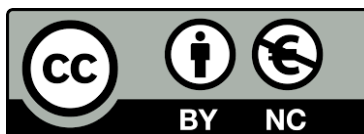


PRÁCTICAS PROFESIONALES D1 SAS



JULIO CESAR MAHECHA TEJEIRO



NEGOCIOS INTERNACIONALES.

PRÁCTICAS PROFESIONALES.

MARCO TULIO URUENA BOLANOS.

07 DE OCTUBRE DEL 2024

PRÁCTICAS PROFESIONALES D1 SAS

AUTOR

JULIO CESAR MAHECHA TEJEIRO

PRESENTADO PARA OPTAR EL TÍTULO DE: NEGOCIADOR INTERNACIONAL.

MARCO TULIO URUENA BOLANOS.

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS.

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

07 DE OCTUBRE DEL 2024

Resumen.

Mediante un análisis del área comercial en D1 SAS, se identificó una gran oportunidad de optimizar tiempos y esfuerzos en la elaboración de los informes diarios, mejorando así la eficiencia en la entrega de resultados para una toma de decisiones más eficaces. Se propuso y se implementó diseñar de informes automatizados.

Este proyecto se realiza con el fin de reducir los procesos manuales, ahorrando así tiempo, esfuerzos y de la misma forma reducir los errores humanos que se pueden presentar implementando un poco de automatización mediante herramientas tecnológicas y metodologías más eficientes.

Esta implementación de mejoras importante para D1 SAS porque permite incrementar la productividad del equipo comercial y fortalecer la toma de decisiones basada en los datos. Es una iniciativa que demuestra la importancia de innovar constantemente en la gestión empresarial para lograr mejores resultados en la compañía.

Agradecimientos.

En primer lugar, el agradecimiento de poder culminar este proceso es debido a Dios todo poderoso, seguidamente este honor se lo debo a mis padres los cuales me apoyaron desde el inicio de mi carrera universitaria, siempre estuvieron en los peores y mejores momentos, apoyándome y dándome sus mejores consejos. Igualmente quiero agradecer a mi hermano mayor, por ser la compañía en los momentos de adversidad y a mi hermano menor por ayudarme y motivarme desde la distancia en el día a día.

Por otra parte, agradezco a Dios por haber colocado a mi novia en mi camino, ya que gracias a ella encontré una motivación más para seguir adelante con este pequeño proyecto, gracias a ella por ser ese apoyo en los buenos momentos y momentos no tan buenos.

Adicionalmente es importante mencionar a aquellas personas que se cruzaron en este recorrido de mi vida, las cuales me ayudaron a crecer como persona y como profesional, gracias a Luci y al equipo Luci, por otra parte, gracias al equipo de Calidad Millenium, Margarita, José Luis, Tatis Forero, Lorena, Pao, Meli, Diego y Doris por ayudarme a crecer en mi vida personal y profesional.

Finalmente quiero agradecer a D1 SAS por darme la oportunidad de pertenecer a su equipo de trabajo, al equipo comercial y servicios comerciales por aportar en mi vida profesional, a mi Jefe directo Diego Charry, y a mis compañeros los cuales consideré líderes en este proceso de practicas profesionales, Jonatan Leiva y José Cruz por guiarme y siempre darme ese apoyo laboral. Ya para culminar gracias a Camila Carrillo por ser esa compañera de trabajo que me ayudo para dar ese 200% de mi en mi puesto de trabajo.

Introducción.

En el entorno empresarial de D1 SAS la eficiencia operativa juega un papel importante en la toma de las decisiones estratégicas. En el área comercial de D1 SAS cada día se elaboran informes con información precisa de ventas de días vencidos, dicha esta se necesidad se logro identificar que contaba con procesos manuales en la elaboración de informes, los cuales representaban una gran cantidad de tiempo y esfuerzo, lo cual afectaba la productividad del equipo de servicios comerciales.

Con esta situación que se presenta diariamente, se propuso e implemento un plan de mejora para la optimización de tiempos y esfuerzos, con métodos mas eficientes en la elaboración de informes, reduciendo así mismo los posibles errores humanos que se comenten en su elaboración. Esta mejora es una respuesta para modernizar y agilizar los procesos internos, asegurando así que la información este lista para la rápida toma de decisiones.

Índice.

Portada	1
Contraportada.....	2
Resumen.....	3
Agradecimientos.	4
Introducción.	5
Índice.....	6
1. La empresa.....	7
1.1. Aspectos Generales.....	7
1.1.1. Misión.	7
1.1.2. Visión.	7
1.1.3. Valores Corporativos.....	8
1.1.4. Ubicación geográfica.	9
1.1.5. Estructura Organizativa.	10
1.1.6. Departamento en donde se desarrolla la práctica.....	10
2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales.	13
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.	13
2.2. Importancia, limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.	14
2.3. Objetivo General.....	15
2.3.1. Objetivos Específicos.....	15
3. Contenido plan de mejora.	16
3.1. Propuesta de Mejora.	16
3.2. Conclusiones.	19
4. Seguimiento práctico profesional.	21
4.1. Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales.	21
4.2. Ciclos de las prácticas profesionales.....	22
Bibliografía.	22

1. La empresa

1.1.Aspectos Generales.

D1 SAS es una empresa la cual nace en 2009 en la ciudad de Medellín Colombia, la cual desde su creación ha revolucionado modelos de consumo y demostrando sus altos niveles de eficiencia, mostrando no solo a Colombia sino a toda la región que es una empresa con innovación y sostenibilidad en el mercado. Fue la primera empresa en llegar a Colombia e implementar a fondo el modelo de negocio hard discount, en el sector retail.

