

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
COLOMBIANA DE COMERCIO S.A. – ÁREA ADMINISTRATIVA BOGOTÁ COLOMBIA



JOSE DANIEL ARCINIEGAS JAIMES



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2019

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
COLOMBIANA DE COMERCIO S.A. – ÁREA ADMINISTRATIVA BOGOTÁ COLOMBIA

JOSE DANIEL ARCINIEGAS JAIMES

Informe final de práctica presentado como requisito para obtener el título de profesional en
Negocios Internacionales

Asesora

MARÍA ANGÉLICA REYES PACHECO
Abogada Especialista en Derecho Económico Internacional

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2019

Autoridades académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

MARÍA ANGÉLICA REYES PACHECO

Asesor Trabajo de Grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

ALFONSO CANONIGO GALVIS

Jurado

Bogotá, Julio de 2019.

Dedicatoria

En primer lugar, dedico este informe a Dios por permitir siempre que alcance mis sueños y logros, guiándome y acompañándome durante el proceso de formación académica como profesional. Agradezco a mis padres y familiares por apoyarme en todo momento con las decisiones que he tomado, brindando amor y compañía incondicional. A mis compañeros y docentes, de quienes aprendí cada día, quiero resaltar que fueron un apoyo permanente en las distintas etapas que tuvo este aprendizaje.

Agradecimientos

Me encuentro enteramente agradecido con Dios por su bendición y su favor sobre mí, que me ha permitido llegar a donde estoy ahora. A mi padre, por respaldar mis decisiones, ayudarme en todo momento y nunca dejar de creer. A mi madre, de quien aprendí el valor de la perseverancia, la paciencia y la fe necesarias para lograr los objetivos establecidos. A mi hermana, quien siempre ha sido mi modelo a seguir por su dedicación, carácter y esmero en salir adelante. A mis familiares, por enseñarme el significado del amor fraternal, y a mis amigos, que siempre me escucharon y aconsejaron en todo momento. Agradezco sin duda a mis formadores, a la Universidad Santo Tomás y sobre todo a Colombiana de Comercio S.A. por brindarme el conocimiento, la oportunidad de aprender y la posibilidad de ingresar con éxito al mercado laboral.

Contenido

Página

Glosario	9
Resumen.....	10
Abstract.....	11
Introducción	12
Objetivos	13
Objetivo general	13
Objetivos específicos	13
Información de la empresa.....	14
Misión.....	14
Visión.....	14
Organigrama	15
Funciones	16
Actualización del catálogo virtual Alkosto	16
Radicación de cuentas de cobro y funciones de cartera	17
Elaboración de informes.....	17
Aportes	18
A la compañía.....	18
A la formación profesional	18
Conclusión	19
Bibliografía	20

Tabla de Figuras

Página

Figura 1. Organigrama de Colombiana de Comercio S.A.	15
---	----

Glosario

Colombia Compra Eficiente: “Es una entidad descentralizada de la rama ejecutiva del orden nacional, con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa y financiera, adscrita al Departamento Nacional de Planeación (DNP), rector del Sistema de Compra Pública de Colombia.” (Departamento Nacional de Planeación, 2017)

Grandes Superficies: Respecto a la definición de este formato de comercio, se puede definir en pocas palabras como un Establecimiento de venta al detalle y mayorista con superficie mínima de 2.500 m², que ofrece productos en autoservicio a precios muy competitivos. Generalmente vende productos de alimentación u otros enfocados al hogar. Dispone de grandes áreas para estacionamiento de vehículos, zonas infantiles y servicios completos, sólo tiene un piso y está situado en la periferia de las grandes ciudades. (Foro Marketing, 2001)

Resumen

Este informe responde a la opción de práctica empresarial como requisito de grado, con la cual se aplica para obtener el título como Profesional en Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás. La práctica se llevó a cabo en Colombiana de Comercio S.A., empresa también reconocida como Corbeta S.A. y que oficia como razón social de grandes líneas de negocio tales como Alkosto, Ktronix y Alkomprar, Kalley, Motos AKT, Foton, entre otras. Esta compañía se dedica principalmente al comercio de bienes y servicios, bajo el modelo de negocio de distribución física y en cadena de almacenes a nivel nacional. Las labores desempeñadas durante la práctica correspondieron al apoyo del área comercial y administrativa, durante un periodo previsto de seis meses que fueron asignados para la sede ubicada en la ciudad de Bogotá. Allí opera la mayor parte de su cuerpo administrativo, mientras que su casa matriz se sitúa en la ciudad de Medellín. Algunas de las funciones desempeñadas en el cargo, además del apoyo general en las áreas mencionadas, corresponden al estudio y la actualización de precios para los productos del catálogo virtual; realizar el análisis pertinente para elaborar los informes mensuales de ventas y el comportamiento de la competencia; y la asistencia constante al área de radicación, cartera y cobranza.

