

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

**Plan de Fortalecimiento en el Rastreo y Consolidación de Descuentos para el Área de
Compras, Categoría Rancho CENCOSUD**

Laura Daniela Jiménez Prado

**Trabajo de Grado
para optar al título de Negocios Internacionales**

**Dirigido por
Yesid Alberto Ochoa Hernández**

**Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales**

Bogotá D.C.

2021

Agradecimientos

Agradezco a Dios por bendecirme en todo tiempo. Gracias a Nelcy Prado y Ana León por apoyarme en cada designio y proyecto de manera moral y económica, a Emmanuela, Angelica, Marcela y Jorge por su amor e incondicionalidad, a Elena y Susana quienes me inspiran a cada paso.

Gracias a mi jefe Erick Vargas, a mis compañeros de la categoría Rancho donde desempeñé mi práctica profesional, a mi tutor Yesid Ochoa H y demás docentes de la Universidad Santo Tomás.

He logrado concluir con éxito mi pregrado que parecía una tarea compleja pero que hoy es una realidad.

Resumen

A partir del nuevo orden mundial, CENCOSUD se adapta a las circunstancias, los colaboradores y empleados continúan sus actividades de manera remota lo que genera limitaciones en la comunicación, mediante un análisis DOFA se seleccionaron las principales variables que repercuten en la organización, el resultado del análisis mismo integró 4 estrategias y objetivos dando paso a el proyecto de fortalecimiento. Como planteamiento se decide crear una forma en Visual Basic en Excel dándole valor agregado al sistema de seguimiento enlazado a la función laboral principal del practicante, El Visual Basic contribuye a el rápido registro de dinámicas promocionales comunicadas por los compradores de la categoría rancho a las tiendas de todo el país, optimizando tiempo y garantiza un registro acertado. Dentro del proceso del plan de mejora, inicialmente se organizaron las características primordiales estructural y funcionalmente del documento utilizado para el seguimiento de dinámicas promocionales a aplicar, dando complemento a la elaboración se estudió y ejecutó los principios básicos de programación en Excel haciendo una hoja base donde se insertaron los datos y de manera simultánea se clasifican por tipo de dinámica, así es de fácil comprensión para el equipo de trabajo y próximos practicantes; Para finalizar y hacer uso a la herramienta, se hicieron las respectivas pruebas del registro y clasificación, optimizando tiempo y siendo eficiente en la búsqueda y comunicación de las dinámicas aplicadas a Jumbo y Metro. Por otro lado, se comprueba que al ejecutar el documento se contribuye a un mejor desempeño laboral.

Palabras clave: Visual Basic, CENCOSUD, Dinámicas

Abstract

In the new world order, CENCOSUD adapts to the circumstances, collaborators and employees continue their activities remotely, which generates limitations in communication, through a SWOT analysis selected the main variables that affect the organization, as a result of it integrate 4 strategies and objectives. As an approach decided to create a form in Visual Basic in Excel giving added value to the tracking system linked to job function, Visual Basic contributes to the fast registration of promotional dynamics communicated by buyers of the ranch category to stores around the country, optimizing time and guaranteeing an accurate registration. Within the process of the improvement plan, the main structural and functional characteristics of the document of promotional dynamics to be applied are organized, studied and execute the basic principles of programming in Excel making a base sheet to inserted the data and simultaneously clarified by type of Dynamics, so it is easy to understand for the work team and future practitioners; Finally, used tool and testing the registration and classification, optimizing time and being efficient in the search and communication of the dynamics applied to Jumbo and Metro. On the other hand, found that by executing my document to contribute for a better job performance.

Keywords: Visual Basic, CENCOSUD, Dynamics

Tabla de contenido

Institucionalidad	10
1.1 Aspectos Generales.....	10
1.1.1. Misión Visión y Políticas de Calidad.....	10
1.1.2 Ubicación Geográfica.....	11
1.1.3 Estructura Organizativa	12
1.1.4. Unidad o Departamento donde se Desarrolla la Práctica.....	13
1.2	18
Matriz de Impacto Cruzado para el Fortalecimiento del Seguimiento de Descuentos.....	18
Planteamiento del Plan de Mejora.....	19
2.1 Planteamiento Central del Informe de Prácticas Profesionales	19
2.2. Importancia y Limitaciones.....	19
2.3 Objetivo General.....	20
2.3.1 Objetivos Específicos	20
3.1 Programa de Actividades Realizadas en la Organización.....	21
Contenido Plan de Mejora	26
4.1 Propuesta de Mejora	26
4.2 Conclusiones.....	27
Referencias.....	28
Anexos	29

Índice de Tablas

Tabla 1.	1718
Tabla 2.	21

Índice de Figuras

Figura 1. Estructura Organizativa de la Categoría Rancho	1213
Figura 2. Estructura de seguimiento de dinámicas a mejorar.....	19
Figura 3. Primera estructuración de características a consolidar aplicadas a Visual Basic.....	24
Figura 4. Estructura de formulario a aplicar al formato de seguimiento de descuentos...25	
Figura 5. Hoja principal del registro de seguimiento de dinámicas cargadas a tiendas Jumbo y Metro.....	26
Figura 6. Forma para el registro y clasificación de dinámicas de descuento aplicadas a las tiendas Jumbo y Metro.....	27
Figura 7. Base de datos final, consolidado de la aplicación de la forma Visual Basic en Excel.....	28
Figura 8. Pestaña de resultados de las dinámicas registradas, graficas que reflejan cuales son las dinámicas que más se repiten y el comprador que más solicitudes envía.	30

Introducción

Al ajustarse el nuevo sistema laboral generado al inicio del confinamiento, todos los empleados de CENCOSUD deben adaptarse a las circunstancias, la organización garantiza el traslado de los equipos de cómputo contribuyendo a la calidad del trabajo y productividad de sus empleados, el trabajo en casa imposibilita la reunión de los colaboradores de la empresa con sus equipos de trabajo y proveedores, se da continuidad con el compromiso de todos para el alcance de metas, pero a raíz al distanciamiento los grupos de trabajo tienen limitaciones en la comunicación.