Cuenta con más de 2.600 tiendas a lo largo del territorio nacional, esto hace que cubra más del 87% del territorio colombiano. Actualmente D1 es la compañía con más puntos de ventas al consumidor, logrando llegar a cada hogar de los colombianos. Adicionalmente cuenta con más de 24.500 colaboradores, con los cuales la compañía ha venido trabajando a lo largo de sus 16 años, con el crecimiento D1 genera constantemente nuevos puestos de trabajos a lo largo de todo el territorio, tanto como zonas urbanas y zonas rurales.

D1 cuenta con un objetivo claro, el cual hace parte de los objetivos de desarrollo sostenible, el cual es la equidad de género, ya que la organización es consciente de que la mujer es un pilar fundamental en la sociedad y para construir una sociedad. Igualmente, D1 dentro de sus objetivos de desarrollo sostenible cuenta con la consciencia ambiental, en las tiendas se implementan iniciativas sobre la economía circular.

1.1.1. Misión.

¿Para qué estamos trabajando? Generar la mayor propuesta de valor integral para el consumidor.

1.1.2. Visión.

Para ser la opción #1 de compra de todos los consumidores de Colombia permanente.

1.1.3. Valores Corporativos.

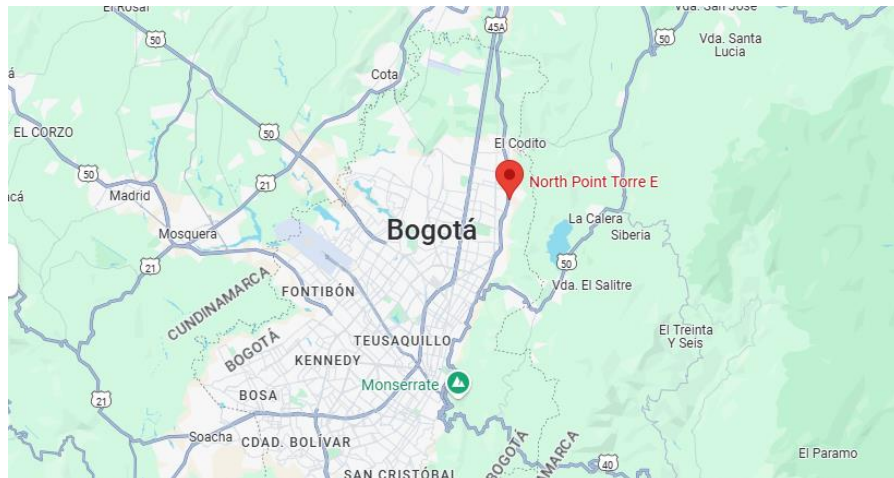
Los valores con los que cuenta D1 SAS han sido fundamentales para alcanzar el renombre que tienen hoy en día, a través de los valores D1 continúa consolidando el modelo de negocio basado en satisfacer al mercado y a sus clientes (#D1lovers).

Los valores corporativos son:

- **Orientación al cliente:** D1 trabaja para comercializar productos de alta calidad a precios bajos, buscando siempre llegar a todos los hogares de los colombianos y poniendo al cliente por delante de sus decisiones estratégicas y operativas.
- **Ética:** D1 es consciente de realizar un trabajo de forma íntegra, responsable y con transparencia en todos sus procesos.
- **Eficiencia:** D1 logra ofrecer producto de alta calidad a muy bajo costo debido a la optimización de aspectos de todo su negocio, logrando así ofrecer un servicio de forma ágil y directo para sus clientes.
- **Simplicidad:** D1 diseña e implementa su modelo de negocio 100% funcional, mediante sus procesos y tiendas, ya que permiten a sus clientes encontrar su producto sin inconvenientes, manteniendo así siempre el enfoque en sus clientes.
- **Innovación:** En el mercado y su competencia es importante innovar constantemente y D1 no se queda atrás, ya que constantemente se buscan propuestas de valor para el mercado, desarrollando marcas propias mediante proveedores con controles estrictos de calidad.

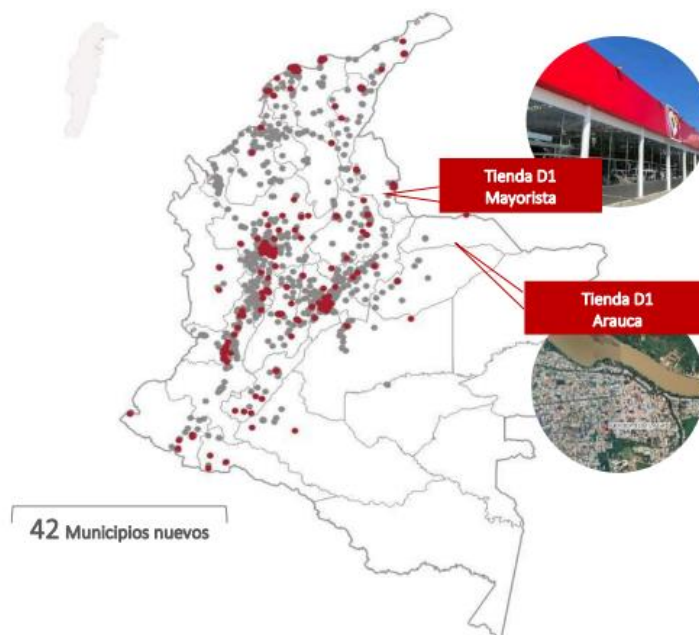
1.1.4. Ubicación geográfica.

