

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – CENCOSUD COLOMBIA



CARLOS HERNÁN MONTOYA PARRA

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONES
VILLAVICENCIO
2018

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – CENCOSUD COLOMBIA

CARLOS HERNÁN MONTOYA PARRA

Informe final de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en
Negocios Internacionales

Asesor

Esp. EDISON ORLANDO GARZON CÉSPEDES

Esp. Gerencia Logística

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONES
VILLAVICENCIO

2018

Autoridades Académicas

P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

P. MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O. P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICA GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Dr. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

EDISON ORLANDO GARZON CÉSPEDES

Director trabajo de grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE.

Jurado

Villavicencio, Julio de 2018

Agradecimientos

En primer lugar, quiero dar gracias a Dios quien me permitió llegar hasta el punto donde estoy. Gracias a Él por permitirme compartir este hecho tan importante en mi vida y me ha dado a mis padres quienes son mi mayor motivación para lograr grandes cosas. Ellos han estado conmigo apoyándome en todas las etapas de mi vida. Han sido mi ejemplo para nunca dejar de luchar por las metas que me propongo. Son las personas que han hecho esfuerzos sobrehumanos para permitir que yo lograré iniciar mis estudios profesionales y hasta el día de hoy jamás me han dejado solo. Este logro es para todas esas personas que jamás me dejaron desfallecer durante el camino y me motivaron a ser mejor cada día.

También quiero agradecer a mi familia que durante este trayecto de 4 años estuvieron apoyándome en las adversidades que se presentaron en mi vida. Gracias por el apoyo brindado por parte de las directivas y docentes de la facultad que estuvieron pendientes en un momento muy difícil de mi vida, que me dieron su apoyo y me permitieron continuar con mis estudios a pesar de aquella difícil etapa en mi vida. Su apoyo fue fundamental para mi estudio, gracias de todo corazón por lo que hicieron por mí. No obstante, un agradecimiento muy especial al docente Ernesto Argullo que me oriento desde los inicios de mis estudios y me brindó gran apoyo en mi primer año de vida universitaria.

A su vez agradezco a la empresa Cencosud Colombia, que me permitió realizar las prácticas empresariales. Agradezco a Laura Bayona quien me brindó su confianza para formarme como profesionales en esta empresa. Gracias a todo el equipo de planificación, por su paciencia, su comprensión y acompañamiento día tras día en las labores que me habían sido asignadas, que me permitieron desarrollarme como profesional y asumir este gran reto de trabajar en una multinacional. Finalmente le doy gracias a una persona maravillosa que estuvo a mi lado durante mi práctica, quien fue mi gran apoyo, una motivación y la casualidad más espectacular que se me presentó en la vida.

Glosario

1. EAN: Número europeo de artículo.
2. PLS: Producto de libre Servicio.
3. PFT: Productos frescos y transformados.
4. RETROPLANNIG: Calendario con las fechas del proceso de las publicaciones durante el año.
5. NON FOOD: Productos no comestibles.
6. FOOD: Productos comestibles.

Tabla de Contenido

	Pág.
Glosario	6
Resumen	9
Abstract	9
Introducción.....	11
1. Objetivos	11
1.1 Objetivo General.....	11
1.2 Objetivos Específicos	11
2. Información de la empresa	12
2.1 Nombre y Razón Social.....	12
2.2 Reseña Histórica	12
2.3 Misión.....	12
2.4 Visión	13
2.5 Mapa De Procesos y Organigrama	13
2.6 Área de trabajo.....	15
3. Funciones laborales	16
3.1 Nombre del cargo	16
4. Impactos del cargo	23
5. Herramientas otorgadas por Cencosud Colombia para la realización de las actividades.....	25
6. Aportes profesionales por parte del estudiante.	26
Conclusiones	27
Referencias bibliográficas.....	28

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 Mapa de procesos Cencosud Colombia.....	13
Figura 2 Estructura Organizacional Cencosud Colombia.....	14
Figura 3 Estructura Organizacional Planificacion Comercial Cencosud Colombia. El área ubicada dentro del rectángulo de color rojo fue en la que se desarrolló la práctica empresarial.	14
Figura 4 Creación de volantes regionales..	17
Figura 5 Portal Workflow	17
Figura 6 Archivo carga de precios.	18
Figura 7 Comunicación con jefe de tienda.....	18
Figura 8 Comunicación con a tiendas..	19
Figura 9 Portal QlikView.....	20
Figura 10 Analisis de la competencia.	21
Figura 11 Archivos de secciones.	21
Figura 12 Archivo de cantidades..	22

Resumen

La Universidad Santo Tomas sede Villavicencio tiene como requisito de realizar como opción de grado la práctica empresarial para poder obtener el título de Negocios Internacionales. Este método para graduarse es una de las opciones más interesantes a la hora de tomar la decisión de escoger una opción de grado no solamente por poner en marcha lo aprendido en la universidad, sino también para adquirir experiencia en el entorno laboral. Donde el futuro profesional deberá demostrar su desempeño conforme a lo aprendido y a su forma de resolver las adversidades que se presentan en la vida laboral.