Dentro de las funciones de la práctica profesional se contempla: el seguimiento a las dinámicas promocionales que se publican en folletos de temporada y folletos semanales denominados cuartillas, los compradores negocian y asignan determinados recursos para la generación de promociones de manera interna o externa en las tiendas de Jumbo, Metro, Metro Express y Discount, el practicante se encarga de compilar la información mencionada para confirmar que si fue comunicado a planificación comercial y respectivamente cargado al sistema de facturación en las tiendas. Este compilado también se utiliza en la liquidación de pago a proveedores y confirma la aplicación de dinámicas periódicas, reducción de inventario y futuros productos a vencer.

Para contribuir a los nuevos métodos de comunicación del sistema de seguimiento fue conveniente la creación de una herramienta funcional para compilar de manera eficiente los descuentos generados por los compradores de la categoría rancho en CENCOSUD, el documento Visual Basic en Excel fue creado para contribuir con el trabajo en equipo a distancia y la optimización de procedimientos en el pago a proveedores, en su esencia tiene un panel de acceso

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

rápido para agregar cualquiera de los cinco tipos de dinámicas, descripción e información adicional.

El plan de mejora presenta el proceso de análisis, elaboración y revisión del comportamiento de la herramienta creada, también se analiza una matriz DOFA que define cuales son las variables que influyen en la categoría a Rancho y consolida las actividades realizadas en el periodo de práctica profesional.

PARTE II

Institucionalidad

1.1 Aspectos Generales

CENCOSUD es una organización empresarial multinacional de origen chileno, que opera en Colombia, Perú, Brasil, Argentina y Chile; Cuenta con un amplio catálogo de servicios en sus líneas de negocio: tiendas por departamento, servicios financieros, centros comerciales y supermercados. En Colombia tiene presencia a través de los supermercados Jumbo, Metro y Metro Express y tiendas especializadas en construcción Easy. En sus plataformas multiformato cuenta con ciento cuarenta mil colaboradores, y con un amplio catálogo de beneficios para sus clientes y empleados, es una organización enfocada a una alta calidad y cumplimiento con estándares nacionales e internacionales que contribuyan con el bienestar interno y externo dentro del conglomerado. (Cencosud, 2017, p.1)

1.1.1. Misión Visión y Políticas de Calidad

1.1.1.1 Misión

Nuestra misión consiste en trabajar, día a día, para llegar a ser el retailer más rentable y prestigioso de América Latina, en base a la excelencia en nuestra calidad del servicio, el respeto a las comunidades con las que convivimos y el compromiso de nuestro equipo de colaboradores. (Cencosud, 2017, p.1)

1.1.1.2 Visión

“En Cencosud, nuestro objetivo central es poder convertirnos en el mayor retailer de América Latina y entregar a nuestros cientos de miles de clientes, la máxima calidad de servicio, excelencia y compromiso, los 365 días del año.” (Cencosud, 2017, p.1)

1.1.1.3 Política de Calidad

Entendemos el desarrollo sostenible como parte del proceso para alcanzar una sociedad con mejores niveles de calidad de vida tanto en lo económico como medioambiental y social. Nuestras unidades de negocios suman esfuerzos, trabajando de manera responsable y respetuosa, por generar relaciones de valor con nuestros colaboradores, clientes, proveedores y comunidad. (Cencosud, 2017, p.1)

1.1.2 Ubicación Geográfica

Cencosud cuenta con operaciones activas en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia. En Colombia cuentan con 75 supermercados Jumbo y 42 supermercados Metro y Metro Express, y 9 tiendas especializadas en construcción Easy. Su sede administrativa, oficina a la que es asignado el practicante de la categoría rancho está ubicada en Av. 9 #125 - 30, en donde se dirigen las 5 áreas principales: Administración central, Retail Financiero, Shopping Center, Administración propia y operación Retail. Adaptándose al nuevo orden, Cencosud realiza sus actividades administrativas de manera remota, así que todos los empleados realizan sus actividades desde casa, incluyendo a los practicantes. (Cencosud, 2017, p.1)

1.1.3 Estructura Organizativa

La estructura organizativa de Cencosud es liderada por la gerencia general país, dividida en cinco áreas principales: Administración central, retail financiero, shopping center, operación retail y administración propia, de esta última se desprenden Calidad, Logística, marketing, omnicanal, planificación comercial, seguridad, ventas institucionales y comercial. El área comercial está encabezada por dos divisiones: No alimentar y Alimentar, de las que se clasifican en Electro, Bazar, Textil, Perecederos y PGS; PGS (Productos de Gran Consumo) se subdivide en PLS, Aseo-perfumería, liquitos, droguería y Rancho.

El equipo de trabajo es liderado por el Gerente comercial de la categoría Rancho, quien encabeza a cinco compradores quienes respectivamente compran: Snacks, Productos salados básicos y complementarios y desayunos. Adicionalmente son asistidos en proceso de liquidación y compra por dos analistas, dos practicantes apoyan el proceso de creación de productos y tramites; y otro apoya el registro de descuentos, precios de venta al público y constitución de cuartillas y folletos.

