

OPTIMIZACIÓN DIGITAL DEL PROCESO DE COMODATOS EN BIMBO COLOMBIA S.A.

**Optimización del Proceso de Comodatos Mediante Digitalización en el Área  
de Visibilidad y Ejecución de Bimbo de Colombia S.A.**

**Laura Nicole Ramírez Jiménez**

**Trabajo Final de Grado**

**Para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales**

**Dirigido por: Ingrith Dayana Benavides Osorio**

**Universidad Santo Tomás**

**División de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**Bogotá, D.C., Colombia**

**2025**

## TABLA DE CONTENIDO

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| TABLA DE CONTENIDO .....                                          | 2  |
| RESUMEN .....                                                     | 4  |
| BIMBO DE COLOMBIA.....                                            | 5  |
| Aspectos Generales.....                                           | 5  |
| Misión, Visión y Valores. ....                                    | 5  |
| MISIÓN .....                                                      | 5  |
| VISIÓN .....                                                      | 5  |
| VALORES.....                                                      | 6  |
| Ubicación Geográfica. ....                                        | 6  |
| Figura 1 Ubicación Geográfica sede principal Bimbo .....          | 7  |
| Figura 2 Estructura Organizativa.....                             | 7  |
| Análisis DOFA. ....                                               | 8  |
| PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA .....                             | 8  |
| Planteamiento central del informe de prácticas profesionales..... | 8  |
| Importancia, Limitaciones y Alcances del Plan de Mejora .....     | 10 |
| Objetivo General.....                                             | 11 |
| Objetivos Específicos .....                                       | 11 |
| PROPUESTA DE MEJORA .....                                         | 12 |
| Fase I: Diagnóstico del Proceso Actual y sus Implicaciones.....   | 12 |
| Fase II: Diseño del Modelo de Gestión Digitalizado.....           | 13 |
| Fase III: Plan de Viabilidad e Implementación .....               | 14 |
| Conclusiones .....                                                | 16 |
| Referencias.....                                                  | 17 |

## OPTIMIZACIÓN DIGITAL DEL PROCESO DE COMODATOS EN BIMBO COLOMBIA S.A.

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| Anexos.....                                                    | 18 |
| SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL.....                          | 20 |
| Programación de Actividades Realizadas en la Organización..... | 20 |

## **RESUMEN**

La práctica profesional se desarrolló en Bimbo de Colombia S.A., en el área de desarrollo comercial, específicamente en visibilidad y ejecución, donde se detectó una limitación crítica en la gestión de comodatos. El proceso, basado en formatos físicos y registros manuales, generaba errores recurrentes, pérdida de documentos y baja confiabilidad de la información, lo cual dificultaba tanto la trazabilidad de los activos como la correcta toma de decisiones. Esta situación repercutía directamente en la planeación del material POP, la asignación de exhibidores y el análisis del retorno de la inversión en estrategias comerciales, constituyéndose en una debilidad operativa y estratégica para la compañía.

En este contexto, el proyecto de mejora se centró en diseñar e implementar una propuesta de digitalización del proceso mediante el uso del dispositivo EDA, con el fin de estandarizar la captura de información y garantizar su integridad. La iniciativa buscó no solo reducir los errores derivados de la transcripción manual, sino también generar datos confiables que sirvieran como base para el desarrollo de inteligencia de negocio. De esta manera, la digitalización no se plantea únicamente como un ajuste operativo, sino como una herramienta estratégica que fortalece la gestión de activos, permite un mayor control de la ejecución en punto de venta y contribuye a la eficiencia global del área comercial, consolidándose en un aporte significativo para el crecimiento competitivo de la organización.

### **Palabras clave**

Proceso de comodatos, digitalización, eficiencia, optimización.

## **BIMBO DE COLOMBIA**

### **Aspectos Generales**

La empresa Bimbo de Colombia S.A pertenece a la empresa multinacional mexicana Grupo Bimbo, “La empresa Panificadora más grande del mundo”, es decir es una subsidiaria local que opera bajo los lineamientos y estrategias del grupo Bimbo, pero adaptadas al contexto colombiano, incluyendo su estructura organizacional, su distribución, fuerza de ventas y en general todo de mercadeo local. Iniciaron sus operaciones en el año 1996 y desde entonces se ha consolidado como una de las compañías líderes en el sector de alimentos y en general de la industria de panificación. Si bien Bimbo de Colombia opera bajo directrices del grupo Bimbo, tiene completa autonomía operativa que le permite adaptarse a las necesidades o dinámicas que se encuentran en el mercado colombiano, combinando tanto la solidez de una multinacional con el conocimiento y manejo que se debe tener del consumidor local.