D1 S.A.S. actualmente su sede principal se encuentra en Bogotá DC, carrera 7° # 155-20 Piso 38 – Edificio North Point Torre E.



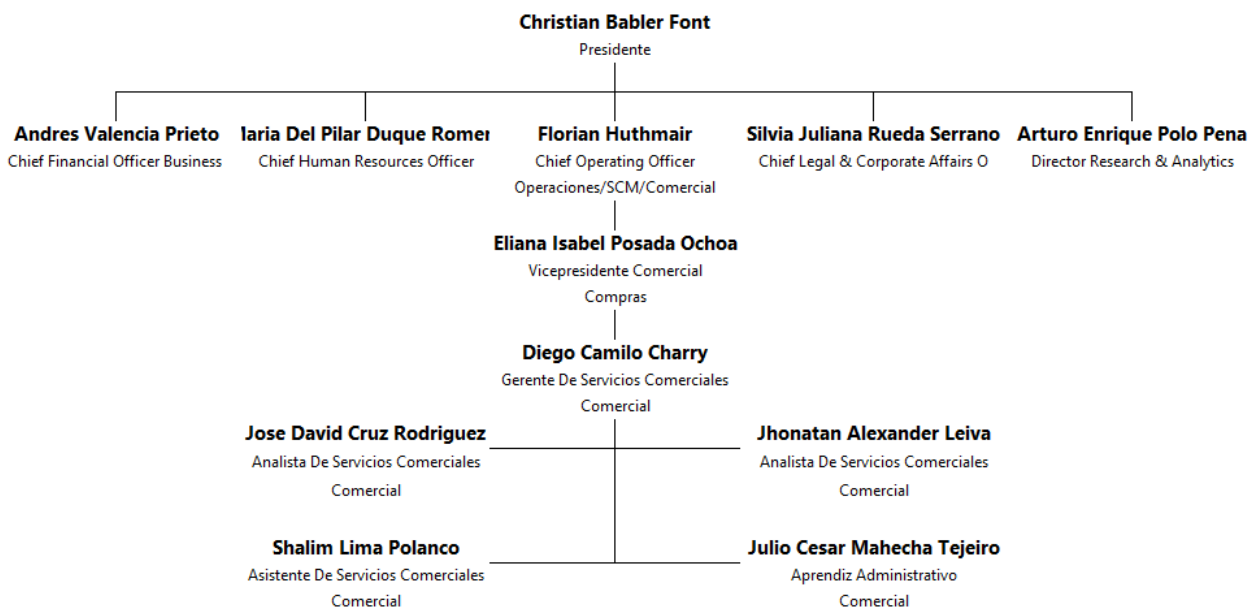
(Fuente: Google Maps)

En sus operaciones se continúa expandiendo a lo largo del territorio Nacional.



(Fuente: D 1 SAS)

1.1.5. Estructura Organizativa.



(Fuente: Elaboración propia)

1.1.6. Departamento en donde se desarrolla la práctica.

La práctica se desarrolla en la empresa D1 SAS en el área comercial, en el equipo de servicios comerciales el cual se encarga de brindar soporte al área comercial.

En el cargo de Practicante Universitario Comercial, en el cual el objetivo principal es asistir y apoyar a los equipos de Servicios Comercial y al equipo Comercial, de acuerdo con sus solicitudes y directrices de la compañía, con el fin de desarrollar habilidades competentes a la altura de un desempeño profesional competente en el mercado laboral.

1.1.6.1. Análisis DOFA.

Debilidades

- D1 cuenta con todas sus herramientas tecnológicas para llevar a cabo sus procesos, pero debe innovar en la implementación de nuevos procesos o tecnologías que optimicen el tiempo y recursos para llevar a cabo sus procesos diarios y análisis de datos, que a la vez minimicen el riesgo de errores humanos.

- La empresa debe optar por tomar medidas para la implementación del personal en sus puntos de venta, debido a sus largos tiempos de espera al momento en el que los consumidores realizan la facturación y pago de su compra.

- D1 no cuenta con plataforma a la vanguardia en su comercio electrónico para realizar frente a las constantes innovaciones tecnológicas que se presentan en el mercado.

Oportunidades

- El aumento constante de la tecnología puede impulsar a la compañía a implementar herramientas tecnológicas para entender el comportamiento de los clientes y crear tendencias futuras del mercado.

- El crecimiento de una economía controlada con buen poder adquisitivo puede atraer a nuevos clientes potenciales.

- Automatización de procesos internos de la compañía con el fin de reducir costos y mejorar la eficiencia corporativa por medio de las tecnologías emergentes que se ofrecen constantemente.

Fortalezas

- Reconocimiento nacional de la marca D1 en todos los hogares a lo largo del territorio nacional.

- D1 SAS cuenta con una amplia cobertura en toda la red de sus puntos de venta, garantizando llegar así a una mayor parte de los hogares colombianos.

- La organización cuenta con capacidad de flexibilidad y alta adaptación al constante cambio de las necesidades y de las preferencias de los consumidores.

- Personal de trabajo altamente capacitado y con experiencia.

Amenazas

- Constante innovación de las herramientas tecnológicas que pueden generar ventajas en cuanto a eficiencia, reducción de costos y mejorar el servicio al cliente de nuestra competencia directa.

- Competencia en el mercado del retail e implementación de la competencia en el modelo de negocio hard discount.