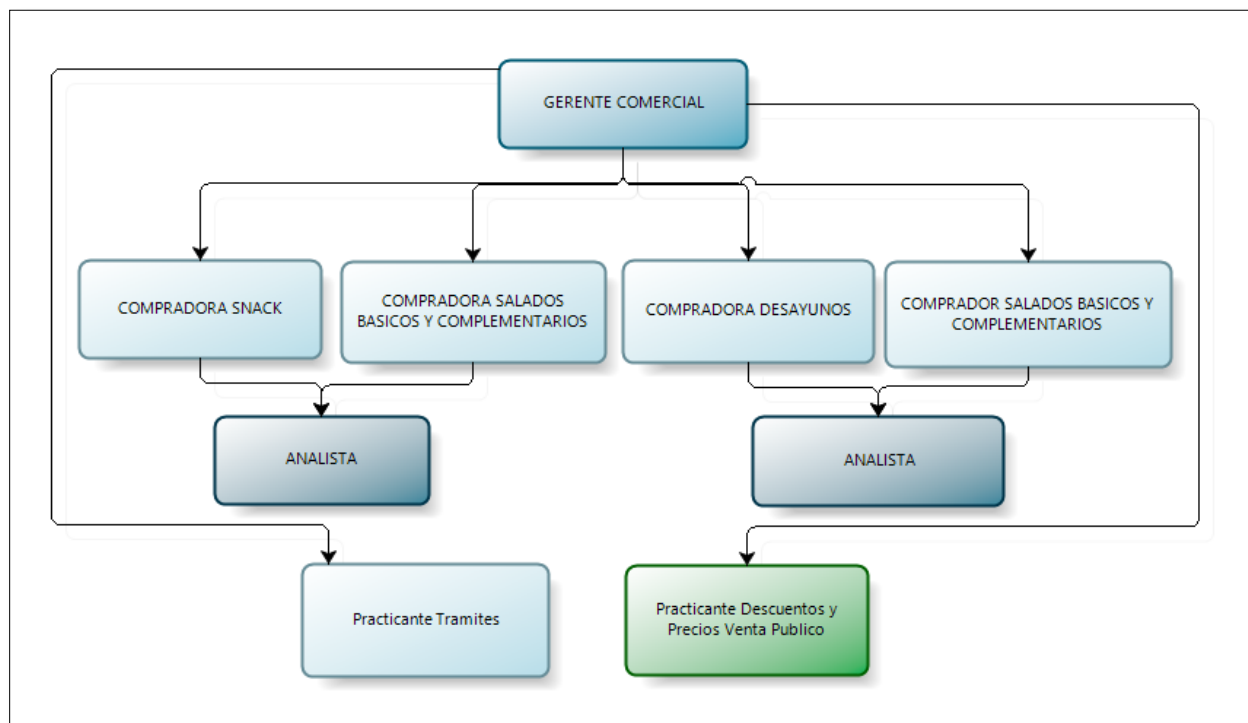


Figura 1. Estructura Organizativa de la Categoría Rancho

1.1.4. Unidad o Departamento donde se Desarrolla la Práctica

La categoría Rancho está conformada por un equipo encargado de la negociación y compra de condimentos, conservas, arroces, azúcar, aceites, granos, chocolatería, alimentos infantiles, confitería, pasabocas, entre otros; que se comercializan en las tiendas Jumbo, Metro y Metro Express y Discount. El área está liderada por el Gerente de la categoría que se encarga de aprobar, coordinar y establecer metas en ventas, analizando el comportamiento de estas en un periodo determinado o temporada.

Los compradores tienen asignadas categorías y subcategorías de compra, sus funciones principales son: negociar, establecer nuevas relaciones y alianzas comerciales con los proveedores,

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

proponer dinámicas de descuentos diarios, semanales y temporales, además de coordinar el flujo efectivo de inventarios en tiendas para evitar sobre abastecimiento o alto número de productos a vencer.

Los analistas hacen equipo con los compradores asignados, son quienes apoyan sus decisiones y propuestas, estudian las necesidades de las tiendas para solicitar ejecución de bajas de precio o promociones, generan órdenes de compra acorde a los requerimientos de inventarios y elaboran notas a crédito como apoyo al cierre mensual en el pago a proveedores.

El practicante de rancho se encarga de gestionar los procesos del Retail en la categoría Rancho, brindando apoyo en la ejecución de:

Dinámicas: Consolida los productos que participan en cuartillas (folleto semanal), octavillas (folleto semanal con paginas adicionales) o folletos (temporal o especial), que de manera seguida el Gerente de Rancho aprueba.

Pre listado: Compila y organiza en los formatos designados por Planificación comercial todos los productos con su respectiva información general: proveedor, cantidades, disponibilidad por tienda y su precio con descuento o dinámica para ser comunicado a abastecimiento.

Base carga: Al definirse los productos finales de cuartilla, octavilla o folletos se envía un documento con las especificaciones de los productos para que se hagan órdenes de compra, cumpliendo con el abastecimiento de las tiendas.

Ofertas PVP, Ofertas Stock +180 días, ajustes y vencimientos: Recepciona novedades en los productos de la categoría, genera solicitudes donde se ajusten altas o bajas de precio, ofertas y descuento por vencimiento o discontinuidad.

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

Dinámicas internas POS (descuento en punto de venta): Genera una base de carga con descuentos o promociones requeridas por los compradores que son comunicadas a las tiendas, se establece: vigencia, tienda y tipo de dinámica.

Seguimiento: Consolida todas las dinámicas: internas, cuartillas, folletos, oferta PVP, Ajuste PVP, Vencimientos, Stock +180 días, etc. A través del seguimiento diario se puede confirmar si fueron o no aprobadas las mismas siendo una herramienta para los compradores de la categoría.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

El análisis DOFA tiene como funcionalidad, la detección de elementos a mejorar en la categoría Rancho, lugar donde fue desempeñada las actividades de práctica profesional.

1.1.4.2.1 Fortalezas.

- Distribución por Familias y subfamilias en la categorización de productos para las compras a proveedores.
- Existencia de Planificación de folletos para prever futuros folletos y cuartillas
- Aplicación de un cronograma semanal para la evaluación de propuestas a aprobar por parte del gerente de la categoría.
- Existencia de un sistema bien estructurado para el abastecimiento y planificación comercial.
- Cuenta con herramientas de verificación de precios e información básica de los productos, de fácil acceso en los equipos de cómputo de la compañía.

1.1.4.2.2 Oportunidades.

- La competencia tiene menor participación en el mercado.
- Existen nuevos proveedores quienes ofrecen beneficios a la empresa.
- El gobierno implementa días sin IVA que incentiva las compras en plataformas E-commerce y en establecimientos de comercio.
- Los clientes buscan acceso a E-commerce a raíz del confinamiento y limitaciones en el tránsito de personas a los comercios físicos.

1.1.4.2.3 Debilidades.

- Sistema de Seguimiento, no se cuenta con un sistema de seguimiento bien estructurado a la hora de compilar la información respectiva a dinámicas promocionales propuestas por los compradores de la categoría Rancho.
- Recepción de dinámicas, diariamente se reciben dinámicas de todo tipo por parte de los proveedores que pueden pasarse por alto o transmitidas con errores en digitación.
- Limitación en el espacio publicitario: Existen dinámicas atractivas que quedan fuera de los folletos y cuartillas por el límite de espacios asignados a cada categoría.
- Incumplimiento en los tiempos: El envío de solicitudes debe cumplir con un número de días establecidos para cargarse en el sistema de facturación, sin embargo, no se cumple a cabalidad.