Palabras Claves: Colombiana de Comercio, Alkosto, Análisis de mercado, Informes mensuales, Área Institucional.

Abstract

In order to qualify for the requisite commanded by Universidad Santo Tomas to receive the degree on International Bussiness, this report puts into words an exhaustive description about the internship chosen as an option to apply for the title. It was developed at Colombiana de Comercio S.A. for a six month term concluded on last november, and was set to take place at headquarters placed in Bogotá, Colombia. This firm is also acknoweleged as Corbeta S.A. having a wide portfolio that displays their business model, based on goods and services trade with physical distribution at warehouses set out by departments. It is formed by huge brands with great public recognition in our country, as Alkosto, Ktronix y Alkomprar, Kalley, Motos AKT, Foton and some others. The role developed during the internship was mostly related to the assistance and accompanying at the administrative and commercial area, considering that this headquarters give support to the main office located at Medellín. Some of the tasks set as part of the responsibilities during the process, besides the assistance aforementioned, are linked with prices analysis and constant update of the stock set for the web catalog; in addition to the corresponding analysis demanded to elaborate periodic sales report and also current competence behavior summary; complemented by the permanent subsidiary job at the debt and collection bureau and record office.

Key words: Colombiana de Comercio, Alkosto, Market analysis, Periodic reports, Institutional area.

Introducción

No cabe duda de la importancia superlativa de la pasantía empresarial como opción de grado, pues en función de obtener el título profesional en Negocios Internacionales, resulta ser una oportunidad que permite al estudiante trasladar todos los conocimientos adquiridos en la academia hacia el ámbito laboral, en donde pone a prueba las destrezas y habilidades que aprendió en el trascurso de la formación académica.

En Colombiana de Comercio S.A. se llevaron a cabo varias actividades administrativas y comerciales en las que se pudo corroborar tales aprendizajes, cumpliendo a cabalidad con lo indicado por parte de los encargados del Área Institucional, departamento en donde se realizó la práctica empresarial. El Ingeniero Wladimir Polanco y la señora Constanza González, en su calidad de directores del área, se encargaron de supervisar las labores desempeñadas y en tal sentido, de dirigir y orientar la pasantía de acuerdo con las funciones asignadas para el caso. Uno, a través de la línea de ventas nacionales a entidades del estado, y en el otro caso al mando de las ventas a empresas del sector privado.

Es preciso señalar que el área institucional se define como un canal exclusivo de compras que se enfocan en grandes clientes de diversa naturaleza, tales como compañías, colegios, hoteles, restaurantes, casinos, universidades, fondos de empleados, fundaciones, y entidades del gobierno. Por medio de dicho canal se procesan compras masivas organizadas en los diferentes modelos de negocio que comprende la empresa, articulando las líneas Alkosto, Ktronix, Alkomprar o Corbeta en sus respectivos esquemas de distribución a nivel nacional.

Del mismo modo, dentro de los deberes de la práctica se dio la oportunidad de enfrentarse al manejo de datos de significativa importancia, abarcando cifras, cotizaciones y negociaciones de carácter estratégico en la atención de clientes institucionales. Como complemento los almacenes disponen de un espacio denominado Kiosco Institucional, en el que el área presta servicios frente a los requerimientos de las empresas y con el cual hubo constante interacción, dado que también se ocupa del acopio y el despacho de mercancía. Allí se puede ubicar a los asesores cuando no se encuentran ejerciendo su labor externa.

Objetivos

Objetivo general

Obtener conocimientos funcionales y prácticos durante el proceso de apoyo al Área Institucional, poniendo a prueba los contenidos teóricos adquiridos durante la formación académica.