### **Misión, Visión y Valores.**

#### **MISIÓN**

Grupo Bimbo tiene la misión de “Alimentar a un mundo mejor” (Grupo Bimbo, 2024) reflejando su compromiso no solo con el bienestar de las personas, sino también, del planeta enfocándose en ofrecer productos de calidad, fomentar hábitos de vida saludable mientras desarrolla cada una de sus operaciones de forma responsable con la sociedad y el medio ambiente, buscan “construir una empresa sustentable, altamente productiva y plenamente humana”.

#### **VISIÓN**

La visión de grupo Bimbo es “En 2025, transformaremos la industria de la panificación y expandiremos

nuestro liderazgo global para servir mejor a nuestros consumidores” (Grupo Bimbo, 2024) esta visión marca la dirección de sus estrategias, dirigidas a la innovación, sostenibilidad y crecimiento continuo a nivel mundial.

## VALORES

Bimbo tiene algo denominado la regla de oro, la cual es tratarse con respeto, justicia, confianza y afecto.

**Respeto:** Este es un valor importante en Bimbo, ya que se entiende como la valoración y reconocimiento de la dignidad de cada persona, es un principio base en todas las interacciones dentro de Grupo Bimbo, manifestándose en una comunicación clara entre áreas, en el cumplimiento de compromisos y la consideración de trabajo de los demás. (BimboCO, 2025)

**Justicia:** La justicia en Bimbo se relaciona con la equidad en el trato, el acceso a oportunidades de crecimiento y la correcta evaluación del desempeño, pues este valor guía la toma de decisiones justas, imparciales y objetivas. (BimboCO, 2025)

**Confianza:** Grupo Bimbo busca fomentar las relaciones que sean honestas y éticas, ya que constituye la base para establecer relaciones sólidas y duraderas tanto entre colaboradores como con clientes, proveedores y la comunidad en general. (BimboCO, 2025)

**Afecto:** si bien es nuevo en las menciones de códigos corporativos, es un valor que se vive en la cercanía y el sentido de pertenencia que promueve Bimbo entre sus colaboradores para impulsar calidez y un ambiente donde las personas se sientan valoradas no solo por lo que hacen, sino por lo que son. (BimboCO, 2025)

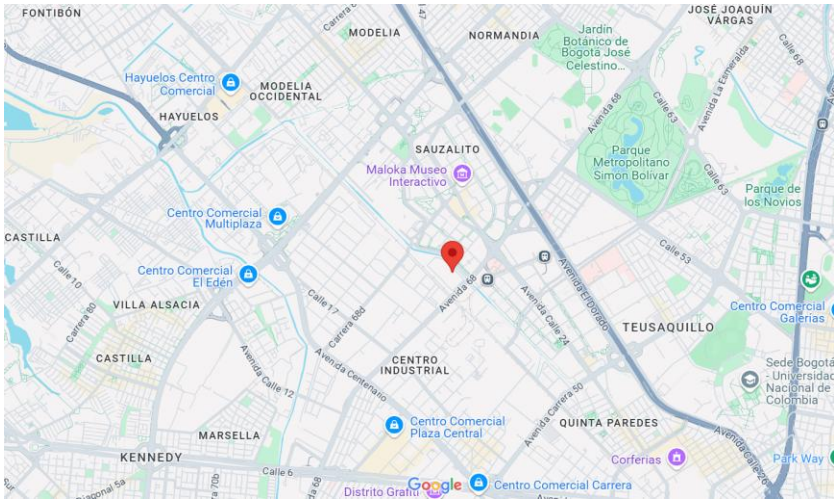
## Ubicación Geográfica.

Grupo Bimbo está ubicado en la ciudad de Bogotá, específicamente en Diagonal 22a #68-97, en la sede

OPTIMIZACIÓN DIGITAL DEL PROCESO DE COMODATOS EN BIMBO COLOMBIA S.A.

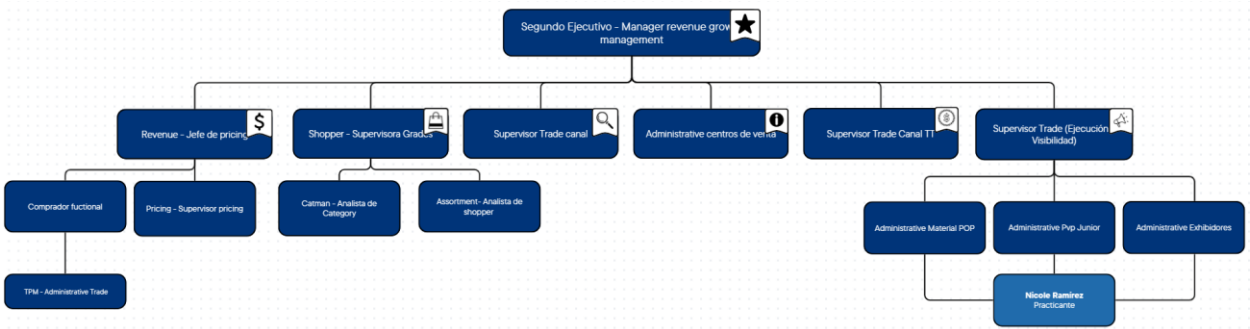
industrial Montevideo.