El primer impacto con la vida laboral y todos los aspectos que conlleva la primera experiencia en una empresa y consigo las ganas de aplicar todos los conocimientos adquiridos durante 4 años de estudio permiten una adaptación relativamente cómoda. No obstante, las habilidades que se tiene de manera empírica presentan una facilidad para desarrollarse ante los procesos de inducción y en las labores que se desarrollaron a lo largo de la práctica. También se aplicaron los fundamentos que se inculcaron durante la carrera de negocios internacionales como el cumplir un horario de manera puntual, el desarrollar actividades de la mejor disposición, la responsabilidad de cumplir con todas las funciones que fueron asignadas por un jefe y de esta manera demostrando que se está preparado para iniciar en el campo laboral siendo un excelente profesional.

Para concluir, este proceso de las prácticas empresariales se llevó a cabo en la multinacional llamada Cencosud Colombia, apoyando el área de planificación comercial, siendo el área el cual se basará la información de una manera detallada y precisa de las diversas funciones que se realizaron y aportes hechos en el presente informe.

Abstract

Santo Tomas University, Villavicencio campus has as a requirement to obtain the International Business degree the option of doing business practice. This method to graduate is one of the most interesting options when making the decision to choose a degree option not only to implement what was learned in college, but also to gain experience in the workplace. Where the future professional must show his performance according to what he has learned and how to solve the adversities that arise in working life.

The first impact with working life and all the aspects that come with the first experience in a company and with the desire to apply all the knowledge acquired during 4 years of study allow a relatively comfortable adaptation. However, the abilities that are had in an empirical way present a facility to develop before the processes of induction and in the tasks, that were developed throughout the practice. The fundamentals that were instilled during the international business career were also applied, such as complying with a schedule in a timely manner, developing activities of the best disposition, the responsibility to fulfill all the functions that were assigned by a boss and thus demonstrating that he is ready to start in the labor field being an excellent professional.

To conclude, this process of business practices was carried out in the multinational called Cencosud Colombia, supporting the area of commercial planning, being the area, which will be based on information in a detailed and accurate way of the diverse functions that were carried out and contributions made in this report.

Introducción

La Universidad Santo Tomás en concordancia con la legislación y normatividad vigente respecto a los requisitos para adquirir título profesional en Negocios Internacionales ha expedido Reglamento general de Opciones de Grado, cuyas reglas generales son las previstas en el Acuerdo N° 08 de junio 16 de 2003, del Consejo Superior, dentro de las opciones de grado contempla la práctica, pasantías, trabajo social, tesis, entre otras.

En este documento se dará a conocer todo el proceso y la experiencia de la práctica empresarial como opción de grado realizada en la empresa Cencosud Colombia, en la cual se fortalecerán y se desenvolverán mis habilidades, destrezas y conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera con el fin de demostrar mi desarrollo como profesional encargado de creación del contenido de volantes regionales, carga de precios, comunicación con directivos de tiendas, aumentar las metas de ventas a través de publicaciones y cumpliendo seguimiento del retroplanning de las mismas; y a los objetivos de la Facultad en relación a la finalidad de esta opción de grado.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Potencializar mis habilidades y competencias con base en mi formación académica a través de estrategias que favorezcan, aporten y generen oportunidades de crecimiento para CENCOSUD Colombia.

1.2 Objetivos Específicos

- ❖ Dar a conocer desarrollo de las labores asignadas por la empresa.
- ❖ Reconocer la relación de las labores desempeñadas con respecto al aprendizaje a lo largo de la carrera.
- ❖ Usar mis habilidades innovando en estrategias que favorezcan, aporten y generen oportunidades de crecimiento para la compañía.

2. Información de la empresa

2.1 Nombre y Razón Social

Cencocud Colombia

2.2 Reseña Histórica

En 1978, CENCOSUD inauguró el primer hipermercado del país “jumbo” y en los años posteriores amplió su línea de supermercados y centros comerciales. De ahí en adelante, comenzó a expandirse a Perú, Colombia y Brasil, convirtiéndose en una de las cadenas minoristas más grande de toda América Latina.

Las tiendas de CENCOSUD suman más de 3.1 millones de metros cuadrados de superficie y de los ingresos son del 41% que provienen de Chile, siendo el 29% de Argentina, el 21% de Brasil, el 8% de Perú y el 1% de Colombia. En 2006 comenzó a construir Costanera Center, que se trata de un centro comercial de cinco niveles, dos edificios de oficinas, dos hoteles y más de 4500 estacionamientos. Este centro comercial se inauguró en junio de 2012. Se trata del proyecto inmobiliario más grande de Sudamérica. Se trata de una compañía con negocios diversificados y con mayor oferta de metros cuadrados, ya que desarrollan adicionalmente otras líneas de negocio que complementan la operación central.

CENCOSUD es uno de los más grandes y prestigiosos conglomerados de retail en América Latina. Contamos con operaciones activas en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia, donde día a día desarrollamos una exitosa estrategia multiformato que hoy da trabajo a más de 140 mil colaboradores.

2.3 Misión

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

2.4 Visión

“Ser reconocidos como la compañía de Retail Financiero entrega la mejor experiencia a sus clientes en Latinoamérica convirtiéndose en un apoyo estratégico para lograr los objetivos del retail' alcanzando una alta rentabilidad con una mirada global de CENCOSUD Colombia.”

2.5 Mapa De Procesos y Organigrama

En Cencosud Colombia cuenta con un mapa de procesos, el cual brinda visibilidad, en él los colaboradores pueden identificar su rol y responsabilidad de una forma simple y sencilla.



Figura 1 Mapa de procesos Cencosud Colombia. Adaptado de la página oficial del Saber Hacer de la empresa.