Objetivos específicos

- Analizar comportamientos de mercado e identificar el precio de los productos con el fin de cargarlos al catálogo virtual de Colombia Compra Eficiente.
- Realizar informes quincenales o semanales respecto del estado de las ventas arrojadas por Alkosto/Ktronix versus lo que facturan las grandes superficies.
- Validar el estado de cartera de los clientes institucionales con el fin de dar una trazabilidad al proceso de cobranza, mediante cartas de radicación de facturas.
- Realizar reportes e informes específicos cuando los directores del área lo indiquen.
- Gestionar mecanismos de crecimiento de la Zona 54, en donde se atienden algunos clientes con características específicas de descuento.

Información de la empresa

Colombiana de Comercio CORBETA S.A. es fundada en la ciudad de Medellín a raíz del negocio de distribución de telas, iniciando en 1958 su proceso de producción de consumo y en 1994 con la distribución de productos de audio y video. En el 2001 desarrolla la marca propia KALLEY, que justamente se dedica al formato de audio y video dentro del campo de electro hogar e informática; continuando la expansión en el 2004 con el desarrollo de la marca motos AKT y en el 2006 con una apertura en el sector automotriz colombiano a través de la incorporación de la marca FOTON. En 2013 se lanza al mercado la marca Magenta dedicada a la línea de cuidado personal, y en el año siguiente inicia la distribución de la marca de Motos ROYAL ENFIELD y prosigue la apertura de lubricantes por intermedio de la marca CASTROL. Para el año 2015 se crea la marca propia MI DÍA enfocada en productos de consumo masivo, con lo cual se logra consolidar a la compañía para que en la actualidad Colombiana de Comercio S.A. se ubique en el puesto 20° a nivel nacional en ventas, acumulando 7.400 empleos directos y más de treinta mil clientes. (Corbета; 2018)

Cabe decir que Alkosto inaugura su primera línea de negocio en Colombia en el año 1987 como respuesta innovadora a las necesidades de los grandes consumidores, ubicando su primer almacén en la Carrera 30 con Calle Décima de Bogotá. Posteriormente se abrieron almacenes en ciudades como Villavicencio, Pereira, Yopal, Barranquilla y Bucaramanga. (Alkosto; 2018)

Misión

En cuanto a la misionalidad de la empresa esta se especializa en “la comercialización de productos, llegando a los principales canales de distribución, presentando excelentes servicios de venta y posventa a nuestros clientes y proporcionando satisfactorios resultados de crecimiento por la distribución de productos a nuestros proveedores”. (Corbета, 2018)

Visión

La visión está abreviada en la intención de “continuar siendo empresa líder en distribución, a través de la conformación inteligente del portafolio de líneas y del conocimiento profundo de nuestros

clientes para satisfacer de la mejor manera sus necesidades, (facilitando) adecuada retribución al equipo humano, proveedores y accionistas”. (Corbeta, 2018)

Organigrama

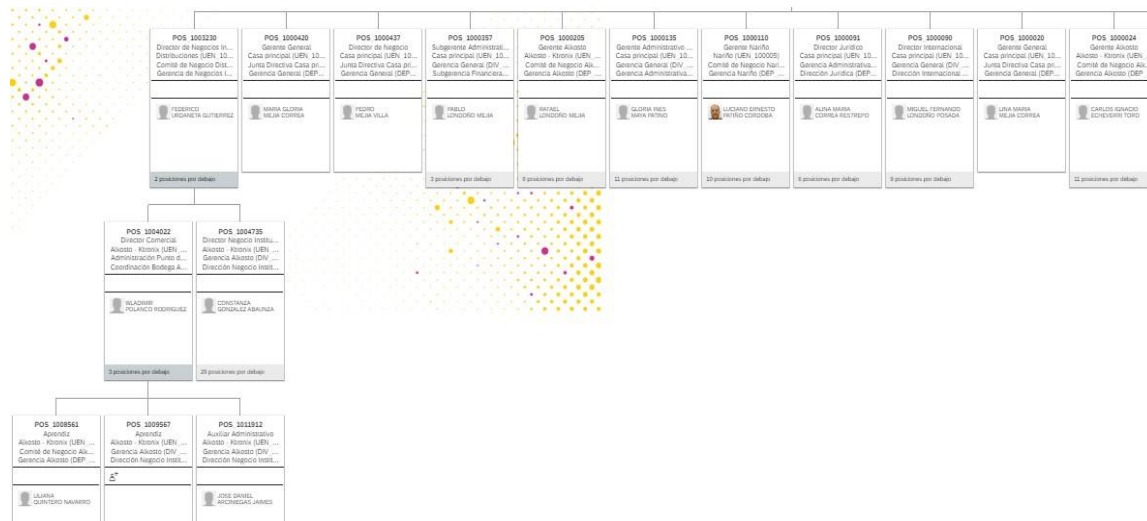


Figura 1. Organigrama de Colombiana de Comercio S.A. Adaptado de la página oficial de nómina de Corbeta – Área ventas Institucionales