Figura 1 Ubicación Geográfica sede principal Bimbo



Nota: Tomado de Google Maps, (2025).

Figura 2 Estructura Organizativa



**Nota:** La figura muestra la estructura organizativa de la empresa Bimbo, donde se observa la jerarquía y distribución de funciones, bajo la dirección del Segundo Ejecutivo – Manager Revenue Growth Management.

**Análisis DOFA.**



**PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA**

**Planteamiento central del informe de prácticas profesionales**

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales en la empresa Bimbo de Colombia S.A., en el área de desarrollo comercial, específicamente en el eje de visibilidad y ejecución, se ha identificado una problemática recurrente en el proceso de gestión denominado “COMODATOS”. Este proceso consiste en la recepción y consolidación de información generada por las 25 sedes a nivel nacional, relacionada con la venta de los activos conocidos como exhibidores. Los reportes incluyen información como la cantidad de exhibidores vendidos, nombre y código de los productos, ciudad, código y nombre del cliente, firma del cliente, nombre y código del vendedor, tipo de producto, entre otros datos



relevantes. (Anexo foto 1, 2, 3 y 4)

Actualmente, este procedimiento se realiza de forma manual, mediante documentos diligenciados a mano por el personal comercial, lo que genera múltiples dificultades operativas. Una de las principales consecuencias es la inversión significativa de tiempo: el proceso de recolección, revisión y consolidación de esta información puede tardar hasta un día y medio de trabajo por semana en cada sede, dependiendo del volumen de ventas y del número de facturas generadas. Semanalmente, el número de registros procesados a nivel nacional alcanza un aproximado de 375 facturas/comodatos, lo que incrementa la carga operativa y el riesgo de errores.

De hecho, se ha identificado que el margen de errores frecuentes en la transcripción, interpretación y consolidación de datos asciende aproximadamente un 30%. Estos errores incluyen información incompleta o ilegible, inconsistencias en los códigos de productos o clientes, registros duplicados y discrepancias en las cantidades reportadas. Además, la variabilidad en la presentación de los documentos, derivada de la escritura manual, agrava la dificultad del análisis y la validación de la información.

A estas ineficiencias se suma la dispersión de la documentación entre sedes, lo que obstaculiza la centralización y el acceso rápido a la información para auditorías, reportes o toma de decisiones. La trazabilidad y el control de los exhibidores en campo se ven comprometidos, afectando la capacidad de seguimiento y el aseguramiento del inventario, así como la satisfacción tanto de clientes internos (personal de ventas y supervisores) como externos (clientes finales).

Este escenario demuestra la necesidad de optimizar el proceso de gestión de comodatos a través de soluciones digitales que permitan reducir significativamente el margen de error, mejorar la trazabilidad de los activos y liberar tiempo del equipo para actividades de mayor valor agregado,

fortaleciendo la eficiencia operativa y la competitividad del área.

### **Importancia, Limitaciones y Alcances del Plan de Mejora**

**Importancia:** La importancia de este plan de mejora radica en que aborda una ineficiencia crítica dentro del área de visibilidad y ejecución de Bimbo: la gestión manual de los "comodatos", un proceso propenso a errores que afecta directamente los resultados del negocio. La propuesta de digitalización es fundamental, ya que busca incrementar la trazabilidad y el control sobre los activos de la compañía (exhibidores) para reducir el riesgo de pérdidas. Asimismo, pretende mejorar significativamente la calidad de la información, eliminando errores de transcripción y proporcionando datos fiables para una toma de decisiones comerciales más acertada. Esto permitirá optimizar la eficiencia operativa al liberar tiempo valioso del equipo comercial, al tiempo que alinea a la compañía con las tendencias de transformación digital, sentando las bases para procesos más ágiles y competitivos en el punto de venta.

**Limitaciones:** El diseño y alcance de esta propuesta se encuentran definidos por limitaciones clave. Principalmente, dado su carácter académico, el trabajo se concentra en el diagnóstico y diseño de una propuesta de mejora, sin abarcar el desarrollo de software, la gestión de presupuestos o la implementación final de la solución. Por lo tanto, su ejecución real está supeditada a la futura asignación de recursos financieros y tecnológicos por parte de Bimbo, así como a la gestión del cambio organizacional necesaria para su adopción por parte de los equipos. Adicionalmente, el análisis se fundamenta en la información operativa a la que se tuvo acceso durante el periodo de práctica, lo que necesariamente excluye datos técnicos o estratégicos de carácter confidencial que pudieran condicionar la profundidad del diagnóstico.

