

Vision Global: Dashboard para el control de Importaciones

Universidad Santo Tomas

Fabrica de Especies y Productos El Rey SA

Prácticas Profesionales

Angie Valentina Soto Guevara

Bogotá DC

Mayo 2025

Vision Global: Dashboard para el control de Importaciones

Universidad Santo Tomas

Fábrica de Especias y Productos El Rey SA

Prácticas Profesionales

Tutor académico: Andrés Samper

Tutor empresarial: Ricardo Suárez

Angie Valentina Soto Guevara

Negocios Internacionales

Octavo Semestre

Bogotá DC, 2025

Mayo, 2025

PARTE I

Resumen

El presente proyecto de grado tiene como objetivo diseñar e implementar un dashboard de importaciones para Fábrica de Especias y Productos El Rey, con el propósito de centralizar y automatizar la gestión de datos, mejorar la trazabilidad de los pedidos, optimizar la toma de decisiones en el área de compras e importaciones y fortalecer la comunicación entre las diferentes áreas de la empresa. La necesidad de esta herramienta surge debido a la carga operativa concentrada en una sola persona encargada de las importaciones, lo que dificulta el acceso a información actualizada y genera demoras en la gestión de compras y logística.

El análisis DOFA realizado identificó diversas fortalezas de la empresa, como su reconocimiento en el mercado, su historial de cumplimiento en importaciones y sus relaciones comerciales consolidadas con proveedores internacionales. Sin embargo, también se evidenciaron debilidades, como la falta de un sistema digital integrado que permita a todas las áreas acceder a información en tiempo real. Entre las oportunidades destacadas, se encuentra la posibilidad de adoptar tecnologías avanzadas y beneficiarse de programas de apoyo gubernamental para optimizar los procesos de importación. Como amenaza, se identificó la creciente competencia y los riesgos asociados a la volatilidad en los costos logísticos.

Para abordar estos desafíos, el proyecto propone la implementación de un dashboard que permita una visualización clara y estructurada de la información clave sobre importaciones. Las mejoras planteadas incluyen la optimización del diseño y organización de los datos, la integración de tecnologías avanzadas para la automatización de procesos y la capacitación del personal en el uso de la herramienta. Se busca, además, fomentar una cultura de datos dentro de la compañía para mejorar la toma de decisiones basada en información precisa y actualizada.

Agradecimientos

Quiero comenzar agradeciendo con todo mi corazón a mis padres, por su amor incondicional, su esfuerzo incansable y su apoyo constante. Gracias a ustedes pude formarme en una universidad de alto prestigio y vivir esta experiencia tan enriquecedora. Han sido mi ejemplo de compromiso, perseverancia y fortaleza, y este logro también es suyo.

A Sebas, quien no solo fue mi compañero de clases desde el inicio de esta carrera, sino también mi pareja durante estos cuatro años. Gracias por acompañarme en cada etapa de este proceso, por tu apoyo, tu cariño y por compartir conmigo tantas experiencias que hicieron de esta etapa algo inolvidable. Más allá de todo, valoro profundamente lo vivido y aprendido a tu lado.

A Ricardo, mi mentor durante la práctica profesional, gracias por tu orientación, paciencia y por transmitirme tu pasión por los Negocios Internacionales. Tus enseñanzas dejaron una huella significativa en mi formación y despertaron aún más mi amor por esta carrera.

También extendo mi gratitud a mis profesores, amigos, compañeros y a todas las personas que, de una u otra forma, me acompañaron a lo largo de estos cuatro años. Cada palabra, consejo y gesto de apoyo fue clave para llegar hasta aquí.

Gracias a todos por ser parte de este capítulo tan importante de mi vida. Este logro está lleno de memorias, aprendizajes y personas que siempre llevaré en el corazón.

Introducción

En un entorno empresarial altamente competitivo y dinámico, la optimización de los procesos de importación se ha convertido en un factor clave para mejorar la operatividad, eficiencia y la toma de decisiones estratégicas. Fábrica de Especias y Productos El Rey, una de las empresas líderes en el sector de condimentos en Colombia, enfrenta el desafío de gestionar sus importaciones de manera más eficiente debido a la centralización de esta responsabilidad en una sola persona. Esta situación genera dificultades en el acceso a la información actualizada, atrasos en la toma de decisiones y una mayor carga operativa en el área de compras e importaciones.

Ante esta necesidad, el presente proyecto de grado propone el diseño e implementación de un dashboard de importaciones, una herramienta digital que permitirá centralizar y automatizar la gestión de datos, mejorar la trazabilidad de los pedidos y fortalecer la comunicación entre las diferentes áreas de la empresa. La implementación de este sistema contribuirá a optimizar los procesos internos, reducir tiempos de respuesta y minimizar errores en la gestión de compras internacionales.

Este documento desarrolla un análisis detallado del contexto actual de la empresa, identificando sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a través de un diagnóstico DOFA. Asimismo, se presentan los objetivos del proyecto, el alcance y las limitaciones que podrían influir en su desarrollo. Además, se incluyen propuestas de mejora basadas en las mejores prácticas del sector y en el uso de tecnologías avanzadas para garantizar una gestión de importaciones más eficiente.

La implementación de este dashboard no solo busca mejorar la operatividad del área de compras e importaciones, sino que también representa un paso hacia la transformación digital de la empresa. Con una herramienta bien estructurada y fácil de usar, Fábrica de Especias y Productos El Rey podrá optimizar su capacidad de respuesta ante los cambios del mercado, fortalecer sus relaciones comerciales y consolidarse como un referente en la industria de condimentos en Colombia.