La empresa cuenta con el personal idóneo para desempeñar las responsabilidades y funciones requeridas del sistema de gestión integrado con la siguiente estructura y de acuerdo con el alcance de cada proyecto se establece su respectivo organigrama.

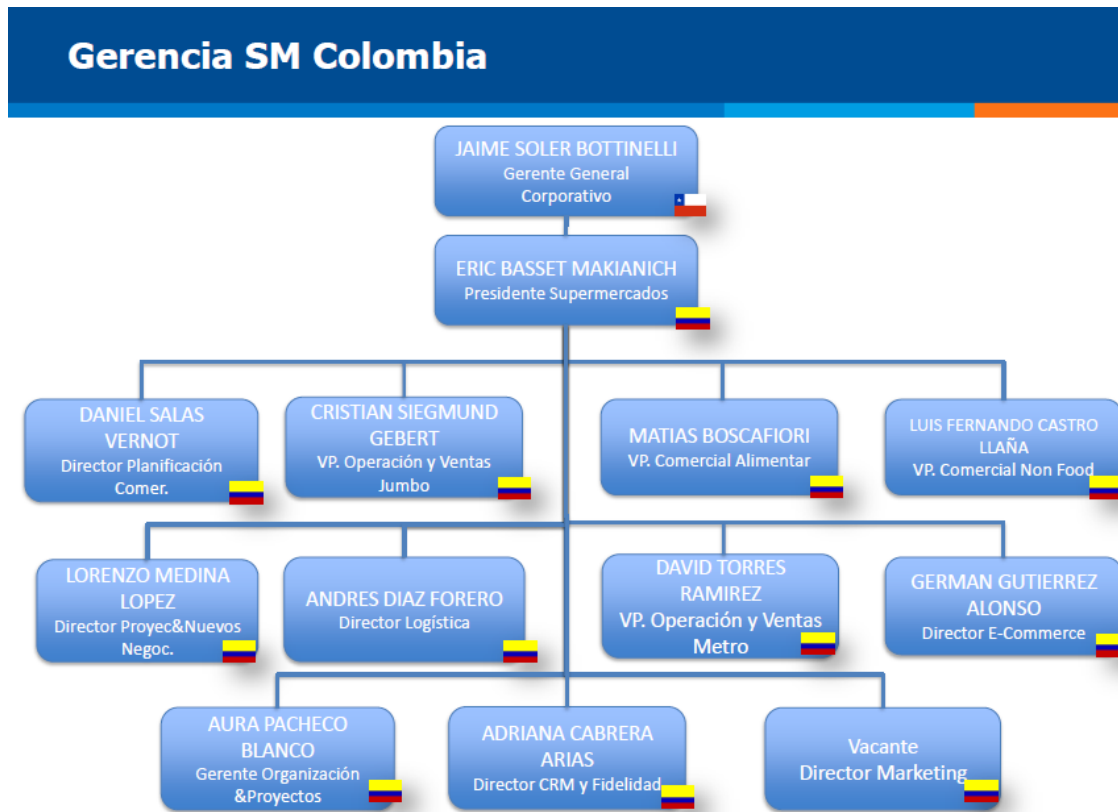


Figura 2 Estructura Organizacional Cencosud Colombia. Adaptado de la página oficial del Saber Hacer de la empresa.

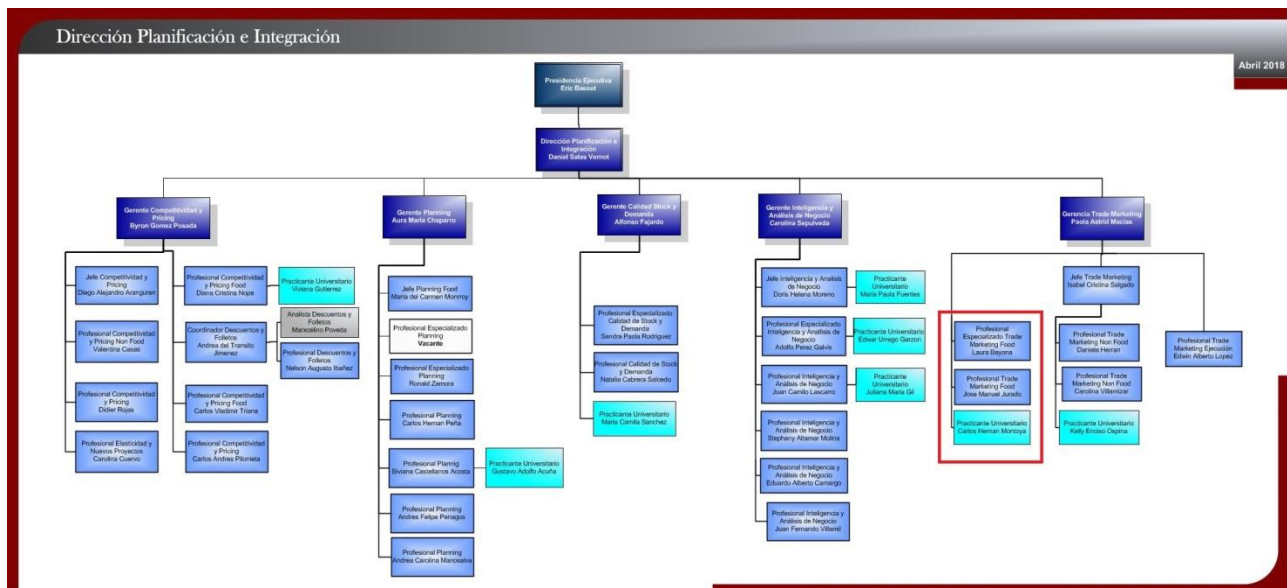


Figura 3 Estructura Organizacional Planificación Comercial Cencosud Colombia. El área ubicada dentro del rectángulo de color rojo fue en la que se desarrolló la práctica empresarial. Adaptado de la página oficial del Saber Hacer de la empresa.