**Alcances:** El alcance de este proyecto se materializa en la entrega de un documento de plan de mejora estructurado, el cual servirá como una hoja de ruta para el área comercial. Dicho documento contendrá

los siguientes entregables específicos:

- Un diagnóstico detallado del proceso actual de gestión de comodatos, identificando y cuantificando sus puntos críticos e ineficiencias.
- El diseño conceptual de la solución digital, detallando sus funcionalidades clave, la arquitectura de la información y el flujo de proceso optimizado.
- Prototipos visuales (mockups) de las interfaces principales para ilustrar la experiencia de usuario propuesta en el dispositivo EDA.
- Un plan de implementación sugerido, incluyendo un cronograma por fases, una estimación de los recursos necesarios y los indicadores clave de desempeño (KPIs) para medir el éxito del proyecto.

### **Objetivo General**

Proponer un modelo de gestión digitalizado para los comodatos en el área de visibilidad y ejecución de Bimbo Colombia, con el fin de aumentar la eficiencia operativa y la confiabilidad de la información para la toma de decisiones comerciales.

### **Objetivos Específicos**

1. Diagnosticar el proceso actual de gestión de comodatos para identificar sus puntos críticos y cuantificar el impacto de las debilidades operativas (errores, falta de trazabilidad y desgaste operativo), estableciendo la línea base del proyecto.
2. Diseñar una propuesta de solución digital centralizada en el dispositivo EDA, que aproveche las oportunidades tecnológicas para detallar funcionalidades clave (registro, trazabilidad, catálogos) y un flujo de proceso optimizado que aborde directamente las debilidades

identificadas.

3. Estructurar un plan de viabilidad e implementación para la solución propuesta, que defina los recursos necesarios, un cronograma por fases, estrategias para mitigar las amenazas (resistencia al cambio, estandarización entre sedes) y los indicadores clave de desempeño (KPI) para medir su éxito posterior.

### **PROPUESTA DE MEJORA**

El presente plan de mejora aborda una debilidad crítica identificada en el área de visibilidad y ejecución de Bimbo de Colombia S.A.: la gestión de "comodatos" a través de un proceso manual, basado en formatos físicos. Este método genera ineficiencias operativas significativas, falta de trazabilidad de los activos en el punto de venta y una alta propensión a errores en la consolidación de datos, limitando la capacidad de la empresa para tomar decisiones comerciales ágiles y basadas en información fiable.

En respuesta a esta problemática, se propone un Modelo de Gestión Digitalizado, que aprovecha el dispositivo tecnológico EDA (Electronic Data Assistant) para transformar radicalmente el proceso. Esta propuesta no solo busca corregir las falencias operativas, sino alinear a Bimbo con las mejores prácticas de la industria, fortaleciendo su ventaja competitiva en un mercado cada vez más digitalizado.

#### **Fase I: Diagnóstico del Proceso Actual y sus Implicaciones**

El primer objetivo del proyecto consistió en diagnosticar el proceso existente (As-Is). El análisis reveló que la dependencia de formatos en papel generaba tres puntos críticos principales:

1. Omisión y Calidad de la Información: Se observó una falta de rigurosidad en el diligenciamiento de los comodatos, con un alto porcentaje de formatos incompletos o con

caligrafía ilegible. Esta inconsistencia se atribuyó a la falta de un protocolo estandarizado y a la dificultad de registrar datos de manera precisa durante las visitas en campo.

2. Pérdida de Documentación: La naturaleza física de los registros conllevaba la pérdida y desorganización de documentos, creando vacíos de información críticos para el seguimiento de los activos.
3. Alta Tasa de Error: En colaboración con el equipo de desarrollo comercial, se estimó una tasa de error superior al 30% durante el proceso de transcripción manual de los datos físicos a formatos digitales (Excel).

Estos hallazgos se pueden analizar bajo la teoría de la Cadena de Valor de Michael Porter. Las actividades de soporte, como la gestión de activos y la recolección de información, se encontraban debilitadas, generando un impacto negativo directo en las actividades primarias como el marketing y las ventas. La ineficiencia en esta etapa representa un "desperdicio" (Muda) de recursos y tiempo que, en lugar de agregar valor, lo destruye, afectando la rentabilidad y la capacidad de ejecución en el punto de venta.

## **Fase II: Diseño del Modelo de Gestión Digitalizado**

Para abordar las debilidades detectadas, se diseñó una solución digital integrada en la plataforma EDA. El nuevo flujo se realiza de la siguiente manera: el colaborador de Bimbo, durante su visita al cliente, utiliza el dispositivo para acceder a un catálogo visual de exhibidores, segmentado por la categoría del cliente (Oro, Plata, Diamante, etc.), mostrando especificaciones de producto, medidas y capacidad de carga.