1.1.4.2.4 Amenazas.

-Amplia competencia directa, la negociación con los proveedores tiene restricciones en la compra, no se puede tener exceso de inventario en productos con precios más altos que la competencia, por lo tanto, es fundamental conocer los precios de la competencia antes de negociar con los proveedores.

-Productos de baja calidad, siempre se debe requerir muestreo a los proveedores, para garantizar que los clientes reciban productos de calidad y con un precio justo.

-Atrasos de abastecimiento, a raíz de las normas estipuladas por el gobierno nacional y local existe influencia en el abastecimiento de las tiendas, por lo tanto, pueden generar faltas en el inventario y disponibilidades limitadas en productos más vendidos o indispensables.

-Situación general de Colombia: la tasa de desempleo aumenta a raíz del confinamiento e incide de manera negativa en el consumo, por lo tanto, disminuyen las ventas.

1.2 Matriz de Impacto Cruzado para el Fortalecimiento del Seguimiento de Descuentos.

Tabla 1.

Matriz de Impacto Cruzado

		Factores Internos	
		Fortalezas	Debilidades
		Estrategia FA	Estrategia DO
FACTORES EXTERNOS	Amenazas	Generar acciones rápidas que contrarresten los precios de la competencia acompañado de promoción en diferentes medios para aumentar el alcance de sus clientes.	Creación de un sistema de seguimiento efectivo, con componentes asertivos en la compilación de datos relacionados a descuentos y dinámicas promocionales
	Oportunidades	Contribuir a los procesos de comunicación que se han debilitado por el distanciamiento social, haciendo la información más clara y de fácil acceso.	Estructurar buenas prácticas de carga a el sistema de facturación establecido para que se solicite con antelación y si se ejecute en los tiempos planificados.

Nota de Tabla: La Tabla 1. Representa la generación de estrategias que se obtiene al cruzar los factores internos y externos que afectan a la empresa. (Tabla de elaboración propia)

PARTE III

Planteamiento del Plan de Mejora

2.1 Planteamiento Central del Informe de Prácticas Profesionales

Al inicio de las actividades a realizar en la práctica profesional, la tarea principal a ejecutar es el seguimiento a todos los descuentos aplicados ya sean ofertas PVP (precio venta al público), Ajuste PVP, vencimientos, dinámicas internas, cuartillas semanales y folletos de temporada. El seguimiento de descuento tiene por objeto rectificar las dinámicas aplicadas en un lapso determinado para la liquidación del pago a proveedores y a su vez es herramienta de los compradores y analistas para las negociaciones y planificación de futuros folletos. Al estar al corriente de las actividades laborales se evidencio que el seguimiento no estaba organizado de manera uniforme; por lo tanto, existía la probabilidad de digitar errores en su elaboración, además de lo dispendioso que puede ser la tarea de trasladar los descuentos de las bases de carga y formatos requeridos por planificación comercial.

FECHA DE SOLICITUD	COMPRADOR	DESCUENTO	DESCRIPCION	BANDERA	TIENDA	MEDIO	FECHA DESDE	FECHA HASTA
24-jul	NATHALIA	20%	ALIMENTO INFANTIL				24/07/2019	24/07/2019
14-ago	KAROL	20%	4PACK ATUN VAN CAMPS				17/08/2019	18/08/2019
04-sep	KAROL		CUISINE&CO Y MAGGI				27/08/2019	15/09/2019
07-ene	FABIAN	20%	COMPOTAS Y PURE					
			CLONACION DE DESCUENTOS REGRESO A CLASE				01/02/2020	10/02/2020
			PALOMITAS ACT II					
			SALSA FRUCCO ARROZ ROA					
			c					
		50%	GALLETAS SALTINAS MANTEQUILLA		81		16/04/2020	22/04/2020
			BOLITA OREO				BULEVAR	
	VLADIMIR	50%	Aceite DIANA vitaminas x3000ml		82		06/06/2020	30/06/2020

Figura 2. Estructura de documento Excel asignado para el seguimiento de dinámicas a mejorar

2.2. Importancia y Limitaciones

Actualmente, las circunstancias laborales de la empresa generan un distanciamiento no solo físico, también limita la comunicación en las nuevas alternativas laborales, la principal limitación es el tiempo versus el cronograma de actividades, a pesar del constante esfuerzo de los colaboradores de CENCOSUD se debe accionar rápidamente en cada una de las actividades a elaborar, lo que aumenta los errores en digitación y cumplimiento de tiempos establecidos para realizar cierto tipo de solicitudes a otras áreas.

Es importante resaltar que diariamente se generan estrategias de mejoramiento del trabajo en equipo a distancia, cada una de las áreas es dependiente de otras y la comunicación efectiva y las buenas prácticas de trabajo son primordiales en el cumplimiento de logros a corto y mediano plazo, es por lo que fue decidido crear una herramienta que ayude al mejoramiento sistemático del registro de dinámicas promocionales de la categoría rancho.

2.3 Objetivo General

- Generar una herramienta que optimice y sea precisa en el registro del seguimiento de dinámicas de la categoría rancho.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Evaluar el desempeño del sistema usado para el registro de dinámicas.
- Gestionar un proyecto metodológico de acciones prácticas para optimizar los procesos de seguimiento.
- Desarrollar un Visual Basic fácil de usar para el registro de seguimiento.

PARTE IV

Seguimiento Practica Profesional

3.1 Programa de Actividades Realizadas en la Organización

Tabla 2.
Actividades de la Organización

Tiempo	Tema	Descripción
Semana 1	Evaluación	Búsqueda de las necesidades a mejorar
Semana 2		Creación análisis DOFA
Semana 3		Análisis cruzado para realizar propuesta metodológica
Semana 4		Reconocer y analizar la herramienta a mejorar
Semana 5	Evaluación y Reestructuración.	Evaluación estructural de la herramienta a elaborar
Semana 6		Organización de bases de datos, bajo unificación estructural
Semana 7		Elaboración de documento Visual Basic
Semana 8		Prueba de funcionalidad de la elaboración de la herramienta practica para el registro de seguimiento
Semana 9	Organización y Ejecución.	Aplicación herramienta: Descuentos POS
Semana 10		Aplicación herramienta: Vencimientos
Semana 11		Aplicación herramienta: Ofertas y Ajustes PVP
Semana 12		Aplicación herramienta: Stock + 180 días
Semana 13	Ejecución y Resultados.	Edición y mejoramiento del documento Visual Basic inicial
Semana 14		Evidencias de optimización en el registro de seguimiento
Semana 15		análisis de resultados
Semana 16		Entrega de resultados del plan de mejora.