2.6 Área de trabajo

Desarrollo de Ventas Food.

Coordinadora: Laura Cristina Bayona Dirección: Avenida 9 Nro. 125 – 30 Piso 4

Ext: 62107

Desarrollo de Ventas Food.

Coordinadora: Diana Cristina Nope

Dirección: Avenida 9 Nro. 125 – 30 Piso 4 Ext: 62107

Desarrollo de Ventas Food.

Coordinadora: Marlyn Carolina Villamizar

Dirección: Avenida 9 Nro. 125 – 30 Piso 4 Ext: 62107

3. Funciones laborales

3.1 Nombre del cargo

Practicante Desarrollo de Ventas Food.

3.2 Descripción Del Área

En este departamento se administra todo lo relacionado con la creación de volantes, cuartillas, folletos, dinámicas que se desarrollan durante el año laboral. No obstante, se encarga de proyectos por solicitud de otras áreas y el atender el análisis de la competencia.

Esta área también maneja el control de las ventas tanto del Non food como del Food, inventario, surtidos, tarifas, existencias, descripciones, adecuación a legales del estado como la implementación del PUM.

3.3 Labores desempeñadas

A lo largo de mi tiempo como practicante universitario se realizaron las siguientes actividades relacionadas con las materias de administración y estrategias de mercado:

- Brindar apoyo en el área de Desarrollo de Ventas Non Food y Food.
- Creación de volantes regionales.

En esta actividad me toca realizar el proceso de creación de la biblia, la cual consiste en consolidar toda la información en un archivo el cual sea de fácil compresión para la agencia de publicidad. Luego se realiza la compaginada, este archivo consiste en realizar la organización de los productos en un archivo de Excel para que la agencia de publicidad pueda tener una idea de cómo se quiere que se vea el volante antes de la impresión a tiendas.

BIBLIA 5 AL 18 DE JUNIO.xlsm [Reparado] - Microsoft Excel

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Portapapeles Fuente Alineación Formato condicional Dar formato como tabla Estilos de celdas Insertar Eliminar Formato Celdas Autorama Reflejar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar Modificar

E22 T.V led 58" SAMSUNG un58mu6120kxzl

35 Rojo Sale del folleto

36 Verde Ingresa al folleto

37 Azul Cambio o Novedad

38 Tipo Publicación

39 Nombre del folleto

40 Vigencia del folleto

41 Fecha de envío inicial

42 Disponible

Agrupado	No.	Página / Compaginada	EAN	Descripción Folleto	PVP Folleto	Tipo (Muestra, Foto)	Ubicación de la fotografía	Nombre marca del Logo	Unid. Disp.	Unidades Negociadas	Vta. en Unidades Prevista	Nacional
Agrupado 1	1		7703616078533	HUEVO A ROJO MAXIMA *30 UNID	\$ 6.590	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 2	2		7703616165189	Aceite MAXIMA vegetal x3000ml	\$ 10.590	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 3	3		2141	Arroz MAXIMA xkg	\$ 1.090	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 4	4		7702090033399	GASEOSA POSTOBON SURTIDA DUOPACK AH	\$ 6.790	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 5	5		7701101261491	Salchicha Perro ZENU Cinte x12und x480g	\$ 8.590	FOTO	se envia		50			NACIONAL
Agrupado 6	6		7702434214017	QUESO CASERO X 1000 GR COLACTEOS		FOTO	se envia		50			NACIONAL
Agrupado 7	7		7702001029716	LECHE DESLACTOSADA ALPINA BOLSA*6UN		UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 8	8		7702004013675	POMY MALTA SUPACK PET X 200ML	\$ 5.390	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 9	9		7702090031584	Refresco HIT surtido x200mlcu Pg.1	\$ 8.990	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 10	10		7702191001240	Detergente FAB polvo poder acelerad	\$ 11.990	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 11	11		7702120011654	Papel higienico ROSAL maximo 40m tr	\$ 10.590	FOTO	se envia		50			NACIONAL
Agrupado 12	12		8806088981925	T.V led 58" SAMSUNG un58mu6120kxzl		FOTO	se envia		50			NACIONAL
Agrupado 13	13		20501327	MANZANA POT X 6 UN	\$ 3.990	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		50			NACIONAL
Agrupado 14	14		20075507	NARANJA VALENCIA X 10000 gr	\$ 7.990	UBICACIÓN	Volante parque infanti.		500			NACIONAL
Agrupado 14												NACIONAL
Agrupado 14												NACIONAL
Agrupado 14												NACIONAL
Agrupado 14												NACIONAL
Agrupado 14												NACIONAL

Planilla comerciales Prelizado. Resumen Planning Base información Biblia 1 Biblia 2 Biblia 3 Biblia 4 Biblia 5 Biblia 6 Biblia 7 Biblia 8

Figura 4 Creación de volantes regionales. Foto del autor.

