. Como limitación se encontró la falta de personal capacitado para evaluar las pruebas realizadas en la herramienta.
Julio 15 a agosto 15	1.Realizacion de reportes de redenciones y concursos semanales en presentaciones en Power Point. 2.Consolidacion de datos en Excel. 3.Presentación de informes realizados en Power Bi. (Prueba)	1.Por medio de la presentación de las pruebas realizadas en Power Bi, el área comercial evalúa los beneficios del uso de la herramienta y deciden aprobar la implementación.