Tabla 3.1.: Programa de actividades relacionadas al plan de mejora

3.1.1. Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

En el proceso laboral de la práctica profesional, se presentaron múltiples variables que influyen en el mismo, de mano al plan de mejora se debía continuar con las funciones estipuladas por CENCOSUD, en el cuadro de actividades realizadas(ANEXOS), se verifica el cierre semanal de cuartillas, folletos de temporada y otras actividades dentro los tiempos laborales, fue generado un cronograma para administrar el tiempo y alcanzar los logros del plan de mejora de manera óptima, la ejecución está dividida en cuatro secciones que se constituyen en: planificación, evaluación, reestructuración del plan de acción y en seguida organización, hechura, y finalmente ejecución y evidencias de los resultados.

3.1.1.1 Ciclo 1(Planificación).

En el proceso de las primeras cuatro semanas, fue un periodo adaptativo y correspondía estar al corriente de todas las funciones a realizar, al mismo tiempo se hizo búsqueda de procesos o elementos a mejorar dentro de las responsabilidades laborales. Dentro de las competencias se brinda apoyo en: ejecución de dinámicas, pre listados, ajustes de JPGs, generación de bases de carga, consolidado de sustitutos, ofertas PVP, ajuste PVP, dinámicas internas POS, en complemento se encontró oportunidad de mejorar el sistema de registro de la ejecución de dinámicas.

El documento Excel creado para el seguimiento, se evidencio que el archivo de seguimiento estaba incompleto y no cumplía con una estructura coherente y generaba falencias para la comprensión del mismo por parte de los analistas y compradores, es de importancia el trabajo realizado por los practicantes pues es una herramienta para el resto del equipo, partiendo del trabajo remoto las dinámicas y la carga o comunicación debe estar aprobada por un profesional del área de planificación comercial para su aplicación.

3.1.1.1.1 Marco Metodológico.

Con base en las cinco fuerzas de Porter que interrelacionan las partes que influyen de manera externa e interna sobre los resultados de una empresa (SPETH, 2016), fue preciso analizar las principales limitaciones descritas en el análisis DOFA e interrelacionado a través de la matriz cruzada que contempla la competitividad del mercado y la sustitución rápida de los clientes en la compra frente a la competencia de CENCOSUD, es esta la razón que estimula constantemente la aplicación de descuentos directos a las ventas de CENCOSUD, debido al trabajo mancomunado de los colaboradores de la organización es pertinente contribuir con soluciones rápidas y optimizar procesos, por lo tanto fue viable gestionar y crear una herramienta que contribuya a la función laboral principal que es consolidar y confirmar la aplicación de descuentos y respectivamente es herramienta para compradores y analistas de la categoría rancho.

3.1.1.2 Ciclo 2 (Evaluación y Reestructuración)

En las semanas cinco a ocho, Se analizaron los diferentes tipos de formatos y solicitudes en las que se consolidan las dinámicas a aplicar, determinando los datos estándar del archivo de seguimiento y reestructurando el formato de cada hoja contemplando un agrupados integrales que garanticen compilar los siguientes datos: fecha de solicitud, nombre del comprador, descuento, descripción, bandera, tienda, medio de promoción, fecha de inicio y fin de la dinámica, número del trámite asignado por planificación comercial, confirmación de aprobado y comentario.

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

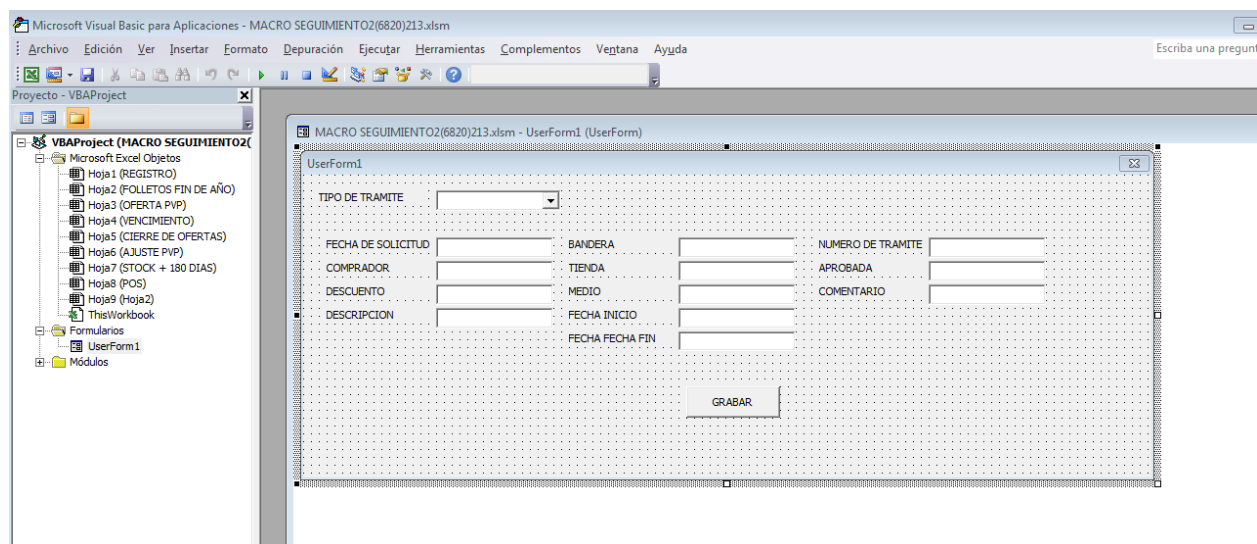


Figura 3. Primera estructuración de características a consolidar aplicadas a Visual Basic.