- Cambio en las regulaciones nacionales, internacionales o políticas gubernamentales las cuales pueden afectar considerablemente las operaciones y costos de estas.
- Nuevas tendencias en el mercado que puedes hacer clientes más exigentes a la hora de realizar sus compras.
- Constante innovación de las herramientas tecnológicas que pueden generar ventajas en cuanto a eficiencia, reducción de costos y mejorar el servicio al cliente de nuestra competencia directa.

MATRIZ DOFA		DEBILIDADES			FORTALEZAS		
		Innovación en tecnologías y procesos	Implementación de personal en puntos de venta	Plataforma de comercio electrónico	Reconocimiento nacional de la marca	Cobertura amplia de puntos de venta	Capacidad de adaptación y flexibilidad
OPORTUNIDADES	Aumento constante de la tecnología	Implementar nuevas tecnologías para optimizar los procesos internos, reduciendo el riesgo de errores humanos y aumentar la eficiencia.	La automatización de procesos internos lograría liberar personal en los puntos de venta, mejorando tiempos de espera sin incrementar costos.	Implementar una nueva plataforma de comercio electrónico o renovarla con tecnologías de vanguardia que sea más ágil y atractiva para el consumidor y mas ágil.	Expandir D1 en nuevas regiones, mediante la implementación de tecnologías innovadoras que mejoren el conocimiento del cliente.	Aprovechar nuestra cobertura para integrar nuevos procesos tecnológicos que mejoren la eficiencia en atención al cliente.	Adaptarse a las nuevas tecnologías de manera rápida, permitiendo así evolucionar de acuerdo con las tendencias del mercado.
	Crecimiento de la economía y poder adquisitivo	Aprovechar el crecimiento económico para expandir la oferta de productos en tiendas físicas y online, implementando así las innovaciones tecnológicas que optimizan la gestión del inventario y ventas.	Asignar o reubicar personal de acuerdo con la demanda, adaptando el personal al flujo de consumidores y con tecnología optima que agilice el proceso de facturación.	Atraer nuevos clientes o clientes actuales que no utilicen los ecommerce al renovar las compras online de forma sencilla y confiable.	Aprovechar el poder adquisitivo para posicionar la marca a través de estrategias tecnológicas y publicitarias innovadoras.	Ampliar nuevos puntos de venta en nuevas regiones con alta capacidad de compra, fortaleciendo aun mas el nombre de D1.	Utilizar la flexibilidad de la organización para desarrollar productos y servicios que se adaptan a los cambios en las preferencias de los consumidores.
	Automatización de procesos internos	Automatizar procesos en todas las áreas para reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.	Mejorar la eficiencia mediante la automatización de procesos en los puntos de venta, agilizando el proceso de facturación.	Implementar tecnología que optimice la experiencia de compra online, mejorando la navegación y reduciendo los tiempos de carga.	Implementar procesos automatizados que logren mayor reconocimiento de la marca por su eficiencia y vanguardia tecnológica.	Mejorar los procesos logísticos y operativos con la implementación de tecnologías de automatización.	Demostrar la capacidad de adaptación para implementar nuevas herramientas tecnológicas que optimizan procesos internos y externos.
AMENAZAS	Constante innovación tecnológica de la competencia	Dar prioridad a la implementación de tecnologías innovadoras para mantener la compañía competitiva y así sacar ventaja de la competencia.	Implementar tecnología de vanguardia en los puntos de venta que ayuden al personal y permitan optimizar los tiempos de atención al cliente.	Renovar la plataforma de comercio electrónico para ofrecer una experiencia superior frente a la competencia.)	Utilizar el reconocimiento de la marca para comunicar las mejoras tecnológicas implementadas y así resaltar siempre la calidad.	Implementar rápidamente nuevas tecnologías en puntos de venta, aprovechar la amplia cobertura para destacarnos como empresa innovadora.	Implementar los cambios tecnológicos rápidamente, aprovechando así la flexibilidad de la organización para mantenerse a la vanguardia.
	Competencia en el mercado del retail	Fortalecer los procesos internos con nuevas tecnologías que garanticen eficiencia operativa y logar así un mejor control de inventarios.	Optimizar la asignación de personal en puntos de venta estratégicos para afrontar la competencia.	Crear e implementar estrategias de marketing digital enfocadas en promocionar y potenciar el comercio electrónico para contrarrestar la competencia.	Reforzar el posicionamiento de la marca como líder en Colombia en el sector hard discount, destacando igualmente el factor precio-calidad.	Ampliar los puntos de venta en áreas estratégicas para enfrentar a la competencia directa en el mercado del retail.	Implementar estrategias de marketing según los movimientos de la competencia para mantener la ventaja y liderazgo en el mercado.
	Cambio en regulaciones nacionales o internacionales	Desarrollar procesos que se ajusten a los nuevos marcos regulatorios minimizando el impacto en los costos operativos.	Garantizar el cumplimiento de nuevas regulaciones laborales ajustando la estructura de los equipos de trabajo en los puntos de venta.	Cumplir con las normativas digitales y de privacidad de la plataforma de comercio electrónico, alineándola con las regulaciones vigentes.	Aprovechar el reconocimiento de la marca para generar confianza, garantizando así el cumplimiento normativo y transparencia de la compañía.	Ajustar la logística de los puntos de venta a las nuevas normativas, manteniendo la calidad.	Implementar rápidamente las nuevas regulaciones con la alta capacidad de adaptación de la organización.
	Nuevas tendencias de consumidores exigentes.	Implementar análisis de datos avanzados para anticipar tendencias y responder rápidamente a los clientes.	Capacitar al personal en atención al cliente y en el uso de tecnologías que mejoren la experiencia de compra.	Personalizar la experiencia con constantes cambios en la plataforma de comercio web para satisfacer las expectativas cambiantes de los consumidores.	Con el reconocimiento de D1 se logra atraer y fidelizar a nuevos consumidores, resaltando la calidad y enfoque en las necesidades del cliente.	Implementar ofertas, publicidad y campañas en los puntos de venta de acuerdo con las nuevas demandas, manteniendo una cercanía mas amigable con los consumidores.	Ajustar constantemente el portafolio de productos dinámicamente según las preferencias y tendencia de los consumidores.