- Carga de precios de volantes regionales.

En esta labor me corresponde entrar al sistema interno de la empresa, crearle una acción comercial a la publicación ya sea volante, folleto, cuartilla; con el fin de que esta publicación se pueda identificar en el área de dinámicas y tenerle referencia. Luego, crear un archivo con los precios de los productos teniendo en cuenta si el precio va directo, o si tiene algún tipo de porcentaje de descuento, especificar para las tiendas que van aplicar los precios y para finalizar, se sube el archivo con los precios al motor interno de la empresa para que se carguen los precios.

Crear Accion Comercial

wac9084/wac/descuentos/accionComercial/accionComercial.do?method=initCreate

Workflow de Acciones Comerciales

Descuentos Mis Datos

Bogotá - martes, 5 junio 2018 - 13:50

Crear Accion Comercial Usuario: Jurado, Jose Perfil: Jefe Trade Bogotá - martes, 5 junio 2018 - 13:50

Crear Acción Comercial

Consecutivo Temática

Temática (*)

Tipo Concepto (*)

Vigencia Inicio (*)

Vigencia Fin (*)

Costo Marketing (*)

Cantidad de Artículos

Número de Páginas (*)

Crear Cancelar

Figura 5 Portal Workflow. Foto del autor.

EAN	DESCRIPCIÓN	FECHA INICIO	FECHA FINAL	OFERTA
7622300134051	GELATINA ROYAL CEREZA X 40 GR	23/05/2018	04/06/2018	\$ 990
7506339394337	DETERGENTE EN POLVO RINDEZ CARINITO DE MAMAX3000GR	23/05/2018	04/06/2018	\$ 12.990
7506339394252	DETERGENTE EN POLVO RINDEZ MEDIO LIMON X3000GR	23/05/2018	04/06/2018	\$ 12.990
7509460696661	Antitranspirante SPEED STICK cool aerosol 165ml	23/05/2018	04/06/2018	\$ 10.590
7702425511916	Pañitos HUGGIES húmedos active fresh 26und	23/05/2018	04/06/2018	\$ 6.490
7702011285003	Chupeta BON BON BUM morazul fresh x24und.x432p	23/05/2018	04/06/2018	\$ 5.690
7862910355099	ATUN EN ACEITE *170G *4UND INDIVIDUAL	23/05/2018	04/06/2018	\$ 10.990
7702088103309	Chocolate CHOCO EXPRESS clavos canela pol.dex120g	23/05/2018	04/06/2018	\$ 3.290
7703616076539	AZUCAR BLANCA MAXIMA * 2.5 KG	23/05/2018	04/06/2018	\$ 5.990
7702090053851	Oferta Jugo HIT x 200 ml c/4und 5	23/05/2018	04/06/2018	\$ 4.990
7703616077208	ACEITE VEGETAL MAXIMA X 500 ML	23/05/2018	04/06/2018	\$ 2.330
7703616092423	CAFE MAXIMA *125G	23/05/2018	04/06/2018	\$ 1.290
20501327	MANZANA PQT X 6 UNI	23/05/2018	04/06/2018	\$ 3.990
20075507	NARANJA VALENCIA X 10000 gr	23/05/2018	04/06/2018	\$ 7.990

Figura 6 Archivo carga de precios. Foto del autor.

- Comunicación con jefes de tiendas regionales.

La comunicación entre el jefe de tienda y el encargado de realizar los volantes, es una labor del más alto grado de atención debido a que existen procesos y pautas muy puntuales que son pedidas por las tiendas con el fin de darle un plus en estas labores de creación de publicaciones.

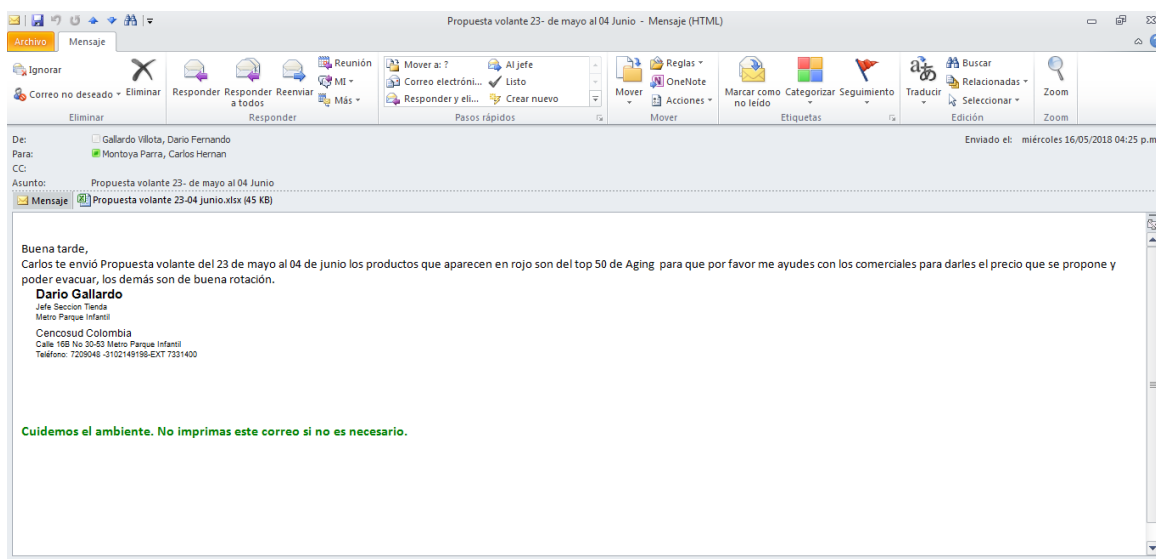


Figura 7 Comunicación con jefe de tienda. Foto del autor.