Tabla de Contenido

PARTE I.....	3
Resumen.....	3
Agradecimientos	4
Introducción	5
PARTE II	7
Fábrica de Especies y Productos El Rey S.A.....	7
Misión	7
Visión:	7
Valores.	7
Ubicación Geográfica.	7
Estructura Organizativa	8
Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.	8
Análisis DOFA.....	9
PARTE III	12
Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	12
Alcances y limitaciones de prácticas profesionales.	13
Alcances	13
Limitaciones.....	13
Objetivo General.....	14
Objetivos Específicos	14
PARTE IV	15
Propuesta de Mejora.	15
Conclusiones.	19
Bibliografía.	20
Anexos.	21
PARTE V	23
Programación de actividades realizadas en la organización	23
Cumplimiento de objetivos trazados por mes.....	24

PARTE II

Fábrica de Especias y Productos El Rey S.A

Misión

Facilitar y dar sabor a la vida de los consumidores, ofreciendo alimentos empacados no perecederos innovadores, con productos que brindan calidad y servicio superior, generando valor para nuestros accionistas, contribuyendo al bienestar de los empleados y la comunidad. (Condimentos El Rey, s.f.)

Visión:

Somos una empresa consolidada en el mercado de los condimentos en Colombia, con un significativo volumen de ingresos y con inversiones en negocios de condimentos, exitosa en el exterior, que reporta crecimiento sólido y sostenido en el valor a los accionistas y que promueve el desarrollo y crecimiento personal y profesional de la compañía y de los colombianos. (Condimentos El Rey, s.f.)

Valores.

- Respeto
- Honestidad
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo

Ubicación Geográfica.

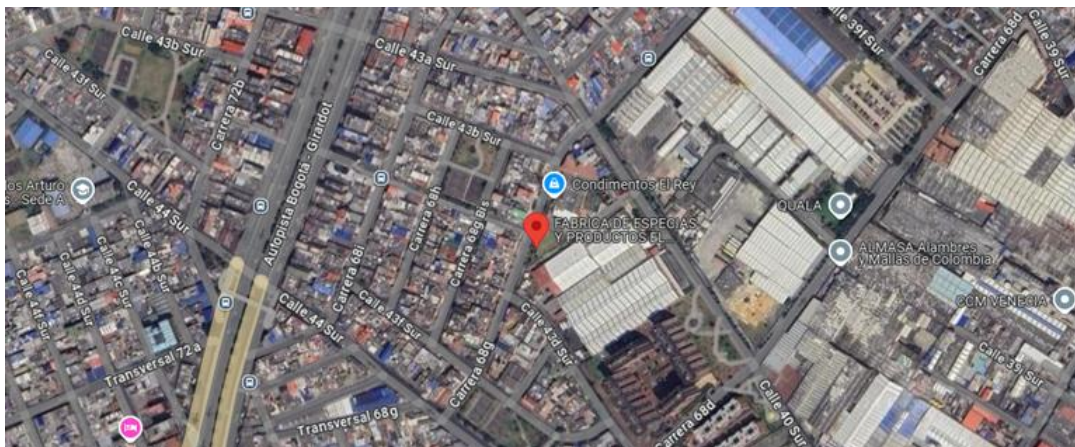


Ilustración 1 Ubicación geográfica

Fuente: Elaboración propia a partir de Google Maps

Estructura Organizativa

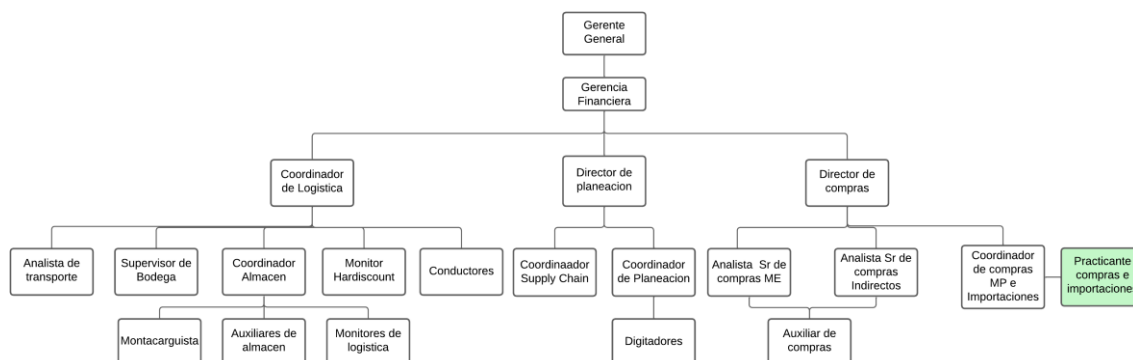


Ilustración 2 Organigrama
Fuente: Elaboración propia

Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Durante mis prácticas en el área de compras, desempeñé el rol de Practicante de Compras e Importaciones, participando activamente en la gestión de adquisición de materias primas esenciales para la operación de la empresa. Mi labor se centró en el apoyo a los procesos de compra nacional e internacional, asegurando el abastecimiento oportuno y eficiente. Dentro de mis responsabilidades, colaboré en la búsqueda y evaluación de proveedores, la gestión de órdenes de compra, la comparación de costos y la verificación de cumplimiento de estándares de calidad. Asimismo, tuve la oportunidad de asistir en negociaciones comerciales y análisis de costos, con el objetivo de optimizar los procesos de adquisición y contribuir a la eficiencia operativa del departamento.

En el ámbito de importaciones, colaboré en la coordinación logística de pedidos internacionales, trabajando de la mano con el agente aduanero y los operadores de transporte para garantizar una gestión eficiente. Mis responsabilidades incluyeron la revisión y gestión de documentos clave, como facturas comerciales, packing list y certificados de origen, además del seguimiento continuo de los embarques para asegurar la entrega oportuna de la mercancía. Además, trabajé en conjunto con las áreas de logística y planeación para mejorar la coordinación en la cadena de suministro. Esta experiencia me

permitió fortalecer mis habilidades en negociación, gestión de proveedores, logística internacional y comercio exterior, consolidando una visión integral del funcionamiento del departamento de compras dentro de una organización.