Para administrar y registrar la información de manera precisa se consolida el registro categorizando los tipos de descuento en hojas y generando una plantilla para cada una con los datos estándar respectivamente, como factor principal se crea en la primera hoja la pestaña de visual Basic donde se transcribe la dinámica aplicada y dentro del formato de registro se asignó un botón en lista que clasifica los tipos de descuentos y así los registros fueron categorizados en el registro digital. La pilastra del documento que condensa este plan de mejora debe tener como característica ser coherente, realista y con la que todo el mundo este cómodo y sea comprensible (Palluat, 2017)

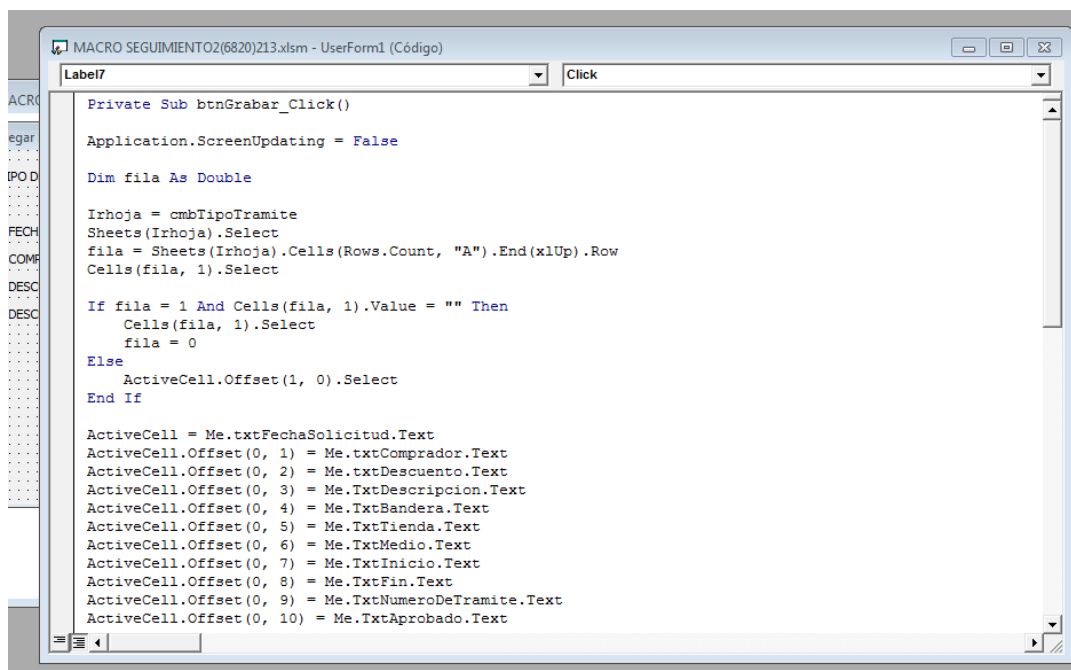


Figura 4. Estructura de formulario a aplicar al formato de seguimiento de descuentos

3.1.1.1.2 Marco Metodológico.

Partiendo del concepto OPTIMIZACION DE PROCESOS, se acude al desarrollo de una cadena de valor que se centra en actividades de producción y logística; La productividad de una empresa contempla que entre menos tiempo se pierda en la fabricación de un producto, aumenta la rentabilidad y se obtienen resultados reduciendo costos de reprocesos y merman los errores en las operaciones (Hill, 2011). Es por esto, que a través de la herramienta a realizar en Visual Basic se encontró un avance en el registro de descuentos y dinámicas a aplicar para contribuir a la liquidación y pagos a proveedores.

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

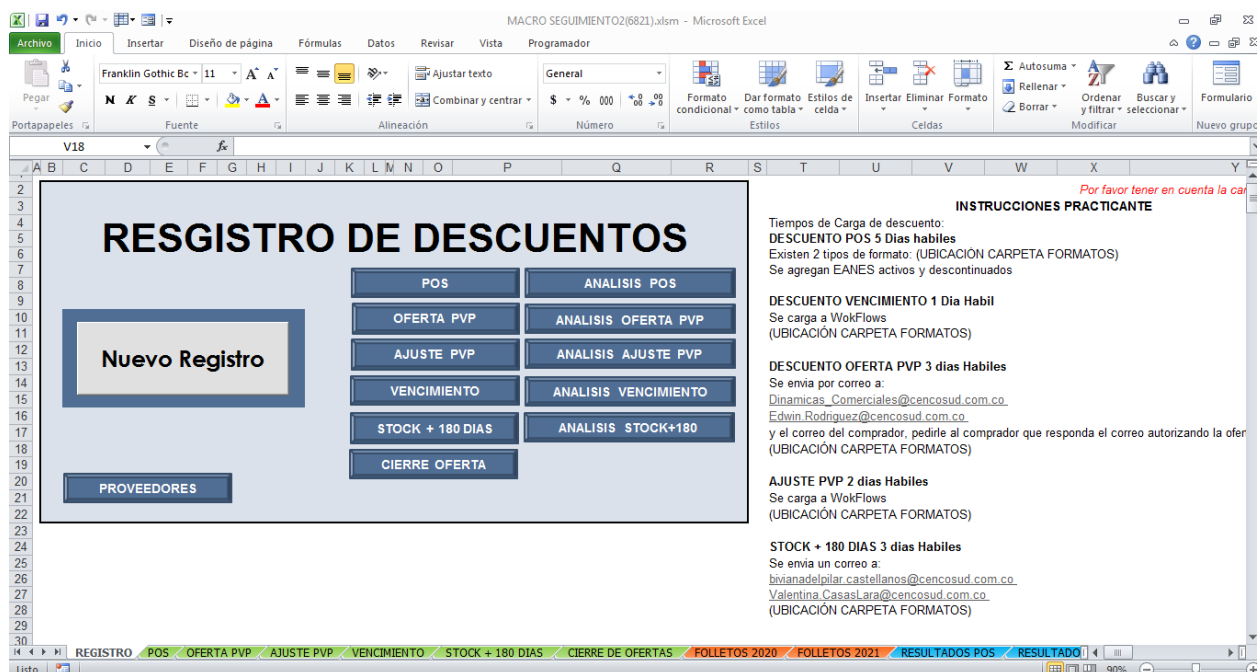


Figura 5. Hoja principal del registro de seguimiento de dinámicas cargadas a tiendas Jumbo y Metro

3.1.1.3 Ciclo 3(Organización y Ejecución).

Al iniciar la semana nueve, se finaliza la estructura base de consolidación y en base a un manual de creación del Visual Basic en Excel, da inicio a la construcción de la forma donde se introducen los datos instantáneamente a la solicitud de los compradores , el proceso inicialmente aparentaba ser dispendioso, pues es un requerido tener nociones en programación en Excel y no existe un patrón que facilite su elaboración, es dependiente de las necesidades del programador y los objetivos a plasmar en el documento Visual Basic. (Rogle, 2014) Generar una estructura inicial contribuye a la programación real, dando paso a la solución de errores en la estructura de Visual Basic.