(Fuente: Elaboración propia)

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales.

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.

Autores como Peter Drucker enfatizan sobre la importancia de mejorar constantemente los procesos empresariales con el fin de optimizarlos para lograr maximizar la eficacia dentro de los procesos administrativos. Drucker, P. F. (1993). *Management: Tasks, responsibilities, practices*. Harper & Row.

Siguiendo los temas que aborda James P. Lewis se destaca la importancia de realizar identificación, análisis y mejoras constantes en los procesos, con el fin de lograr aumentar la productividad y calidad de dichas actividades. Lewis, J. P. (1995). *Project Planning, Scheduling & Control: A Hands-On Guide to Bringing Projects in on Time and on Budget*. McGraw-Hill.

Dentro de las organizaciones es primordial la transformación digital como lo indica Michael Hammer, ya que se expone de la reingeniería de los procesos para lograr la optimización de los mismos. En este se plantea el rediseñar procesos en la realización diaria de informes del área comercial, logrando mejoras en la calidad y velocidad de los procesos. Hammer, M., & Champy, J. (1993). *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. Harper Business.

Adicionalmente como lo articula Thomas H. Davenport, es importante el rediseño de los procesos, pero con un enfoque sistemático el cual permite obtener eficiencia en procesos ágiles y una mayor satisfacción al momento de los resultados. Davenport, T. H. (1993). *Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology*. Harvard Business School Press.

Dicho lo anterior, partiendo de las ideas, todas las empresas que quieran mantenerse en el mercado deben de evolucionar para no rezagarse frente a su competencia, en este caso no es la excepción, puesto que D1 busca constantemente innovar y adaptarse a las tendencias de nuevas tecnologías y que mejor forma de comenzar con los procesos que se realizan diariamente desde el área comercial.

En este contexto se presenta un plan de mejora enfocado a la optimización de tiempos y procesos en el equipo de servicios comerciales de D1, en la realización diaria de informes, los cuales son la base para tomar ciertas decisiones comerciales.

Nace la necesidad de optimar el proceso y el tiempo empleado debido a los largos tiempos y esfuerzos empleados en la realización informes como lo son el Estatus de Temporada y Stock Dark Store de temporadas de la Categoría Extraordinarios. Para la realización de estos informes el tiempo puede variar de acuerdo con las Temporadas y cantidad de productos de cada temporada que se encuentre activa.

En los últimos meses del año 2024 presentaron gran cantidad de temporadas activas, con una cantidad superior a 10 productos por temporada, en la realización del Estatus de Temporada se presenta procesos repetitivos para cada temporada, los cuales absorben tiempo y esfuerzos que se pueden aplicar en otras tareas adicionales para apoyar al equipo comercial, igualmente ocurre con el informe Stock de Temporadas; puesto que se debía de buscar la información de producto por producto, en un ejemplo si son 50 productos, se debe de repetir el proceso de búsqueda 50 veces, lo cual no es óptimo y puede generar errores humanos.

Por ello desde el mes de noviembre del año 2025 se realizó una identificación de los dos procesos que conllevan más tiempo y enfuerzo realizar, se identifica que son el Estatus de Temporada y el Stock de las Dark Store de temporadas, en la realización de los informes del mes de diciembre junto con un compañero Analista de Servicios Comerciales se concluye mejorar el proceso, ya que es muy manual y se puede optimizar el proceso, logrando evitar errores humanos, optimizando tiempo y enfuerzo.

2.2. Importancia, limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.

La implementación de este plan de mejora con respecto a la optimización de tiempos y procesos en la elaboración diaria de informes del área comercial representa una gran importancia frente a la marca D1, ya que es una propuesta Calidad Alta a Precios Bajos, ya que responde a la constante innovación e implementación de procesos que logren una mayor eficiencia operativa, reducción de errores humanos, agilidad en el envío de la información para lograr una toma de decisiones más rápida, logrando así tener mayor competitividad empresarial.

Sin embargo, también se debe tener en cuenta las limitaciones que existen en este proyecto como lo es el tiempo, ya que se requiere tiempo para lograr investigar, diseñar, probar y validar el correcto funcionamiento y resultados positivos los nuevos formatos de optimización de tiempo y procesos. Igualmente se presenta la limitación de recursos con los que se cuentan, ya que con la implementación de nuevas tecnologías que lleven una inversión de capital se puede lograr aún mas optimizar los tiempos y procesos, en este caso se realizan mejoras en procesos ya establecidos las cuales logran positivamente alcanzar nuestro objetivo de este plan de mejora.

Dentro de los alcances de este plan de mejora se busca una optimización parcial de algunos procesos de informes realizados diariamente, con el fin de lograr apoyar en nuevas actividades que requiera el equipo comercial. Igualmente se busca dejar el proceso documentado en forma de instructivo muy detallado, logrando así una fácil comprensión.

2.3. Objetivo General.

Lograr diseñar e implementar un plan de mejora para optimizar los tiempos al momento de realizar los informes diarios en el área comercial de D1 SAS, con el fin de reducir los procesos manuales, ahorrando así tiempo, esfuerzos y de la misma forma reducir los errores humanos que se pueden presentar implementando un poco de automatización mediante herramientas tecnológicas y metodologías más eficientes.