Una vez el cliente aprueba la implementación, el colaborador registra la transacción directamente en el dispositivo, capturando datos clave como el código del vendedor, código del cliente,

código del exhibidor, cantidad, fecha y ubicación georreferenciada. Este modelo se sustenta en cinco funcionalidades estratégicas:

1. Catálogo Visual Interactivo: Funciona como una herramienta de venta proactiva, mejorando la comunicación y la efectividad del vendedor.
2. Registro Centralizado de Implementación: Genera un repositorio de datos único y fiable, permitiendo monitorear en tiempo real las metas de ejecución por ciudad o región.
3. Sistema de Trazabilidad y Gestión de Rutas: Permite un seguimiento preciso de cada activo y optimiza las rutas de los vendedores para garantizar la cobertura de todos los clientes.
4. Auditoría de Ejecución en Punto de Venta: Facilita la verificación del correcto uso del exhibidor (cargue, atractivo visual), asegurando el cumplimiento de los estándares de la marca.
5. Monitoreo del Ciclo de Vida del Activo: Permite registrar el estado del exhibidor en visitas posteriores, identificando la necesidad de mantenimiento o reemplazo.

Este enfoque se alinea con los principios de Supply Chain Management (SCM), extendiendo la visibilidad de la cadena no solo hasta la entrega, sino hasta el punto final de ejecución. Al tener un control preciso sobre los activos en el mercado, Bimbo optimiza su inventario de material POP, lo que puede ser interpretado a través de la Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo, ya que la empresa se especializa en lo que hace mejor (producir y vender), mientras que la tecnología optimiza una actividad de soporte que antes consumía recursos ineficientemente.

### **Fase III: Plan de Viabilidad e Implementación**

El diseño de la propuesta incluyó un plan de implementación realista, estructurado para minimizar riesgos y asegurar la adopción. Se optó por un lanzamiento piloto en Bogotá, comenzando por el Centro de Venta Centro y expandiéndose progresivamente a los centros Norte y Sur, y posteriormente

## OPTIMIZACIÓN DIGITAL DEL PROCESO DE COMODATOS EN BIMBO COLOMBIA S.A.

a Tenjo. Esta estrategia de despliegue gradual permite ajustar la herramienta basándose en la retroalimentación directa antes de su expansión a otras ciudades clave como Medellín y Cali.

Se identificaron dos dificultades principales: la resistencia al cambio por parte de los colaboradores y limitaciones técnicas (batería de dispositivos, conectividad). Para mitigar estos riesgos, el plan incluye un fuerte componente de capacitación y soporte continuo.

Para medir el éxito del proyecto, se definieron los siguientes Indicadores Clave de Desempeño (KPIs) durante el piloto:

- Reducción del Tiempo de Consolidación: Comparar las horas-hombre dedicadas a la transcripción manual versus la generación automática de reportes.
- Precisión del Inventario: Validar que los datos de la plataforma coincidan con el inventario físico de exhibidores en los centros de venta.
- Tasa de Penetración en Nuevos Clientes: Medir el incremento en la implementación de material POP en clientes nuevos gracias a la agilidad del sistema.

Este enfoque de implementación y control se inspira en la Teoría de la Interdependencia de la Cadena de Suministro, donde el éxito de un eslabón (el vendedor en campo) depende de la fiabilidad y el soporte de los eslabones anteriores (tecnología, capacitación). Al asegurar que cada parte funcione correctamente, toda la cadena de visibilidad comercial se fortalece.

### **Conclusiones**

A partir del trabajo de campo y del desarrollo del plan de mejora en el área de visibilidad y ejecución de Bimbo de Colombia S.A., se identificó que la dependencia de procesos manuales en la gestión de comodatos constituye una debilidad estratégica. El sistema actual, basado en formatos físicos, que en el pasado resultó funcional, ha alcanzado su límite operativo y hoy representa una barrera para la agilidad, la precisión y la competitividad. Esta situación genera costos ocultos en tiempo, recursos y pérdida de activos que impactan directamente la rentabilidad de la compañía.

Asimismo, se constató que la calidad de la información recolectada es insuficiente para respaldar una toma de decisiones confiable. La alta tasa de error en la transcripción, cercana al 30%, junto con la pérdida de documentos y el diligenciamiento incompleto, provocan que la gerencia opere con una visión distorsionada de la realidad en el punto de venta, dificultando tanto la planificación de inventarios de material POP como la evaluación objetiva del desempeño comercial.