- Comunicación interna con todas las tiendas para informar de dinámicas y eventos.

Esta actividad es de suma importancia debido a ser el responsable de que a cada una de las tiendas les llegue la información del post que tienen que tener colocar en las entradas, en los pasillos y demás puntos donde los clientes puedan observar las ofertas que hay en ese día. En esta labor se recibe un archivo por parte del área comercial con el fin de comunicar las dinámicas, las liquidaciones, las ofertas o eventos especiales que lograron negociar con los proveedores.

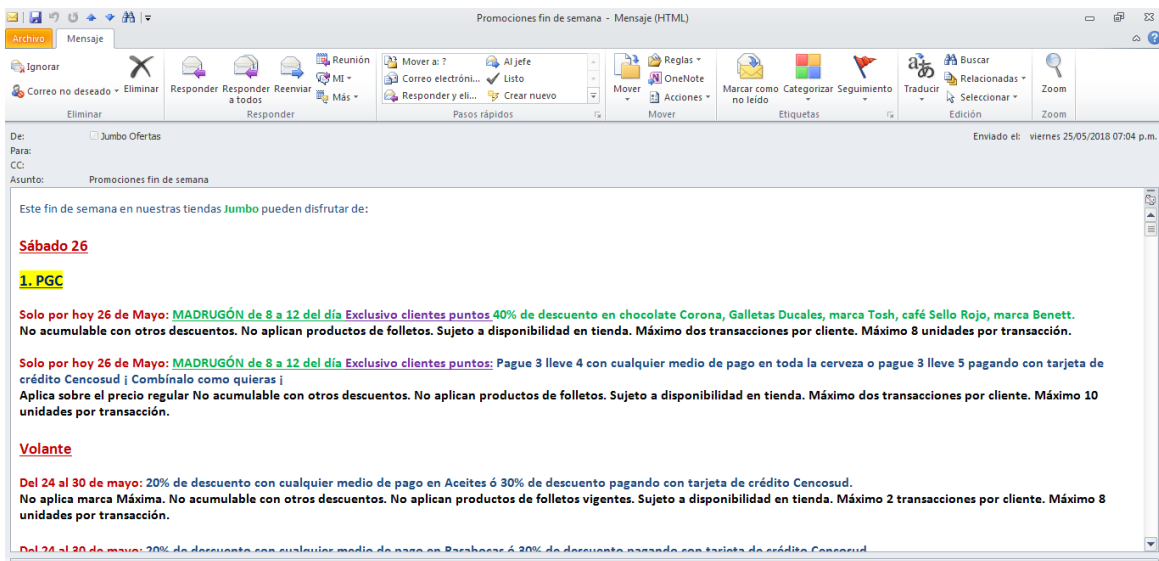


Figura 8 Comunicación con a tiendas. Foto del autor.

- Descarga de ventas y estimación de precios máximos de los diferentes productos.

Esta labor es una de las más importantes a la hora de realizar cuartillas o folletos, primeramente, se entra al sistema de base de datos de la empresa, se completa con la información que deseemos saber y una vez generada la base que necesitamos, procedemos a descargarla teniendo en cuenta el EAN y la sección, después realizar el debido análisis de la probabilidad de venta de una dinámica dependiendo de antiguas publicaciones de las mismas.