2.3.1. Objetivos Específicos.

2.3.1.1. Identificar formas para procesar la información de una manera eficiente y más autónoma, reduciendo el tiempo que llevan las tareas repetitivas y manuales en los procesos administrativos.

2.3.1.2. Crear nuevos formatos más eficientes y más dinámicos para que faciliten las alertas tempranas para tomar decisiones comerciales, garantizando así que los formatos cuenten con estructura correcta de los datos más relevantes.

2.3.1.3. Actualizar y dejar una guía de elaboración de informes y formación a futuros practicantes comerciales para el uso de las herramientas que optimicen el tiempo en la elaboración diaria de informes, asegurando así mismo transmitir la información de manera clara y sencilla.

3. Contenido plan de mejora.

3.1. Propuesta de Mejora.

Optimización de tiempos y procesos.

D1 SAS actualmente busca realizar una reestructuración de todos los procesos internos administrativos y datos comerciales, con el fin de centralizar toda su base de datos dentro de una misma plataforma para obtener una mayor eficiencia operativa y optimización de los tiempos empleados en la obtención de datos y elaboración de informes.

Análisis del Plan de Mejora.

- **Tiempo inicial:**

La realización de los informes lleva un tiempo de 1 hora con 40 minutos, lo cual equivale a 100 minutos.

- **Nuevo tiempo con el plan de mejora:**

La realización de los informes se concluyó en 6 minutos.

- **Diferencia de tiempos.**

Se logra ahorrar un tiempo significativo:

$97(\text{minutos iniciales}) - 6(\text{minutos en plan de mejora}) = 94$ minutos de diferencia se logran evidenciar.

- **Porcentaje de mejora.**

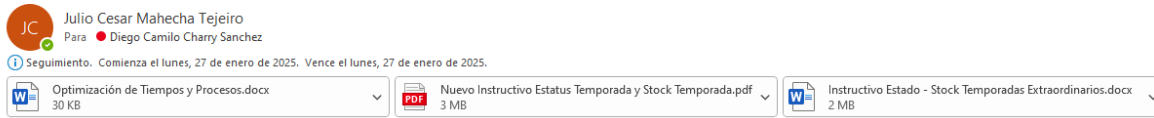
Se logra obtener un porcentaje de mejora del 94% en el tiempo empleado para la realización de informe, lo cual nos representa una mejora significativa en eficiencia.

- **Impacto de Plan de Mejora.**

Se logra una eficiencia operativa positiva, ya que es muy notable el tiempo de ejecución en los informes, es significativo ya que el proceso se ha optimizado mediante la eliminación de pasos innecesarios, evitando igualmente posibles errores humanos y elevando la calidad.

Se puede lograr incrementar la productividad con el tiempo ahorrado, ya que se pueden realizar más procesos en el mismo periodo de tiempo, como por ejemplo el informe de productos agotados.

Plan de Mejora en Optimización de Tiempos y Procesos.



Cordial saludo Diego.

A continuación, realizo envío del plan de mejora en el área de Servicios Comerciales, como Practicante Universitario.

Adjunto:

1. Archivo en Word donde se incluyen el planteamiento central del plan de mejora, con su análisis e impacto logrado.

2. Link donde se evidencia el tiempo y proceso que se emplea para realizar los informes de Estatus de Temporada y Stock de las Dark Store de Temporadas Extraordinario.

Este video de muestra desde el inicio del video hasta el minuto 35 se realiza el Estatus de Temporada.

Desde el minuto 35 hasta 1:00:45 se realiza el informe Stock de las Dark Store de Temporadas Extraordinario, pero solo se realiza 1 temporada, es este caso son 4 temporadas, el tiempo real aproximado que se implementaría este informe sería de 1 h: 02 minutos. En el tiempo neto que se emplearía en la realización de estos informes sería de 1 Hora con 37 minutos, tiempo equivalente a 97 minutos.

[Plan de Mejora-20250121_142034-Grabación de la reunión.mp4](#)

3. Link donde se evidencia el nuevo tiempo que se emplea en la realización de los informes.

El video cuenta con una duración de 24 minutos con 31 segundos.

[Plan de Mejora-20250121_154200-Grabación de la reunión.mp4](#)

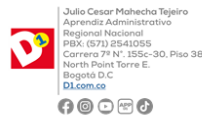
4. Archivo en PDF que es el nuevo Instructivo los procesos: Estatus de Temporada y Stock de las Dark Store de Temporadas Extraordinario

5. Se identifica que el actual instructivo se encuentra con pasos errados y con la información incompleta. (Archivo Word: Instructivo Estado - Stock Temporadas Extraordinarios)

Conclusiones.

- Se logra obtener un porcentaje de mejora del 74,7% en el tiempo empleado para realizar los informes: Estatus de Temporada y Stock de las Dark Store de Temporadas Extraordinario.
- Se puede lograr incrementar la productividad con el tiempo ahorrado, ya que se pueden realizar más procesos en el mismo periodo de tiempo, como por ejemplo el informe de productos agotados o demás asistencia que requiera el equipo Comercial.

Gracias, quedo atento a comentarios.