Colombiana de Comercio (Corbeta S.A.) es el distribuidor y mayorista líder en Colombia, convirtiéndose en Sociedad Anónima por medio del “acta No. 48 de asamblea de accionistas del 9 de marzo de 2012, en la que se nombraron los siguientes accionistas: Manuel Santiago Mejía Correa, Rafael Mejía Correa, María Olga Mejía de Londoño, María Gloria Mejía Correa, Lina Mejía Correa” todos pertenecientes al mismo núcleo familiar, donde la señora Lina María Mejía oficia como gerente general de la línea de ropa infantil OFFCORSS. (Cámara de Comercio, 2019)

Funciones

En el transcurso de las pasantías en Colombiana de Comercio S.A. se desempeñaron diversas funciones orientadas al cumplimiento de metas específicas que se formularon en el marco de las competencias del área institucional. Entre estas, la obligación de mantener actualizado el portafolio de productos, la radicación de cartas de cobro a clientes institucionales y la realización de varios informes solicitados para validar el estado de la compañía respecto a sus ventas, además del cumplimiento de presupuestos y otros informes similares.

Actualización del catálogo virtual Alkosto

Mediante el portal de Colombia Compra Eficiente, las entidades del Estado realizan sus compras institucionales basándose en los productos que cada prestador o gran superficie tiene cargado en su catálogo virtual. En esta página se encuentra referencia de grandes cadenas del país tales como Alkosto, Makro, Panamericana, Cencosud o Falabella. Frente a dicha información, semanalmente se debe subir cualquier cambio para mantener al día la base de productos y poder siempre contar con datos sobre la situación del momento.

En el mismo sentido, cada viernes correspondía subir el catálogo con las correcciones de precios que se realizan mediante estudio con el director del área y proveedores, el cual determina el margen de rentabilidad y faculta para luego subir los productos de nuevos proveedores externos o productos de negociaciones puntuales que el asesor institucional de Estado indique al pasante; todo ello con el visto bueno correspondiente por parte del director Wladimir Polanco.

Dicho catálogo debe cumplir con ciertas especificaciones de cargue, como lo es contar con un número específico de caracteres, una descripción puntual, precios explícitos, márgenes y también una imagen en formato establecido por los funcionarios de Colombia Compra Eficiente, quienes aprueban o rechazan el catálogo según el cumplimiento de las características requeridas. Además, durante la semana el pasante debe estar pendiente de las fluctuaciones de los precios

que se manejan en el mercado con el fin de manejar un precio competitivo frente a los demás prestadores.

Radicación de cuentas de cobro y funciones de cartera

Los clientes del área institucional no constan únicamente de grandes compañías y entidades del Estado sino también de sus respectivos fondos de empleados o cooperativas, que recogen cerca del 40% de las ventas realizadas por el área. De tal modo, cada fondo o cooperativa tiene un cupo en cartera o crédito rotativo que va liberando a medida que paga su deuda. Mediante la plataforma B2B (be to be) el fondo realiza órdenes de compra a cada uno de los asociados con el valor que apruebe el respectivo encargado, el cual se hace efectivo en cualquier tienda Alkosto, Ktronix o Alkomprar.

Una vez realizada la compra, estas órdenes son direccionadas a la oficina central en donde su área de gestión documental las organiza y el pasante se encarga de validar y consolidar los saldos de tales facturas. Con ello genera una carta de radicación con un porcentaje de descuento y una fecha límite junto con otros datos variables según acuerdo específico con el cliente. La cooperativa o fondo de empleados tiene treinta días de plazo para pagar el saldo ya radicado, puesto que de lo contrario se realiza el respectivo comunicado al área de cartera o cobranza y en dicha instancia se llega a negociaciones de pago para evitar castigos o reportes negativos en centrales de riesgo.