Análisis DOFA.

Durante el desarrollo de mis prácticas profesionales en la Fábrica de Especias y Productos El Rey, se realizó un análisis DOFA con el objetivo de identificar los principales factores internos y externos que influyen en la gestión del área de compras e importaciones, y con ello proponer estrategias de mejora alineadas a la dinámica del entorno global y a las capacidades de la organización.

En cuanto a las fortalezas, se resalta la reputación sólida que facilita la negociación con proveedores, resultado de una trayectoria empresarial reconocida en el mercado de especias. Esta ventaja competitiva se complementa con la alta calidad de los productos, lo que los hace atractivos para socios comerciales nacionales e internacionales. Asimismo, la empresa cuenta con una amplia experiencia en el sector y un buen entendimiento del mercado, factores clave para anticiparse a cambios regulatorios y tendencias de consumo. Finalmente, se destacan las relaciones establecidas con proveedores clave en el extranjero, lo que asegura continuidad en el abastecimiento de materias primas críticas.

Desde el entorno externo, se identifican oportunidades significativas. La más relevante es la expansión del mercado ante la creciente demanda de especias, impulsada por la internacionalización de la gastronomía y el auge de los productos naturales. También se observa un potencial de mejora mediante la incorporación de tecnologías en la gestión de importaciones, que permitirían optimizar la trazabilidad y eficiencia operativa. A esto se suma la diversificación de proveedores para reducir riesgos logísticos y financieros, y las tendencias de consumo favorables hacia productos saludables y orgánicos, que abren espacio para nuevas líneas de productos diferenciados.

Como lo señala Kotler, “las empresas exitosas son aquellas que logran identificar oportunidades en su entorno y adaptar sus capacidades internas para aprovecharlas antes que sus competidores” (Kotler & Keller, 2016). En este sentido, la Fábrica El Rey tiene una ventaja al estar alineada con las tendencias saludables y sostenibles del mercado.

No obstante, el diagnóstico interno evidenció algunas debilidades que afectan la eficiencia del proceso de importación. Una de las más críticas es la dependencia de una sola persona para gestionar las importaciones, lo cual representa un riesgo operativo significativo. Además, existe una falta de comunicación entre departamentos debido a la ausencia de un sistema en tiempo real, lo que dificulta la coordinación efectiva. Se suma a ello una capacitación limitada del personal en temas de comercio internacional, y la existencia de procesos inflexibles que dificultan la adaptación a cambios regulatorios o del entorno.

Desde el entorno externo, se identificaron amenazas como los cambios regulatorios que encarecen y retrasan las importaciones, especialmente en países proveedores con políticas aduaneras estrictas. También afectan al negocio las fluctuaciones en el tipo de cambio, que incrementan los costos operativos y dificultan la planificación presupuestal. Otro factor de riesgo es la competencia global con precios más bajos, así como los factores externos como conflictos o crisis en países proveedores, que pueden interrumpir la cadena de suministro. Como explica Porter, “entender las fuerzas externas que afectan a una empresa es fundamental para diseñar estrategias competitivas eficaces” (Porter, 2008).

Con base en este diagnóstico, se propone como estrategia FO (Fortalezas + Oportunidades) utilizar la reputación y las relaciones comerciales consolidadas para negociar con nuevos proveedores en mercados emergentes, así como aprovechar la calidad y experiencia del sector para incorporar nuevas líneas de productos alineadas con tendencias de consumo saludable y orgánico. De igual forma, se recomienda implementar

un sistema de gestión de importaciones en tiempo real para mejorar la comunicación y eficiencia en la cadena de suministro.

En la dimensión DO (Debilidades + Oportunidades), se plantea diseñar programas de formación en gestión de proveedores y regulaciones internacionales, junto con la implementación de herramientas digitales que permitan visualizar el estado de las importaciones en tiempo real, reduciendo errores y tiempos de respuesta. Además, se debe rediseñar los procedimientos de importación para adaptarse a cambios regulatorios y a la volatilidad del mercado.

Por su parte, la estrategia FA (Fortalezas + Amenazas) propone aprovechar la experiencia en el sector para negociar mejores términos financieros y protegerse ante las fluctuaciones del tipo de cambio, así como fortalecer la red de proveedores y aliados comerciales para minimizar el impacto de la competencia global. También se recomienda el diseño de planes de contingencia ante interrupciones causadas por conflictos políticos o desastres naturales.

Finalmente, la estrategia DA (Debilidades + Amenazas) sugiere ampliar la cartera de proveedores para mitigar riesgos derivados de factores externos, y crear estrategias para reducir la dependencia de una sola persona en la gestión de importaciones, promoviendo la formación de equipos multidisciplinarios. Asimismo, es clave implementar análisis de costos logísticos y estrategias de consolidación de carga para mejorar la eficiencia y reducir los gastos operativos.

PARTE III

Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Fábrica de Especias y Productos El Rey es una empresa colombiana con una trayectoria de más de 85 años en la producción y comercialización de especias, condimentos y productos alimenticios. Su sólida reputación en el mercado nacional e internacional se debe a su compromiso con la calidad, la innovación y la sostenibilidad. Gracias a su experiencia en la industria, ha logrado posicionarse como líder en el sector, estableciendo relaciones estratégicas con proveedores y distribuidores en distintos mercados. Sin embargo, en un entorno cada vez más globalizado y competitivo, es fundamental optimizar los procesos de importación para garantizar la eficiencia en la cadena de suministro y mantener su ventaja competitiva.