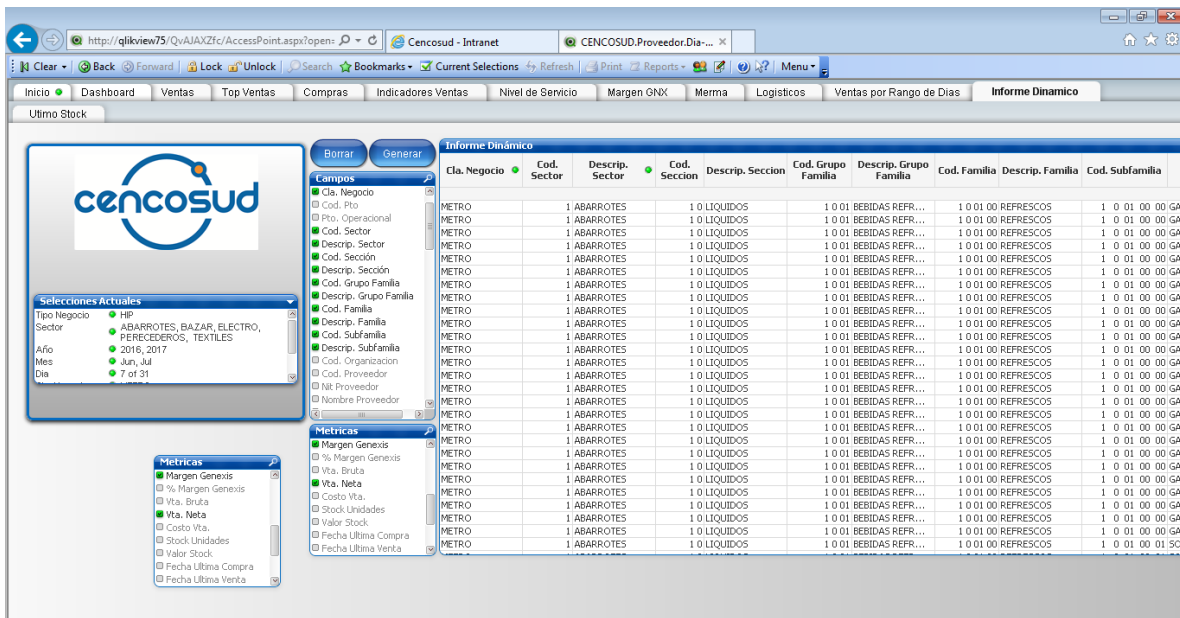


Figura 9 Portal QlikView. Foto del autor.

- Análisis y consolidación de la competencia.

El análisis de la competencia es una de las actividades más importantes, se inicia descargando todas las publicaciones de las diferentes compañías que son competencia como lo es Éxito, Alkosto, Olimpica, Colsubsidio, Ara, D1, Justo y Bueno, etc. Luego, se consolida toda esta información en un Excel con el fin de tener una base de descuentos que sirvan para tener como base en la reunión que se hace con los gerente de las áreas y realizar dinámicas que hagan frente a la competencia.



Figura 10 Analisis de la competencia. Foto del autor.

- Consolidación de bases de datos enviadas para abastecimiento de tiendas.

En esta actividad se reciben bases por parte del área comercial y del PLS con el fin de permitirle al área de Abastecimiento se entere de los productos que se publicaran en las cuartillas, volantes o folletos. Este archivo se envía en dos tiempos, uno inicial; este se da con el fin de que el área de abastecimiento se haga una idea de cuánto dinero tendrá que asignarle a la publicación. Y una vez con la aprobación de la publicación con el área de marketing se realiza el mismo archivo, pero ya con los productos y las dinámicas finales para ya tener una base clara y colocar el presupuesto correcto.

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
CANTIDADES CUARTILLA JUMBO 28 DE J...	14/06/2018 02:14 p.m.	Hoja de cálculo d...	2.819 KB
PLS CANTIDADES CUARTILLA JUMBO 28 ...	14/06/2018 12:34 p.m.	Hoja de cálculo d...	70 KB
LIQUIDOS CUARTILLA DEL 28 DE JUNIO ...	12/06/2018 11:40 a.m.	Hoja de cálculo h...	6.022 KB
RANCHO PRELISTADO DEL 28 DE JUNIO ...	12/06/2018 10:13 a.m.	Hoja de cálculo h...	6.036 KB
DPH pre listado cuartilla del 28 de junio a...	12/06/2018 08:27 a.m.	Hoja de cálculo h...	5.947 KB
MARCA PROPIA Prelistado Cuartilla dle 2...	08/06/2018 05:30 p.m.	Hoja de cálculo h...	6.000 KB

Figura 11 Archivos de secciones. Foto del autor.

SECCION	PAGINA	CODIGO	TRUCTU	COD PROVE	PROVEEDOR	IMPOR TANCIA	UNIDADES NEGOCIADAS	EAN	DESCRIPCION PARA FOLLETO
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		en crema de leche y leche condensada nestle
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		CREMA DE LECHE DOY/PACK 18x186G
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		CREMA DE LECHE 235g NESTLE
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Cre lch.NESTLEdpr186gGr lch.conden.LA LECHEAin100g
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Crema leche NESTLE light doypack x200g
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		LECHE CONDENSADA LA LECHEA DOY/PACK *100G
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		LECHE CONDENSADA *100g NESTLE
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Leche condensada LA LECHEA light calor. dp. x300g
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		LECHERA DOY/PACK *300G
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		LECHE CONDENSADA LA LECHEA DOY/PACK *120G
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		LECHE CONDENSADA LA LECHEA *395G
14	14000	442			NESTLE DE COLOMBIA S.A	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Lch.conden.LA LECHEAdp420gGr Cre lch.NESTLEx80g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		EN TRIDENT
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Chicle TRIDENT Sandia Fresca Sin Azucar x 10.2g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		CHICLETS TRIDENT VALUE PACK COOLBUBBLE 30.6G
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		CHICLETS TRIDENT VALUE PACK FRESHMINT *30.6G
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT sandia x18und
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		TRIDENT MENTA VALUE PACK *30.6G
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Chicleo TRIDENT fresh men.hbal.sin azox18undx30.6g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Chicleo TRIDENT el.menta sin azox12undx18.32g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT fruit mar x30.6g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT xfresh pepperm.esplx7undx13.5g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT xfresh green spearm7undx13.5g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT xfruit sandia.deno.s.azox13.5g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT xfruit limon.framb.s.azox13.5g
14	14001	9990			MONDELEZ COLOMBIA S.A.S	50%	DE DTO EN LA SEGUNDA O 60% DE DTO EN LA SEGUNDO CON TM		Goma mascar TRIDENT xfruit fresa.limon x17.1g

Figura 12 Archivo de cantidades. Foto del autor.