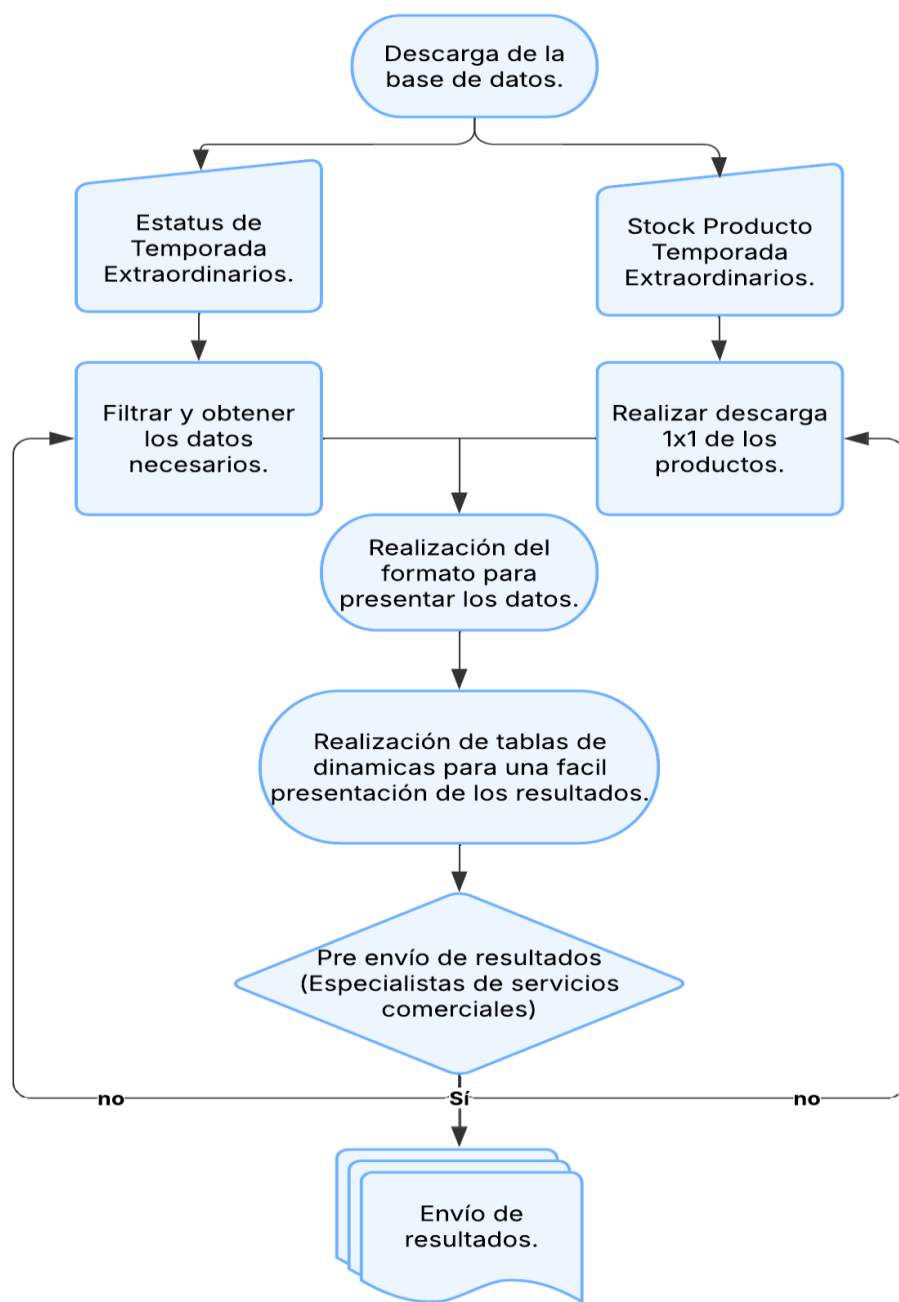


Aviso de confidencialidad: Este mensaje es para el uso exclusivo de la persona o entidad a la que se encuentra dirigido y puede contener información privilegiada o confidencial. Si usted ha recibido por error esta comunicación, avise inmediatamente por correo electrónico al remitente y elimine el mensaje de su sistema de correo electrónico. No debe divulgar, copiar, distribuir o utilizar esta información. Si usted no es el destinatario, no debe divulgar esta información. If you receive this communication by error, please notify us immediately by e-mail, delete the e-mail and do not disclose its content to any person.

(Fuente: Elaboración propia)

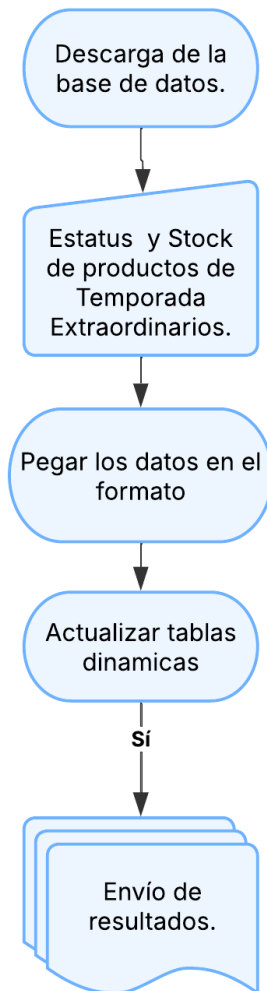
En las siguientes imágenes se muestran los diagramas de flujo de la elaboración de los informes, se muestra el proceso resumidamente, de como se realiza el informe antes del plan de mejora en la optimización de tiempos y procesos y como se realiza hoy en día con la implementación del plan de mejora.

- Proceso sin la implementación del plan de mejora.



(Fuente: Elaboración propia)

- Proceso con la implementación del plan de mejora en optimización de tiempos y procesos.