Uno de los desafíos identificados en la empresa es la ausencia de un sistema de gestión de importaciones en tiempo real, lo que limita la visibilidad del proceso y dificulta la coordinación entre las áreas involucradas. La falta de herramientas tecnológicas que centralicen la información puede generar retrasos en la toma de decisiones y aumentar los costos operativos. Como afirmaba Drucker (1999), “lo que no se puede medir, no se puede gestionar”, lo que resalta la importancia de adoptar plataformas digitales que permitan visibilizar, medir y optimizar los procesos del comercio internacional.

Este informe tiene como objetivo analizar el estado actual de la gestión de importaciones en Fábrica de Especias y Productos El Rey, identificando fortalezas y áreas de mejora. Entre las estrategias propuestas se encuentra la implementación de un dashboard de importaciones, que permitirá una visualización en tiempo real del estado de los pedidos, facilitando la toma de decisiones informadas y la optimización de recursos. Además, se plantea la necesidad de fortalecer la capacitación del personal en temas de negociación con proveedores y regulaciones internacionales, asegurando así una mayor eficiencia y adaptabilidad frente a los desafíos del mercado global.

Alcances y limitaciones de prácticas profesionales.

Alcances

- **Análisis del proceso actual de importaciones:** Se realizará una evaluación detallada de la gestión de compras e importaciones en Fábrica de Especias y Productos El Rey, identificando fortalezas y debilidades en los procedimientos actuales.
- **Propuesta de mejora basada en tecnología:** Se planteará la implementación de un dashboard de importaciones para optimizar la visibilidad y control de los procesos en tiempo real, contribuyendo a una mejor toma de decisiones.
- **Identificación de estrategias para optimización logística:** Se explorarán oportunidades para mejorar la comunicación con proveedores, reducir tiempos de importación y optimizar costos logísticos a través de estrategias de consolidación de carga y diversificación de proveedores.
- **Fortalecimiento de la capacitación en regulaciones y negociación:** Se propondrán estrategias de formación para el equipo de compras e importaciones, con el fin de mejorar las habilidades en gestión de proveedores y cumplimiento normativo internacional.

Limitaciones

- **Acceso restringido a información confidencial:** Al ser practicante, el acceso a ciertos datos estratégicos o financieros de la empresa podría estar limitado, lo que podría afectar el nivel de detalle en el análisis de costos y negociación con proveedores.
- **Tiempo limitado de prácticas:** Dado que la práctica tiene una duración de 6 meses, la implementación de las propuestas puede extenderse más allá del período del informe, limitando la posibilidad de evaluar su impacto en el corto plazo.
- **Factores externos incontrolables:** Aspectos como cambios regulatorios, fluctuaciones en el tipo de cambio o crisis en países proveedores

pueden afectar las importaciones, lo que podría generar desviaciones en los resultados esperados de la propuesta de mejora.

Objetivo General

Diseñar y desarrollar un dashboard que optimice la gestión del proceso de importaciones en Condimentos El Rey, mejorando la trazabilidad de la información y facilitando la toma de decisiones.

Objetivos Específicos

- Analizar el proceso actual de importaciones, identificando limitaciones y oportunidades para mejorar la gestión de datos y la toma de decisiones.
- Diseñar un dashboard funcional e intuitivo que centralice información clave, optimizando la trazabilidad de pedidos y la comunicación entre áreas.
- Desarrollar el dashboard en un entorno de prueba, validando su funcionalidad y ajuste a las necesidades del área de importaciones.

PARTE IV

Propuesta de Mejora.

El presente informe tiene como finalidad documentar el proceso de desarrollo, ejecución y seguimiento del dashboard de importaciones implementado en la empresa Condimentos El Rey. Esta herramienta fue diseñada para centralizar la información crítica del área de importaciones, mejorar la trazabilidad de los pedidos internacionales y, especialmente, mitigar la dependencia de una única persona encargada del proceso. En este contexto, se buscó fortalecer la toma de decisiones y optimizar la comunicación entre las áreas involucradas. Como lo señala Few (2006), los dashboards bien diseñados permiten visualizar información compleja de forma clara y accesible, lo cual facilita la supervisión efectiva del desempeño y apoya la toma de decisiones informada en todos los niveles organizacionales.

Durante la etapa inicial del proyecto se identificó una situación crítica: toda la información relacionada con las importaciones era gestionada exclusivamente por una sola persona del equipo. Esta dependencia generaba un riesgo operativo significativo, ya que ante cualquier ausencia no había otro canal de consulta para conocer el estado de los pedidos, los proveedores involucrados ni las cantidades importadas. La falta de visualización conjunta de los datos también dificultaba la planificación de compras, la programación logística y la toma de decisiones por parte de otras áreas como Producción, Logística, Compras y Finanzas. En este contexto, surgieron oportunidades de mejora a través de una solución tecnológica centrada en la analítica de datos. McAfee (2012) afirman que las empresas que toman decisiones basadas en datos tienen mejores resultados financieros, mayor productividad y mayor eficiencia operativa en comparación con aquellas que no lo hacen.

Como parte fundamental del plan de mejora, se construyó una base de datos integral que permitiera alimentar el dashboard con información confiable, actualizada y de alto valor operativo. Esta base de datos no solo se nutrió de registros históricos extraídos desde el sistema SAP, sino también de archivos alojados en carpetas compartidas del área de importaciones, donde se almacenaban documentos clave no sistematizados, como

aprobaciones manuales, reportes logísticos y seguimientos puntuales a nacionalizaciones. La combinación de estas fuentes permitió capturar una visión completa del proceso de importación, superando la limitación de depender exclusivamente de un único sistema.