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

Figura 6. Forma para el registro y clasificación de dinámicas de descuento aplicadas a las tiendas Jumbo y Metro

3.1.1.1.3 Marco Metodológico.

Continuando con la intención de mejorar la productividad en la consolidación de dinámicas es aplicado un DIAGNOSTICO LOGISTICO que fundamenta la validación de datos y veracidad de la información para la auditoria de los procesos; la validación de datos se subdivide en integridad de la información y consistencia de los datos (Anaya, 2014), muchas solicitudes deben estar bien tecleadas, pues existe probabilidad de cometer errores en digitación que repercuten en el número de ventas con márgenes de ganancia negativos.

3.1.1.1.4 Ciclo 4 (Ejecución y Resultados).

En las cuatro semanas finales, fue ejecutado el Visual Basic en Excel compuesto por un número determinado de características y tuvo el siguiente comportamiento: al primer uso de la herramienta elaborada, se tomó cada correo y solicitud de los compradores y fue transcrito en la forma de la primera hoja del documento (Figura 6), dando uso al botón en lista que clasifica el tipo de dinámica que transfirió las dinámicas a su lugar correspondiente. Los resultados han reducido

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

el tiempo en el registro, inicialmente tomaba medio día consolidar las dinámicas de cada semana, con el Visual Basic se consolidó la información de manera precisa e instantánea dando valor agregado a la labor principal y contribuyendo a las falencias en la comunicación generadas por el distanciamiento.

FECHA DE SOLICIT	COMPRADOR	DESCUENTO	DESCRIPCION	BANDERA	TIENE	MEDIO	FECHA DE	FECHA HA	NUMERO DE TRAN	APROBA	COMENTAR
7-oct	NATALIA	20%	20% de descuento en contai de frutas LA CORUÑA 1820g	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA	12-sep	30-sep	SDPC-55334	X	
8-sep	KAROL	PVP	PVP 7500 Salsa Fruto Tomate Botella 650gr + PVP 59990 Florhulla Platin	JUMBO		INTERNA	12-sep	16-sep	SDPC-55354	X	
8-sep	MARIAN	20%	20% GALLETAS TOSH CREMADAS	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA	17-sep	20-sep	SDPC-55354	X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN CHOCOLATES MONTBLANC	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN GALLETAS FINAS NOEL	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN TODA LA MARCA PIRULIN	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	30%	30% DESCUENTO EN ESTUCHES HERSHEY'S	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN GALLETAS MOMENTS	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN CHOCOLATES MOMENTS	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN PIAZZA DELITE	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN CHOCOLATES TORRAS	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% DESCUENTO EN GALLETAS GASTONE LAGO	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	30%	30% Descuento en Paquetes M&M's, MilkyWay y Snickers	NACIONAL y ECOMMERCE		INTERNA Y FOLLETO	12-sep	20-sep		X	
9-sep	IMPORTADOS	30%	30% DE DESCUENTO EN CHOCOLATES WITTORES Y GELGIAN (REFERENCIAS SELECCIONADAS)	NACIONAL y ECOMMERCE		FOLLETO	17-sep	20-sep		X	
9-sep	MARIAN	20%	20% de descuento en galletas Muuu	Metro		INTERNA	15-sep	30-sep	SDPC-55445	X	
9-sep	MARIAN	20%	20% de descuento en Galletas Colombina Artesanal (referencias selec	Metro		INTERNA	15-sep	30-sep	SDPC-55445	X	
9-sep	MARIAN	20%	20% de descuento en Galletas Moments	Metro		INTERNA	15-sep	30-sep	SDPC-55445	X	
9-sep	MARIAN	20%	20% de descuento en Galleta Max Coco Wafer	Metro		INTERNA	15-sep	30-sep	SDPC-55445	X	

Figura 7. Base de datos final, consolidado de la aplicación de la forma Visual Basic en Excel

3.1.1.1.4 Marco Metodológico.

El cumplimiento de objetivos es el punto que determina si la gestión de un proyecto ha generado un beneficio, en el transcurrir de un análisis DOFA, planteamiento de objetivo general y específicos además de la puesta en marcha de la ejecución de un proceso, se reflejan en el ciclo los resultados esperados o mejorados en el camino. (Speth,2016)

El análisis de resultados de la aplicación del plan de mejora comprueba la utilidad de la herramienta creada y sostiene que hay una constante mejoría del trabajo en conjunto e individual, coadyuvar a la categoría rancho en el registro de seguimiento es el alcance del objetivo general propuesto inicialmente.

PARTE V

Contenido Plan de Mejora

4.1 Propuesta de Mejora

Las falencias detectadas al iniciar el plan de mejora señalan cual es la problemática principal en la actividad laboral del practicante en la categoría rancho. La consolidación de dinámicas ampliadas a los puntos de venta de Jumbo, Metro y Metro Express debe tener por objetivo ser coherente y asertiva conforme a las solicitudes realizadas por los compradores y cumpliendo con los tiempos estipulados por el área planificación comercial.

Por lo tanto, gestionar y crear una herramienta que facilite y valide el trabajo realizado es el pilar fundamental para contribuir con el trabajo en equipo que ha sido intermitente a raíz del distanciamiento. La propuesta de mejora en funcionalidad con el trabajo desempeñado en la categoría Rancho, es la creación y ejecución de una herramienta que compile toda la información y características de las solicitudes en el seguimiento de descuentos (anexo 1), siendo eficiente en la validación de dinámicas y mejorando la calidad en la comunicación con el resto del equipo.

La herramienta creada en Excel a través Visual Basic está compuesta por una clasificación exacta y reducción de tiempo que requiere la digitación de dinámicas comunicadas de las tiendas, además ofrece graficas en tiempo real que reflejan el número de dinámicas propuestas en un periodo, el comprador que genera más negociaciones aplicadas a los descuentos en tiendas, y los proveedores que tienen mayor participación, esta es herramienta que facilita la liquidación y pagos a proveedores y refleja cuales pueden ser proveedores estratégicos o que pueden ofrecer nuevos beneficios a la organización.