3.4 Pertinencia.

De las actividades anteriormente mencionadas se puede establecer que permiten poner en práctica en las cátedras de:

- ✓ Administración: Los conocimientos adquiridos facilitaron la labor de planificación, desarrollo de ventas y seguimiento de las actividades.
- ✓ Inglés: Los conocimientos fueron de gran utilidad a la hora de establecer una conversación con proveedores de importados.
- ✓ Finanzas: Los conocimientos dieron apoyo en las tareas con respecto a los previstos de ventas.

4. Impactos del cargo

Durante el desarrollo de la práctica empresarial, se dio a conocer las responsabilidades que se llevaron a cabo con la interacción con más de tres áreas de la empresa, donde se logró demostrar la importancia de los conocimientos adquiridos durante la etapa académica.

Al principio, el apoyo a las personas que componen el área de planning fue el pilar fundamental en el proceso de la práctica ya que se dio la oportunidad de adaptarse al funcionamiento del área, por ende, se logró aprender cómo se manejaba la empresa desde el área de planificación y como iba a ser la comunicación entre las áreas para recibir información de futuras actividades a realizar durante el tiempo de la práctica.

No obstante, con el paso del tiempo y el adquirir conocimiento con respecto al área se logró un mayor aplomo en los procesos de realizar bases de carga, bases de pedidos, la comunicación con jefes regionales de las tiendas con mayor impacto en el mercado y con proveedores internacionales. A su vez, se aportaron ideas para mejorar los procesos de gran relevancia como lo son la recolección de información desde el área comercial hasta la aprobación de una publicación a nivel nacional a través del área de marketing.

De igual manera al ser el encargado del análisis de la competencia, me permitió desarrollar al máximo los conocimientos adquiridos durante mi carrera profesional y fue de vital importancia el aprendizaje de manera práctica ya que se puede tomar decisiones importantes con respecto a las dinámicas a realizar a futuro por parte del área y que llegase a generar más impacto en los consumidores con respecto a las de la competencia. Así mismo, el permitirme realizar el trabajo de campo aumento mi capacidad de resolución de problemas y de inventiva frente a las circunstancias que aparecían de repente y también aumento muy eficacia al realizar informes y análisis bajo presión.

Para finalizar, el trabajo realizado en equipo con los compañeros del área frente a sus

respectivas secciones, fueron de gran experiencia ya que se dio la oportunidad de generar dinámicas más llamativas y se lograron negociaciones con un mayor beneficio para la empresa, minimizando los gastos que se daba la empresa para suplir cierta cantidad del porcentaje en las dinámicas que se generaban publicación tras publicación.

5. Herramientas otorgadas por Cencosud Colombia para la realización de las actividades.

Durante el tiempo de la práctica profesional, la empresa Cencosud Colombia puso a disposición todos los implementos que se requerían para el cumplimiento de las actividades solicitadas, tales como:

- Inducción por parte de los responsables de cada área apoyada
- Computador
- Impresora multifuncional
- Papelería
- Acceso a información.
- Usuario y claves para la consulta y registro de información en los programas tecnológicos.

6. Aportes profesionales por parte del estudiante.

Durante el tiempo que se estuvo en el desarrollo de la practica en Cencosud, se llevó a cabo un intercambio de conocimiento por parte tanto de la empresa como del estudiante, entendiéndose que el área estaba conformada por unos profesionales de varios años de experiencia en el entorno del análisis y la planificación de la empresa. Al ser un estudiante de último semestre y con el conocimiento de haber aprobado todas las materias se logró aportar una generación y aplicación de nuevas ideas a través del conocimiento y aportar de manera novedosa y acertada a los procesos que se realizaban de una manera muy cuadriculada y que ya no estaban generando gran impacto en las publicaciones.

No obstante, gracias a las materias vistas en el pensum de Negocios Internacionales, se logró dar un aporte en cuanto a la parte financiera como lo son las bases de datos, las estimaciones de ventas, el control del stock, el presupuesto de tarifas dependiendo de proveedor y de la región.

Otro aspecto que logro ser de gran utilidad fue a través de los conocimiento adquiridos en los énfasis de mercadeo ya que se pudo aplicar a las publicaciones, para analizar el proceso de las mismas, teniendo en cuenta los nichos de mercado a los cuales iban dirigidas las publicaciones por las fechas especiales como los eventos y fiestas nacionales, las regiones a las cuales iban dirigidas y darles un proceso de personalización ofreciendo productos que sean de gran consumo por parte de los clientes según donde se encontrarán situados. En estas publicaciones también se lograron mejoras con respecto a los legales para dar una mayor claridad a los clientes a la hora de ser partícipes de las dinámicas que se ofrecían en las publicaciones.

Conclusiones

El realizar las prácticas empresariales como opción de grado con el fin de obtener el título como profesional en Negocios Internacionales se puede concluir como la mejor decisión tomada, fue la experiencia más enriquecedora y productiva al tener que desarrollar todo lo aprendido durante una carrera. No obstante, la gran experiencia que deja esta opción de grado es un plus grande para un profesional. Donde se puede finalizar diciendo que:

- Se logró total adaptabilidad a una empresa de magnitud internacional.
- Se llevaron a cabo las labores asignadas por parte de la empresa demostrando responsabilidad, perseverancia, eficacia y la mejor disposición.
- Se generaron aportes de mejora y generación de nuevas estrategias en los procesos internos de la compañía con el fin de hacer a la empresa más competitiva.

Referencias bibliográficas

Cencosud Colombia. (2018). Información Institucional. cencosud.com Recuperado de.
<http://www.cencosud.com/nuestra-empresa/>