Entre los campos recopilados y estructurados se encuentran: consecutivo de registro, número DO AA, número de consulta AC, número de orden de compra, fecha de emisión de la orden, proveedor, compañía, código SAP del producto, país de origen, agencia de aduana, agente de carga, descripción del producto, incoterm, número de contrato, número de factura, naviera, número del OBL, número de contenedor, motonave, enlace de rastreo (URL tracking), cantidad en kilogramos, valor FOB, valor CIF, valor total en USD, TRM DIM, total en pesos colombianos (COP), fechas ETD y ETA, ETD en caso de roll over, condiciones de pago, verificación SGS, aprobación por junta directiva, observaciones, cantidad nacionalizada y sus respectivas fechas (hasta cinco eventos de nacionalización), saldo en kilogramos, saldo porcentual, coordenadas geográficas de origen (latitud y longitud), así como el tiempo promedio del proceso en meses y días. Esta estructuración de datos fue esencial para lograr una trazabilidad detallada de cada importación y permitió desarrollar filtros, métricas y visualizaciones dinámicas dentro del dashboard. La base de datos completa y estructurada puede consultarse en el **Anexo 2**, el cual corresponde al archivo maestro que alimenta la herramienta de inteligencia de negocios.

Asimismo, al consolidar información dispersa en un solo entorno visual, se facilitaron los análisis interdepartamentales, mejorando la eficiencia del flujo de trabajo y reduciendo la dependencia de conocimientos individuales. Esta etapa fue fundamental para asegurar la calidad de los datos y se siguió un proceso meticuloso de limpieza y transformación mediante Power Query, herramienta clave para la integración eficiente en Power BI. Como lo describe Few (2006), una visualización efectiva requiere una base de datos limpia y estructurada que facilite el análisis y la comprensión.

El dashboard fue diseñado con un enfoque funcional e intuitivo, alineado con las necesidades operativas de los usuarios. Está compuesto por varios elementos visuales. En la parte superior se encuentran los indicadores clave del proceso, como cantidad de importaciones realizadas, valor total en COP, cantidad total en kilogramos, tiempo promedio del proceso en días y meses. En la parte izquierda se incorporaron filtros

interactivos por compañía (El Rey, Triguisar), productos y proveedores, permitiendo segmentar y personalizar las consultas. En la parte central se integró un mapa interactivo mediante Azure Maps, que muestra los países de origen de las importaciones, permitiendo identificar regiones estratégicas de abastecimiento. A la derecha se incluyen dos visualizaciones principales: una gráfica de barras horizontales con los kilogramos importados por proveedor, y un gráfico circular que representa la distribución de productos importados por volumen. Todas estas características están ilustradas en el **Anexo 3**, el cual corresponde al diseño visual del dashboard de importaciones en Power BI.

Una vez finalizado el diseño y desarrollo del dashboard, se realizó su implementación en un entorno de prueba. Se llevaron a cabo sesiones de validación con el equipo de importaciones y con representantes de otras áreas clave como Logística, Compras y Finanzas. Durante estas pruebas se verificó la funcionalidad de los filtros, la precisión de los indicadores y la interpretación de los datos.

Además, se documentó el procedimiento para la actualización de datos y se capacitó a más de una persona para evitar nuevamente la dependencia de un solo colaborador. Este procedimiento estandarizado incluyó la limpieza de datos, su validación, la carga de la base en Power BI y la verificación de la actualización automática de las visualizaciones. Con ello se garantizó la continuidad operativa y la accesibilidad al dashboard por parte de los distintos actores organizacionales.

El dashboard fue posteriormente publicado y compartido con las áreas que requieren acceso frecuente a esta información. Entre los principales beneficiarios se encuentran: el área de Compras, para planificar pedidos y negociar con proveedores; Logística, para dar seguimiento a pedidos en tránsito y programar nacionalizaciones; Finanzas, para realizar proyecciones de gasto y controlar presupuestos; y Planeación, para alinear inventario con necesidades de producción. Gracias a su diseño intuitivo y visual, el dashboard ha facilitado el análisis y la toma de decisiones en tiempo real, promoviendo la transparencia de la información y fortaleciendo el trabajo colaborativo entre áreas.

Se estableció un plan de seguimiento mensual que incluye la revisión de datos nuevos, la incorporación de nuevos productos o proveedores y la retroalimentación constante de los usuarios. También se contempla la posibilidad de integrar nuevas

funcionalidades, como alertas automáticas, notificaciones por correo electrónico y métricas de desempeño logístico.

El desarrollo e implementación del dashboard de importaciones representa un avance significativo en la gestión de datos para Condimentos El Rey. No solo permitió eliminar la dependencia de una sola persona, sino que también brindó a las diferentes áreas una herramienta robusta, visual y confiable para la toma de decisiones estratégicas. El impacto positivo de esta solución demuestra el valor de la inteligencia de negocios aplicada a los procesos logísticos y refuerza la importancia de una cultura organizacional orientada al uso de datos

Conclusiones.

La implementación del dashboard de importaciones permitió transformar un proceso manual y altamente dependiente de una sola persona en una herramienta visual, automatizada y accesible para múltiples áreas de la organización. Esta solución no solo eliminó cuellos de botella operativos, sino que también fortaleció la trazabilidad de los pedidos internacionales, redujo riesgos asociados al manejo individual de la información y mejoró la transparencia, facilitando una toma de decisiones más ágil, colaborativa y fundamentada.

A partir del análisis de datos históricos extraídos del sistema SAP y su procesamiento mediante Power BI, se diseñó un tablero dinámico, intuitivo y alineado con las necesidades específicas del área de importaciones. Esta integración tecnológica demuestra el valor estratégico de la inteligencia de negocios aplicada a la logística, al permitir la optimización de recursos, una mejor visualización de los procesos y una planificación interdepartamental más eficiente.

Finalmente, la asignatura *Formulación y Evaluación Financiera de Proyectos* fue especialmente útil por el dominio adquirido en Excel y el análisis estructurado de proyectos, lo cual facilitó la organización de la información y el desarrollo de escenarios financieros para la toma de decisiones. Asimismo, mi profundización en *Logística y Distribución Física Internacional* enriquecieron el enfoque del proyecto, al facilitar la comprensión integral de la cadena de suministro, el manejo de tiempos, costos logísticos y procesos asociados al comercio exterior.