No obstante, estas limitaciones revelan una clara oportunidad: la digitalización y centralización del proceso mediante el dispositivo EDA. Su implementación no solo permitiría optimizar la operación, sino que también representa un paso estratégico hacia la eficiencia. Con esta herramienta se reducirían significativamente los errores humanos, se garantizaría la trazabilidad de los activos y se liberaría al equipo comercial de tareas administrativas de bajo valor, permitiéndole enfocarse en su función principal de venta y ejecución.

En el análisis también se evidenció que uno de los principales retos para llevar a cabo la transformación no es tecnológico, sino cultural. La posible resistencia de la fuerza de ventas a adoptar nuevas herramientas resalta la necesidad de implementar un plan sólido de gestión del cambio, basado



en comunicación clara de los beneficios y en procesos de capacitación integral que aseguren una transición fluida.

Finalmente, la digitalización ofrece la posibilidad de convertir los datos operativos en verdadera inteligencia de negocio. Con un sistema automatizado, Bimbo podría analizar con precisión el desempeño de los exhibidores por región, calcular el retorno de la inversión en material POP y establecer una relación clara entre la ejecución en el punto de venta y los resultados comerciales. Esto no solo aumentaría la eficiencia actual, sino que consolidaría una ventaja competitiva sostenible en el largo plazo.

### Referencias

Admin. (s. f.). Empresario | Bimbo, la marca de alimentos más elegida de A. Latina | El Nuevo Siglo. *El*

*Nuevo Siglo*. <https://www.elnuevosiglo.com.co/empresario/empresario-l-bimbo-la-marca-de-alimentos-mas-elegida-de-latina>

*Bimbo*. (s/f). Com.co. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de <https://bimbo.com.co/>

Bimbo. 2021. Conócenos. Nuestra misión. Visión. Pág. 1. <https://www.bimbo.com.co/es/conocenos>

Christopher, M. (2016). Logistics and Supply Chain Management: Logistics & Supply Chain Management. Pearson UK.

Freeman, R. E. (2010). Strategic management: A stakeholder approach. Cambridge university press.

*Grupo Bimbo | Alimentamos un mundo mejor*. (s. f.-b). Grupo Bimbo. <https://www.grupobimbo.com/es>

*Inicio | Bimbo*. (s. f.). <https://bimbo.com.co/>

Ramírez, C. (1925). Fundamentos de administración. (3.a ed.). Eco Ediciones, 2009. ISBN 978-958-648-638-5.

**Anexos.**

Ejemplos de un incorrecto reporte de exhibidores vendido, no es exacto, no sabe que material se implementó, queda a completa interpretación, impidiendo el análisis correcto:

| MARCA REGIONAL | PISO | MOSTRADOR | OTROS |
|----------------|------|-----------|-------|
| BIMBO          |      |           |       |
| MARINELA       |      |           |       |
| GUADALUPE      |      |           |       |
| OTROS _____    |      |           | 2.    |

| MARCA REGIONAL | PISO | MOSTRADOR | OTROS |
|----------------|------|-----------|-------|
| BIMBO          |      |           | X     |
| MARINELA       |      |           |       |
| GUADALUPE      |      |           |       |
| OTROS _____    |      |           |       |

| MARCA REGIONAL | PISO      | MOSTRADOR | OTROS |
|----------------|-----------|-----------|-------|
| BIMBO          | Kit Negro |           |       |
| MARINELA       |           |           |       |
| GUADALUPE      |           |           |       |
| OTROS _____    |           |           |       |

## Primer cambio del formato para comodatos:

| BIMBO                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  | FORMATO MOVIMIENTO DE EXHIBIDORES                          |                            | No. 19 -                                                                 |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------|
| Entrega de exhibidor a la agencia <input type="checkbox"/>                                                                                                                                                                                                                                     |  | Salida de exhibidor de la agencia <input type="checkbox"/> |                            | Fecha: _____                                                             |        |
| ¿Quién ingresa o retira el exhibidor?                                                                                                                                                                                                                                                          |  | Cargos:                                                    |                            |                                                                          |        |
| DESTINO                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Instalar <input type="checkbox"/> Negociar <input type="checkbox"/> Reemplazar <input type="checkbox"/> Destruir <input type="checkbox"/> Almacenar <input type="checkbox"/> Repotenciar <input type="checkbox"/> Reciclar <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> ¿Cuál? _____ |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Canal y Grupo (Cambiar Canales)                                                                                                                                                                                                                                                                |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Estado del Exhibidor                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Autoservicio <input type="checkbox"/> Tradicional <input type="checkbox"/> BPO <input type="checkbox"/> Autoventa <input type="checkbox"/> Nuevo <input type="checkbox"/> Usado <input type="checkbox"/> Repotenciado <input type="checkbox"/>                                                 |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Preventa <input type="checkbox"/> Triciclos <input type="checkbox"/> Especial <input type="checkbox"/> Cop-CL                                                                                                                                                                                  |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Descripción del exhibidor                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | Cantidad                                                   | Marca                      | Cliente al que se le retira, se le va a colocar o no se le logra colocar | CLLCOD |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Si es un exhibidor que no se logra colocar                                                                                                                                                                                                                                                     |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| ¿Por qué no se logra cerrar la negociación?:                                                                                                                                                                                                                                                   |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Si quien ingresa el exhibidor es una empresa o persona diferente a un vendedor, llenar la siguiente información:                                                                                                                                                                               |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Descripción del exhibidor                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | Cantidad                                                   | Marca                      |                                                                          |        |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |                                                            |                            |                                                                          |        |
| Supervisor                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  | Ruta                                                       | Nombre y Firma Autorizada: |                                                                          |        |