PLAN DE FORTALECIMIENTO CENCOSUD-2021

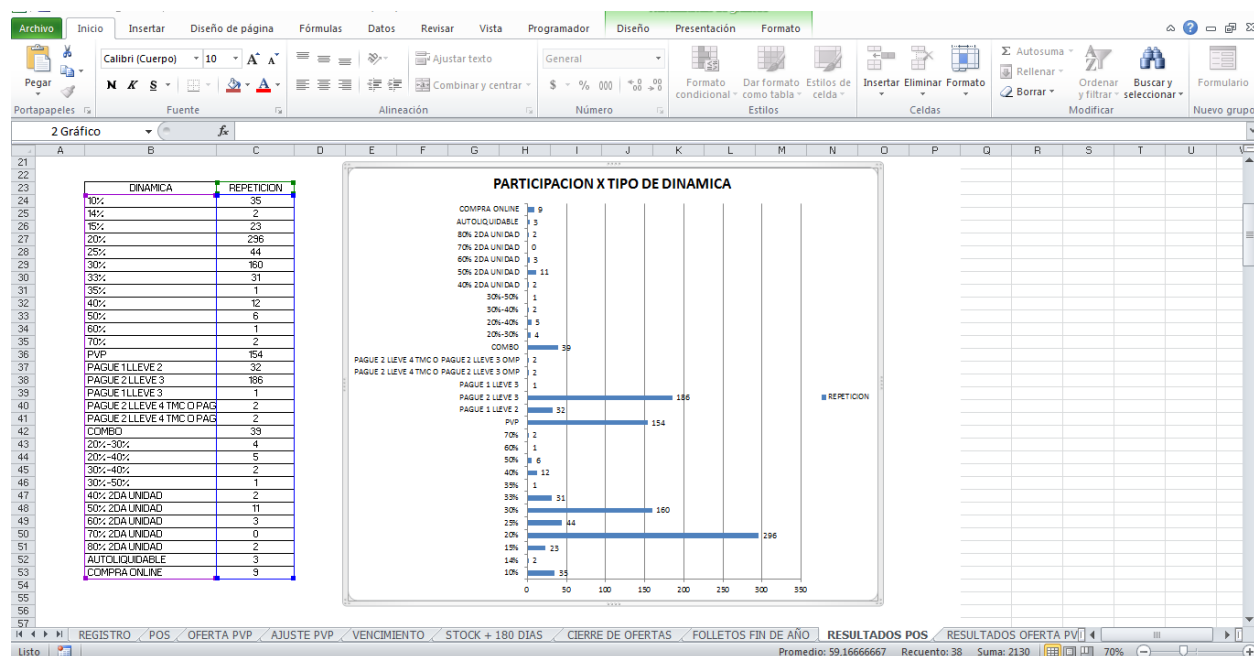


Figura 8. Pestaña de resultados de las dinámicas registradas, graficas que reflejan cuales son las dinámicas que más se repiten y el comprador que más solicitudes envía.

La presentación de los resultados actualizados en tiempo real son el resultado de la herramienta, que da parámetros, estructura al seguimiento de descuentos y consolida eficientemente cada una de las solicitudes emitidas por los compradores. El Plan de mejora construyo un análisis de las deficiencias en la función laboral, se fundó en un análisis DOFA que marco el paso a seguir consolidando la planeación y a su vez dio ejecución. Finalmente se evaluó, mejoró y restructuró para optimizar las funciones de la misma herramienta; dando cumplimiento al objetivo planteado.

4.2 Conclusiones

Es importante mencionar que el confinamiento ha transformado el sistema laboral, en el que la sociedad ha dejado de migrar a un establecimiento de trabajo diariamente, dando continuidad a la productividad de los cargos dentro de las organizaciones, en el caso de CENCOSUD, un consorcio multinacional determinó que, para garantizar bienestar a sus empleados, fue viable que sus colaboradores continúen sus actividades desde casa.

Ahora, el proyecto de fortalecimiento contribuye a la mejoría de la comunicación que mengua a raíz del trabajo en casa debilitando el trabajo el grupo requerido por la categoría rancho; y tiene como funcionalidad compilar de manera eficiente los descuentos generados por los compradores del área en CENCOSUD, la búsqueda constante de la optimización de procesos y la reducción de recursos como el tiempo en la compilación de información contribuyen a un mejor desempeño y la precisión de la clasificación repercute en el trabajo en equipo y finalmente beneficia a los clientes, proveedores, y demás colaboradores de la empresa, disminuyendo reprocesos y dificultad en la liquidación de pagos.

En conclusión, el proceso del plan de mejora cumplió con el objetivo de detectar una problemática, fijar un objetivo, analizar y crear una herramienta practica y finalmente aplicarla y evaluar sus resultados. El resultado final es la aplicación de una herramienta creada en Visual Basic que contribuye al optimo registro de los descuentos aplicados a las compras de los clientes de las tiendas Jumbo y Metro de Colombia.

Referencias

Anaya, J. (2014). *El diagnostico logístico: una metodología para promover mejoras competitivas*. Ed: ESIC.

Cencosud. (2017). *Somos un retail multiformato con presencia en 5 países y con más de 140 mil colaboradores*. Cencosud. <https://www.cencosud.com/>

Hill, Ch. (2011). *Negocios Internacionales: Competencia de Mercado Global* (6 ed.). Ed: Mac Graw Hill.

Palluat, B. (2017). *Despídete del desorden: los secretos para impulsar tu productividad en un entorno*. Ed: 50MINUTOS.es.

Reengineering Operations GroupWork Logistics Excellence [Rogle].(2014). *Manual básico para empezar a trabajar con macros de visual Basic para Excel*. Universidad Politécnica de Valencia.
<http://personales.upv.es/jpgarcia/LinkedDocuments/macrosVisualBasicParaExcel.pdf>

Speth, Ch. (2018). *Los secretos para fortalecer su negocio: El análisis DAFO*. Ed: 50Minutos.es.

Anexos

Anexo 1. Documento Excel Seguimiento Practicante..

Anexo 2. Documento Excel Tabla de Actividades Realizadas.