Bibliografía.

- Condimentos El Rey. (s.f.). *Naturalmente con amor*.
<https://elrey.com.co/naturalmenteconamor>
- Kotler, & Keller. (2016). *Marketing management*.
https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/S3D7W4_Marketing_Management.pdf
- Porter, M. (2007). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*.
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56900905/3.-_Las_cinco_fuerzas_competitivas_que_le_dan_forma_a_la_estrategia-libre.pdf?1530417765=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas_cinco_fuerzas_competitivas_que_le_da.pd&Expires=1749699276&Signature=H~JR6c8r6pqvY8Sj~Ufgeq7rMzNjYy~ZFjy pOZOcT2XdJp2ZNq2Fo3lGgAnNvjSywBP58xR2CMygCAFkz-B5cTq~Se3p0lRhqqcpuZ0orpAXHP02RwYYIRbHMAHkU-T7ovBzC8L4lpvU-qObpkTnFEwM63eFBB98UHKoedg~zJpI7zhSrONaHCOJZ4evg62WlFe266Gj7UbLtVp9n70A8f3fp62fIDo6ibl8D4I~vpNc~kCLQ7rH79UEmuKktI9-n3fd8M0J64BiSONxYYKjK3R6VBEIV66Q0znNdqlMw6LSXxisIwvdN0v~7vKm5kZjyq23v4HuYDbKotlb3WzjUA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Drucker (1999). *Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI*. (s. f.). Google Books.
[https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=xt6Ae6cIxcSC&oi=fnd&pg=PP9&dq=Drucker+\(1999&ots=5FFi7K8fbO&sig=NwaCpG8UCwOp2ptQEuD3ZhJjup4#v=onepage&q=Drucker%20\(1999&f=false](https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=xt6Ae6cIxcSC&oi=fnd&pg=PP9&dq=Drucker+(1999&ots=5FFi7K8fbO&sig=NwaCpG8UCwOp2ptQEuD3ZhJjup4#v=onepage&q=Drucker%20(1999&f=false)
- Few. (2006). *Information Dashboard Design*.
<https://public.magendanz.com/Temp/Information%20Dashboard%20Design.pdf>
- McAfee, E. (2012) *Big Data The Management Revolution*. *Harvard Business Review*. - *References - Scientific Research Publishing*. (s. f.).
<https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1644568>

Anexos.

Anexo 1

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	•Reputación sólida que facilita la negociación con proveedores. •Alta calidad de productos, atractiva para socios comerciales. •Experiencia en el sector, con buen entendimiento del mercado. •Relaciones establecidas con proveedores clave en el extranjero.	•Dependencia de una persona para gestionar importaciones. •Falta de comunicación entre departamentos por ausencia de sistema en tiempo real. •Capacitación limitada del personal en importaciones. •Procesos inflexibles que dificultan la adaptación a cambios.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
•Expansión de mercado ante la creciente demanda de especias. •Mejoras tecnológicas en gestión de importaciones para mayor eficiencia. •Diversificación de proveedores para reducir riesgos. •Tendencias de consumo favorables hacia productos saludables y orgánicos.	•Utilizar la reputación y las relaciones establecidas para negociar con nuevos proveedores en mercados emergentes. •Implementar un sistema de gestión de importaciones en tiempo real para mejorar la comunicación y eficiencia en la cadena de suministro. •Aprovechar la calidad y experiencia del sector para importar nuevas líneas de productos alineadas con tendencias de consumo saludable y orgánico. •Utilizar la sólida reputación de marca para obtener certificaciones que faciliten la importación de productos premium y ecológicos.	•Diseñar programas de formación en gestión de proveedores y regulaciones internacionales para reducir ineficiencias. •Implementar herramientas digitales que permitan visualizar el estado de importaciones en tiempo real y mejorar la coordinación entre áreas. •Identificar nuevos proveedores en distintas regiones para reducir el riesgo de dependencia y mejorar costos de importación. •Rediseñar los procedimientos de importación para adaptarse a cambios regulatorios y a la volatilidad del mercado.
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
•Cambios regulatorios que encarecen y retrasan importaciones. •Fluctuaciones en el tipo de cambio que afectan costos. •Competencia global con precios más bajos. •Factores externos como conflictos y crisis en países proveedores.	•Aprovechar la experiencia en el sector para negociar mejores términos financieros y protegerse de fluctuaciones en el tipo de cambio. •Fortalecer la red de proveedores y aliados comerciales para minimizar el impacto de la competencia global. •Usar la experiencia y reputación para anticipar cambios normativos y asegurar el cumplimiento sin afectar la operación. •Diseñar planes de contingencia para posibles interrupciones causadas por conflictos políticos o desastres naturales en países proveedores.	•Ampliar la cartera de proveedores para mitigar riesgos derivados de fluctuaciones económicas o problemas políticos en ciertos países. •Implementar herramientas tecnológicas que minimicen errores derivados de la falta de comunicación interna y reduzcan la rigidez en los procesos. •Crear estrategias para reducir la dependencia de una sola persona en la gestión de importaciones. •Implementar análisis de costos logísticos y estrategias de consolidación de carga para mejorar la eficiencia y reducir gastos operativos.