(Fuente: Elaboración propia)

3.2. Conclusiones.

Este plan de mejora facilitó el ahorro de tiempos y esfuerzos, al mismo tiempo se disminuyó la probabilidad de errores humanos mediante la implementación de forma correcta de las herramientas tecnológicas más eficientes, con esta automatización del proceso se logró aumentar la eficiencia operativa.

Se logró identificar e implementar nuevas formas para lograr procesar la información de una manera más eficiente y no tan repetitiva, gracias a esto se logra eliminar estos procesos repetitivos del día a día que quitan tiempo valioso el cual se puede implementar en otras tareas para elevar la productividad del equipo.

Los nuevos formatos desarrollados son más eficientes y dinámicos, los cuales ayudan a facilitar las alertas tempranas, contribuyendo a la a una toma de decisiones más ágil y precisa.

Se actualizó y dejó una guía detallada para la elaboración de informes, además de proporcionar formación a los futuros practicantes comerciales. De esta manera, se aseguró que el uso de las herramientas optimizadas fueran comprendidas y adoptadas de manera eficiente, garantizando la transmisión clara y sencilla de la información para la toma de decisiones.

Actualmente D1 SAS se posiciona como la marca más grande en Colombia en el sector retail, ya que nuestra marca entiende y responde a las necesidades de los colombianos y a sus constantes cambios de tenencias, abarcando así un 26% de participación en el mercado nacional, es la marca preferida por los hogares colombianos. D1 se mantiene como líder del mercado debido a su eficiencia corporativa, debido a ello se planteó e implemento este plan de mejora en tiempos y procesos, para obtener mejores resultados.

El plan de mejora fue aceptado satisfactoriamente por el gerente de Servicios Comerciales Diego Charry, como se evidencia a continuación.



Finalmente se logró identificar una gran oportunidad en el desarrollo de la práctica profesional, actualmente el Manejo del sistema SAP es de alta importancia en todas las ofertas laborales del mercado, lo cual otorga una ventaja competitiva en el perfil a las personas que dominan el sistema SAP, en este aspecto sería de gran importancia implementar actividades que impliquen el aprendizaje y uso del sistema SAP en el cargo.

4. Seguimiento práctico profesional.

4.1. Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales.

La práctica se desarrolla en D1 SAS en el área comercial, en el equipo de servicios comerciales el cual se encarga de brindar soporte al área comercial. En el cargo de Practicante Universitario Comercial, en el cual el objetivo principal es asistir y apoyar a los equipos de Servicios Comercial y al equipo Comercial en donde se realizan las siguientes tareas:

- Margen Diario: Se realiza diariamente.
- Margen Diario Detallado: Se realiza diariamente.
- Informe de Agotados: Se realiza todos los lunes
- In and out: Se realiza durante todo noviembre, diciembre y primera semana de enero.
- Margen Negativo: Se realiza diariamente.
- Backend Temporadas Extraordinarios: Se realiza cuando el equipo de extraordinarios envía la descripción de la nueva temporada que saldrá al mercado.
- Stock De Temporada: Se realiza todos los miércoles y tres días antes de que salgan las nuevas temporadas de extraordinario al mercado.
- Status de Temporada: Se realiza todos los miércoles y tres días antes de que salgan las nuevas temporadas de extraordinario al mercado.
- Comunicado Oficial Recibo de Proveedores: Se realiza en los últimos 15 días del mes.
- Boletín de Novedades: Se realiza todos los viernes.
- Ecommerce: Se realiza diariamente.
- Control y Administración de Caja Mejor Comercial: Se realiza diariamente.
- Apoyo logístico en las actividades diarias.

4.2. Ciclos de las prácticas profesionales.

MESES	ETAPA	DESCRIPCION
MES 1-2	Análisis Inicial	Se realiza un análisis Interno, donde se conocen, evalúan y estudian posibles planes de mejora en cuanto a los procesos que se realizan. Se identifican las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la compañía.
MES 3	Prueba del Plan de Mejora	Se logra identificar oportunidades de mejora en la elaboración de informes del área comercial.
		Realización y envío de informes con plan piloto del nuevo proceso para la elaboración de informes.
MES 4	Definición del Plan de Mejora	Se define la propuesta de mejora en la elaboración de informes del área comercial.
MES 5-6	Desarrollo e implementación del plan de mejora	Se elaboran los informes con el nuevo proceso donde ya se miden tiempos empleados en la elaboración de informes.
		Se realiza envío del plan de mejora para su respectiva aprobación al jefe inmediato.
		Revisión del informe final para verificar el cumplimiento de requisitos y expectativas.
		Asignación y realización del nuevo informe de Agotados en el área comercial.
		Preparación de la presentación para el jurado universitario.

Bibliografía.

(D1, la Empresa Colombiana que Revolucionó el Retail en América Latina). America-retail.com. Recuperado el 2 de marzo de 2025, de <https://america-retail.com/opinion/d1-la-empresa-colombiana-que-revoluciono-el-retail-en-america-latina/>

Brandes, D., y Brandes, N. (2012). *BARE ESSENTIALS: El método ALDI para el éxito en el comercio minorista*. BoD – Libros a pedido, de https://books.google.com.co/books?id=yilIOM_X0AYC&printsec=frontcover&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Los minoristas más escogidos por los colombianos. (s/f). Kantar.com. Recuperado el 2 de marzo de 2025, de <https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/2024-wp-col-los-retailers-mas-escogidos-por-los-colombianos>

D1 continúa generando valor desde la Sostenibilidad: Económica - Social- Ambiental. (s/f). D1SAS. <https://d1.com.co/sostenibilidad/>