Elaboración de informes

En ejercicio de esta labor se exige la entrega del producto en formato Excel o en otros medios audiovisuales que solicite el director de unidad, bien sea sobre temas específicos como productos más vendidos en un periodo de tiempo, ventas realizadas por línea de producto, entidades que más facturaron, o el informe quincenal que regularmente corresponde entregar respecto de las ventas generales a entidades por parte de la empresa y en comparación con las grandes superficies que compiten en el mismo segmento de mercado. Lo anterior, con el fin de presentar estos resultados en el comité semanal que se realiza cada lunes con los asesores y el director comercial. A dicha reunión siempre hubo que asistir salvo que excepcionalmente se indicase lo contrario.

Aportes

A la compañía

Durante el periodo de pasantía en el área institucional de Colombiana de Comercio S.A., el aporte permanente se pudo constatar en el informe de ventas de grandes superficies frente a la actividad de Colombiana de Comercio, que requería de un seguimiento incisivo y continuo con el objeto de facilitar la retroalimentación y evaluación de resultados. Igualmente en el caso del catálogo virtual de productos en la página de Colombia Compra Eficiente, siguiendo lo indicado por el director del área, los proveedores y los asesores comerciales. Por otra parte, se realizaron labores de radicación de cuentas de cobro a empresas, cooperativas y fondos de empleados a lo largo de toda la práctica, siendo ésta una labor de exigente dedicación. Con respecto a la elaboración de informes, fueron presentados sin falta todos aquellos solicitados por los directores comerciales, asistiendo a todos los eventos y reuniones establecidas por ambos. Finalmente, se diseñaron algunas actividades que permitieron facilitar el proceso de radicación y realización de informes con el fin de agilizar los procesos operativos asignados, aportes que fueron transmitidos en la inducción al nuevo pasante.

A la formación profesional

Colombiana de Comercio S.A. permitió desarrollar capacidades analíticas y operativas, al mismo tiempo en el que promovía llevar a la práctica los conocimientos adquiridos durante la formación académica, tales como el análisis financiero, estudio de costos y evaluación de proyectos. A ello se suman otros aportes complementarios tales como el manejo de plataformas institucionales, de aplicativos estadísticos, o el desenvolvimiento comercial y en servicio al cliente. Además, la compañía amplía la oportunidad de crecimiento profesional permitiendo la continuidad laboral en calidad de empleado fijo, ostentando el cargo de analista funcional de proyecto dentro del área institucional. Esto, bajo la dirección comercial de Constanza González Abaunza.

Conclusión

Haber realizado la práctica empresarial en Colombiana de Comercio S.A., una de las compañías más grandes y con más trayectoria en Colombia, facilitó y promovió la comprensión de todo el funcionamiento de una firma de este calibre, observando su organización y cómo desarrolla en el mercado las acciones que más se ajustan a sus necesidades productivas y competitivas; poniendo en evidencia qué se debe y no se debe hacer en cada una de las situaciones a las que se enfrenta una empresa, especialmente en el área comercial y administrativa. Las funciones desempeñadas en ese marco sirvieron como motivación para profundizar los conocimientos y habilidades que se habían cultivado previamente, fomentando las ganas de aprender lo nuevo y reaprender aquello en lo que pudiese haber carencias cognoscitivas, para de tal modo contribuir de una manera óptima al crecimiento de la empresa. En ejercicio del cargo, el área de ventas institucionales mejoró su proceso de radicación de facturas y generación de informes, contribuyendo en consecuencia a consolidar nuevos procesos que facilitaban la elaboración de dichos insumos y así poder mejorar el desempeño de los deberes cotidianos del practicante.

Bibliografía

Alkosto. (2018). Quienes somos. Obtenido de <https://www.alkosto.com/quienes-somos>

Cámara de Comercio. (2019). Información general. Obtenido de ccb.org.co

Corbeta. (2018). Nuestra historia. Obtenido de <https://www.corbeta.com.co/nuestra-historia>

Corbeta. (2018). Plataforma estratégica. Obtenido de <https://www.corbeta.com.co/mision-vision-y-valores>

Departamento Nacional de Planeación. (DNP) (2017). ¿Qué es *Colombia Compra Eficiente*? Obtenido de <https://www.colombiacompra.gov.co/content/que-es-colombia-compra-eficiente>

Foro Marketing. (2001). *Concepto de Gran superficie* Obtenido de <https://www.foromarketing.com/diccionario/gran-superficie/>