Ilustración 3 DOFA
Fuente: Elaboración propia

Anexo 2

CONSECUTIVO	DO A.A	CONS A.C	ORDEN DE COMPRA	Fecha Orden de Compra	PROVEEDOR	COMPAÑIA	CODIGO SAP	ORÍGEN
IMP000402024	0	0	4500073363	7/05/2024		EL REY	100601	Mundra
IMP000502024	0	0	4500073366	7/05/2024		TRIGUISAR	100601	Mundra
IMP001502024	0	0	4500074538	24/07/2024		TRIGUISAR	100601	Mundra
IMP001602024	0	0	0	12/07/2024		EL REY	100203	Callao
IMP001602024	0	0	0	12/07/2024		EL REY	100264	Callao
IMP000102024	32024249	0	4500072273	26/02/2024		EL REY	202092	Ciudad del Cabo
IMP000102024	32024249	0	4500072273	26/02/2024		EL REY	202388	Ciudad del Cabo
IMP000202024	352024081	0	4500072882	5/04/2024		EL REY	100601	Mundra
IMP000202024	352024082	0	4500072881	5/04/2024		TRIGUISAR	100601	Mundra
IMP000202024	32024167 352024001 DTA	0	4500072881	5/04/2024		TRIGUISAR	100601	Mundra
IMP000302024	32024177 352024003 DTA	0	4500073362	7/05/2024		EL REY	100222	Qingdao
IMP000402024	32024176 352024002 DTA	0	4500073632	22/05/2024		EL REY	100601	Mundra
IMP000502024	32024178 352024004 DTA	0	4500073633	22/05/2024		TRIGUISAR	100601	Mundra
IMP000602024	352024086	0	4500073588	17/05/2024		EL REY	100224	Colombo
IMP000702024	352024087	0	4500073586	17/05/2024		EL REY	100224	Colombo
IMP000802024	32024227 482024001 DTA	0	4500073801	31/05/2024		TRIGUISAR	100605	Agnibilékrou
IMP000902024	32024228 352024005 DTA	SDBIMP1427024	4500073909	12/06/2024		EL REY	100601	Mundra
IMP001002024	32024229 352024006 DTA	SDBIMP1428024	4500073913	12/06/2024		EL REY	100601	Mundra
IMP001102024	32024230 DTA	SDBIMP1429024	4500074013	20/06/2024		TRIGUISAR	100203	Mundra
IMP001202024	0	0	4500073982	20/06/2024		EL REY	N/A	Quebec
IMP001302024	32024301 DTA	0	4500074377	17/07/2024		EL REY	202092	Ciudad del Cabo
IMP001302024	32024301 DTA	0	4500074377	17/07/2024		EL REY	202388	Ciudad del Cabo

Ilustración 4 Base de datos
Fuente: Elaboración propia a partir Excel y Power Query

Anexo 3

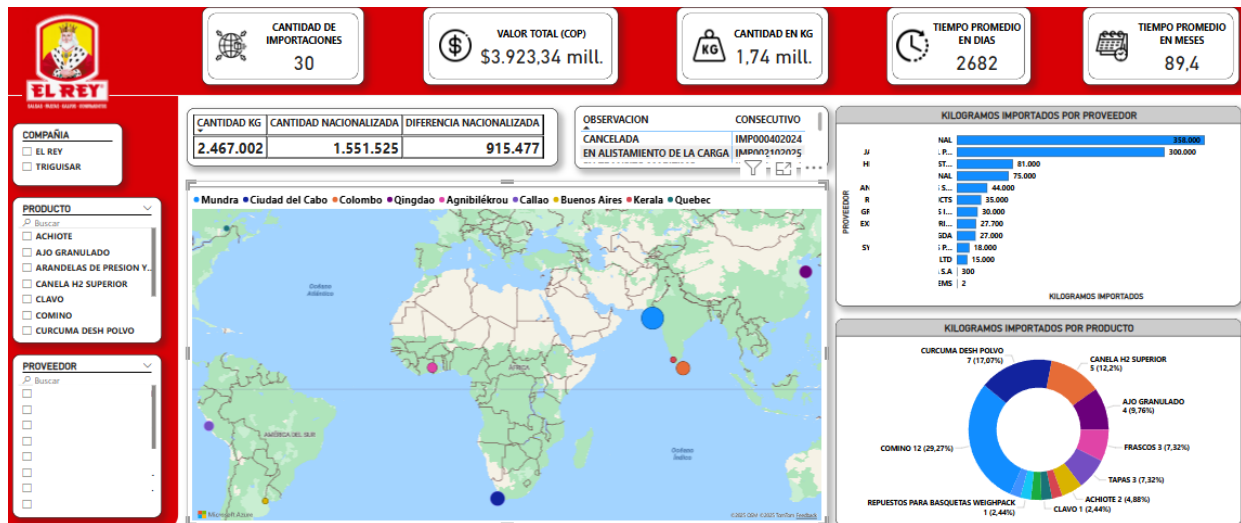


Ilustración 4 Dashboard de importaciones
Fuente: Elaboración propia a partir de Power BI

PARTE V

Programación de actividades realizadas en la organización

Durante mi periodo de prácticas en el área de compras e importaciones, desarrollé diversas responsabilidades que contribuyeron al fortalecimiento de los procesos de adquisición y abastecimiento dentro de la empresa.

Gestión de proveedores: Participé en la identificación, evaluación y selección de proveedores nacionales e internacionales, asegurando el cumplimiento de estándares de calidad, costos y tiempos de entrega. Asimismo, apoyé en la gestión documental y en el mantenimiento de bases de datos actualizadas, facilitando el acceso a información clave para futuras negociaciones.

Coordinación de importaciones: Colaboré en la planificación y ejecución de pedidos internacionales, verificando la documentación requerida, tales como facturas comerciales, packing lists y certificados de origen. Además, trabajé en conjunto con agentes aduaneros y operadores logísticos para garantizar el cumplimiento de normativas y asegurar la entrega oportuna de mercancía.

Supervisión de pedidos y abastecimiento: Realicé el seguimiento de órdenes de compra desde su emisión hasta su recepción, asegurando la disponibilidad de los insumos necesarios para la operación. Coordiné con proveedores y áreas internas para minimizar retrasos y optimizar la cadena de suministro.