Segundo cambio del formato para comodatos: (Agregando más casillas con el fin de que solo deban seleccionar la categoría y la cantidad implementada)

| BIMBO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                   | COMODATO DE MANEJO DE EXHIBIDORES DE BIMBO DE COLOMBIA S.A. |                          | FO02 - 2 - 3 - 302 |                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                   |                                                             |                          | No. 19 -           |                          |
| En la ciudad de _____ el día _____ del mes _____ de 20_____, el Sr. _____, representante legal de Bimbo de Colombia S.A., le hace entrega al Sr. _____ con C.C. _____ de _____ la cantidad de productos de BIMBO DE COLOMBIA S.A. con las marcas de Bimbo, Marinela y/o Guadalupe que se distribuyen en su local. Al recibir este exhibidor y firmar este comodato, el cliente adquiere una serie de compromisos que se describen a continuación:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                   |                                                             |                          |                    |                          |
| CANAL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | AS <input type="checkbox"/> TT <input type="checkbox"/> INDP <input type="checkbox"/> MY <input type="checkbox"/> |                                                             |                          |                    |                          |
| EXHIBIDOR PISO PAN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | CANT.                                                                                                             | EXHIBIDOR PISO DULCE                                        | CANT.                    | REMORAS            | CANT.                    |
| BIMBO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <input type="checkbox"/>                                                                                          | PONQUESITOS                                                 | <input type="checkbox"/> | MARINELA           | <input type="checkbox"/> |
| GUADALUPE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <input type="checkbox"/>                                                                                          | MARINELA                                                    | <input type="checkbox"/> | BIMBO              | <input type="checkbox"/> |
| LALO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <input type="checkbox"/>                                                                                          | CASERO                                                      | <input type="checkbox"/> | TORTILLAS          | <input type="checkbox"/> |
| MAMA INES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <input type="checkbox"/>                                                                                          | MR BROWN                                                    | <input type="checkbox"/> | MAMA INES          | <input type="checkbox"/> |
| BOLLERIA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <input type="checkbox"/>                                                                                          | INYECTADOS (MOSTRADOR)                                      | <input type="checkbox"/> | GUADALUPE          | <input type="checkbox"/> |
| MUNDO SALUDABLE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <input type="checkbox"/>                                                                                          | BIMBO                                                       | <input type="checkbox"/> | OTROS              | <input type="checkbox"/> |
| CÓDIGO DE CLIENTE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                   | SUPERVISOR                                                  |                          |                    |                          |
| CeVe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                   | ID COLABORADOR                                              |                          |                    |                          |
| TIPOLOGÍA DEL CLIENTE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                   |                                                             |                          |                    |                          |
| <p>PRIMERO: El cliente se compromete a mantener el exhibidor en óptimas condiciones de manera que los productos que en él exhibidor, se vean bien presentados.</p> <p>SEGUNDO: El cliente se compromete a mantener el exhibidor en un lugar visible e iluminado donde pueda ser visto por todos los consumidores que visiten la tienda.</p> <p>TERCERO: En caso de ser detectado un mal manejo del exhibidor, este podrá ser retirado de su establecimiento. Por mal manejo se entiende la violación de alguno de los compromisos adquiridos o cualquier otra actividad que se desarrolle con el exhibidor que este en contra de los intereses de BIMBO DE COLOMBIA S.A.</p> <p>CUARTO: El préstamo del exhibidor es totalmente gratuito y el cliente no recibirá más remuneraciones por su uso que los beneficios de venta que este le pueda brindar.</p> <p>QUINTO: El cliente deberá mantener el exhibidor con buen surtido de los productos de BIMBO DE COLOMBIA S.A.</p> <p>SEXTO: En caso de cierre de establecimiento, el exhibidor deberá ser devuelto a BIMBO DE COLOMBIA S.A. Si cambia de propietario el exhibidor seguirá siendo propiedad de la empresa (No podrá ser vendido). En ambos casos el cliente deberá informar a BIMBO DE COLOMBIA S.A. o a su distribuidor.</p> |                                                                                                                   |                                                             |                          |                    |                          |
| El cliente libre y voluntariamente acepta firmar este comodato al recibir el exhibidor en perfectas condiciones.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                   |                                                             |                          |                    |                          |
| Código del Cliente: _____                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                   | Nombre del Establecimiento: _____                           |                          |                    |                          |
| Ruta: _____                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                   |                                                             |                          |                    |                          |
| Firma del supervisor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                   | Firma Cliente                                               |                          |                    |                          |

**SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL****Programación de Actividades Realizadas en la Organización**

La práctica profesional se desarrolló a lo largo de un periodo de cuatro ciclos, equivalentes a cuatro meses, durante los cuales se ejecutó un plan de trabajo progresivo. Este plan permitió una transición desde la comprensión inicial de los procesos del área hasta la implementación y validación de una propuesta de mejora tangible, aportando valor directo a la compañía.

| Periodo                                  | Actividades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Logros                                                                                                                                                                                                         | Dificultades                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ciclo I</b><br>Ene. –<br>Feb.<br>2025 | - Inducción a la cultura organizacional de Bimbo y al funcionamiento del área de desarrollo comercial.<br>- Capacitación en objetivos de visibilidad y ejecución en el punto de venta.<br>- Participación inicial en la gestión de comodatos (recepción y clasificación de formatos físicos).<br>- Primer contacto con la transcripción manual de datos a hojas de cálculo. | - Comprensión del flujo de trabajo del proceso de comodatos y su importancia estratégica.<br>- Identificación preliminar de ineficiencias: falta de estandarización y baja calidad de la información recibida. | - Curva de aprendizaje inicial para comprender la terminología interna y estructura comercial.<br>- Impacto por el alto volumen de trabajo manual y la subjetividad en la interpretación de datos manuscritos. |

OPTIMIZACIÓN DIGITAL DEL PROCESO DE COMODATOS EN BIMBO COLOMBIA S.A.

| Periodo                                   | Actividades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Logros                                                                                                                                                                                                                                                         | Dificultades                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ciclo II</b><br>Abr. –<br>May.<br>2025 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consolidación masiva de información de comodatos de centros de venta a nivel nacional.</li> <li>- Análisis de errores recurrentes (datos incompletos, ilegibles, faltantes).</li> <li>- Colaboración con el equipo comercial para cuantificar la tasa de error y el tiempo de reprocesos.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuantificación del problema: tasa de error estimada en 30%, justificando la intervención.</li> <li>- Presentación de hallazgos al tutor empresarial y propuesta de explorar una solución digital.</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Volumen excesivo de datos dispersos dificultó la consolidación.</li> <li>- Retrasos en informes semanales.</li> <li>- Frustración operativa al descartar registros ilegibles, afectando la confiabilidad del inventario de activos.</li> </ul> |
| <b>Ciclo III</b><br>jun.<br>2025          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investigación y diseño conceptual de la solución digital en el dispositivo EDA.</li> <li>- Creación de un catálogo digital de exhibidores segmentado por categoría de cliente.</li> <li>- Definición del flujo de trabajo optimizado (proceso To-Be) y funcionalidades clave.</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño completo de la propuesta de mejora con catálogo digital, considerado una herramienta de ventas de alto valor.</li> <li>- Entrega de documento formal de propuesta, base para aprobación del piloto.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dificultad para traducir necesidades operativas en requerimientos técnicos claros.</li> <li>- Garantizar un diseño intuitivo y simple para la adopción general.</li> </ul>                                                                     |

OPTIMIZACIÓN DIGITAL DEL PROCESO DE COMODATOS EN BIMBO COLOMBIA S.A.

| Periodo                         | Actividades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Logros                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Dificultades                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ciclo IV</b><br>jul.<br>2025 | <ul style="list-style-type: none"><li>- Apoyo en la implementación del plan piloto en el Centro de Venta Centro (Bogotá).</li><li>- Colaboración en la capacitación de los primeros usuarios de la herramienta.</li><li>- Recopilación de retroalimentación de usuarios y ajuste de funcionalidades.</li><li>- Medición de resultados piloto (tiempos y precisión).</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Validación exitosa del concepto en un entorno real, demostrando viabilidad.</li><li>- Reducción significativa de tiempo en reportes y 100% de precisión en los datos del piloto.</li><li>- Retroalimentación positiva confirmó la utilidad y facilidad de uso.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Resistencia inicial al cambio de algunos colaboradores.</li><li>- Problemas técnicos menores (conectividad, batería de dispositivos), generando aprendizajes para escalabilidad.</li></ul> |