Análisis de costos y negociación: Apoyé en la elaboración de estudios comparativos de precios, condiciones comerciales y términos contractuales, contribuyendo a la optimización de costos sin comprometer la calidad de los productos adquiridos. Además, participé en negociaciones estratégicas con proveedores para mejorar condiciones de pago y tiempos de entrega.

Interacción con otras áreas: Trabajé en estrecha colaboración con los departamentos de logística y planeación para garantizar un flujo eficiente de materiales, evitando interrupciones en la producción. Asimismo, coordiné con el área financiera para la gestión de pagos y cumplimiento de acuerdos comerciales.

Elaboración de reportes y documentación: Contribuí en la actualización y organización de bases de datos de proveedores, generación de reportes de compras y análisis de desempeño de adquisiciones. Estos informes sirvieron como insumo para la toma de decisiones estratégicas dentro del departamento.

Gestión de inventarios: Participé en el monitoreo de niveles de inventario, identificando necesidades de reabastecimiento y proponiendo estrategias para optimizar la rotación de productos y reducir costos asociados al almacenamiento.

Cumplimiento normativo y auditorías: Verifiqué que los procesos de compras e importaciones cumplieran con las regulaciones nacionales e internacionales vigentes. Además, brindé apoyo en auditorías internas y externas mediante la organización de documentos y procesos requeridos, garantizando la transparencia y cumplimiento de las políticas de la empresa.

Optimización de procesos: Propuse mejoras en los procedimientos internos del área de compras e importaciones, contribuyendo a la eficiencia operativa y reducción de costos administrativos y logísticos.

Estas responsabilidades me permitieron desarrollar competencias en negociación, comercio exterior, logística y gestión de proveedores, consolidando una visión integral de los procesos de compras e importaciones en un entorno empresarial globalizado.

Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Ciclo 1.

Ciclo	Actividades Desarrolladas	Logros Alcanzados	Dificultades Enfrentadas	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb
Ciclo 1: Inducción y comprensión de los procesos de compras e importaciones	- Familiarización con el área de compras e importaciones y sus procesos internos. - Revisión de normativas de comercio exterior y compras nacionales. - Apoyo en el registro y actualización de bases de datos de proveedores nacionales e internacionales. - Identificación de oportunidades de mejora en la trazabilidad de importaciones.	- Comprensión del flujo de importaciones y compras nacionales. - Adquisición de conocimientos sobre comercio exterior y sistema SAP - Identificación de la necesidad de una herramienta digital para mejorar el control de importaciones.	- Volumen elevado de documentación manual. - Falta de un sistema centralizado para monitorear el estado de las importaciones. - Retrasos en la respuesta de algunos proveedores nacionales.							

Ilustración 5 Actividades desarrolladas en el ciclo 1
Fuente: Elaboración propia

Ciclo 2

Ciclo	Actividades Desarrolladas	Logros Alcanzados	Dificultades Enfrentadas	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb
Ciclo 2: Recopilación y organización de datos para el dashboard de importaciones y apoyo en compras nacionales	- Análisis de órdenes de compra, tiempos de entrega y costos de importación. - Actualización de una base de datos estructurada con información clave de proveedores y embarques. - Seguimiento a órdenes de compra nacionales y verificación del cumplimiento de entregas. - Apoyo en la evaluación y gestión de nuevos proveedores nacionales.	- Consolidación de datos históricos de importaciones. - Mayor control sobre el abastecimiento de insumos nacionales e importados.	- Inconsistencias en los datos históricos de importaciones. - Variabilidad en los tiempos de entrega de proveedores nacionales.							

Ilustración 6 Actividades desarrolladas en el ciclo 2
Fuente: Elaboración propia

Ciclo 3

Ciclo	Actividades Desarrolladas	Logros Alcanzados	Dificultades Enfrentadas	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb
Ciclo 3: Diseño y pruebas del dashboard de importaciones y optimización de compras nacionales	• Selección de la herramienta para la visualización de datos del dashboard (Excel, Power BI) • Desarrollo del primer prototipo del dashboard de importaciones, pruebas con datos en tiempo real • Evaluación de proveedores nacionales en función del cumplimiento de tiempos de entrega • Apoyo en la negociación de condiciones comerciales con proveedores nacionales.	• Creación de un dashboard funcional con visualización clara del estado de las importaciones. • Implementación de criterios objetivos para evaluar proveedores nacionales. • Optimización del abastecimiento en compras nacionales.	• Ajuste en la interpretación de los datos del dashboard para que sean comprensibles para todas las áreas. • Necesidad de mejorar la actualización automática de la información del dashboard. • Desafíos en la negociación con proveedores nacionales para obtener mejores condiciones.							

Ilustración 7 Actividades desarrolladas en el ciclo 3
Fuente: Elaboración propia

Ciclo 4

Ciclo	Actividades Desarrolladas	Logros Alcanzados	Dificultades Enfrentadas	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb
Ciclo 4: Implementación del dashboard de importaciones y consolidación de mejoras en compras nacionales	• Presentación del dashboard al equipo de compras e importaciones. • Capacitación a usuarios clave sobre el uso e interpretación del dashboard. • Ajustes finales en la visualización de datos según la retroalimentación recibida. • Seguimiento a la optimización del abastecimiento con proveedores nacionales.	• Implementación del dashboard en el flujo de trabajo del departamento de compras e importaciones. • Mayor control y trazabilidad de los pedidos internacionales. • Fortalecimiento de relaciones comerciales con proveedores nacionales estratégicos.	• Garantizar la actualización constante de los datos para mantener su precisión. • Implementación de mejoras en la comunicación con proveedores nacionales para agilizar respuestas y entregas.							

Ilustración 8 Actividades desarrolladas en el ciclo 4
Fuente: Elaboración propia