

Proyecto plan de mejora para la empresa
PriceSmart Colombia S.A.S

Sánchez Ríos, Silvia Juliana

Tutor Académico: Andrés Samper

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C

2025

Resumen

PriceSmart Colombia, líder en el sector de compras mayoristas, enfrenta un desafío estratégico relacionado con la falta de un control estandarizado en el registro de productos retirados del piso de ventas para uso interno. Esta problemática afecta la precisión de los inventarios, generando discrepancias en los registros y disminuyendo la confiabilidad operativa del club 6108 - Usaquén. El plan de mejora implementado durante las prácticas profesionales, se centró en la estandarización de registros mediante el formato OBS, esta propuesta incluyó el desarrollo de un proceso más eficiente de gestión de inventarios, la capacitación del personal en el uso de la nueva metodología y la implementación de sesiones de retroalimentación para optimizar su adopción.

Entre los logros alcanzados se destaca la reducción de inconsistencias en los registros de inventario, la mejora en la trazabilidad de los productos retirados y la optimización en la administración de los recursos internos del club. La implementación de este sistema fortaleció la confiabilidad de los datos, minimizó pérdidas operativas y contribuyó a una mayor eficiencia en la gestión administrativa del club.

Agradecimientos

Este proyecto representa el fruto de un camino recorrido con esfuerzo, dedicación y el apoyo invaluable de quienes han sido mi fortaleza en cada paso. A mi madre, por su amor incondicional, quien con su ejemplo de perseverancia me ha enseñado que la constancia es la clave del éxito. A mi padre, cuya presencia sigue viva en mi corazón, por cada enseñanza, cada consejo y cada recuerdo que ilumina mi camino que, aunque no esté físicamente, su legado y amor han sido mi inspiración para alcanzar este logro. A mis hermanos, por su compañía, su apoyo y aliento han sido esenciales en este proceso. A mis profesores y mentores, por compartir su conocimiento, por guiarme con paciencia y por retarme a pensar más allá de lo evidente, este logro es también el reflejo de su esfuerzo y entrega como educadores. Les agradezco sinceramente por haberme acompañado en este proceso, por sus enseñanzas que dejan una huella imborrable y por haber sido un pilar clave en mi formación. Este proyecto no es solo mío, sino el reflejo del amor, esfuerzo y respaldo de quienes han creído en mí. A cada persona que ha sido parte de este proceso, mi más sincero agradecimiento.

Contenido

Resumen	2
Agradecimientos	3
Contenido	4
Palabras clave	5
Introducción	5
PRICESMART COLOMBIA S.A.S	6
Aspectos Generales	6
Misión	6
Visión	6
Regla de oro	6
Objeto social	6
Ubicación Geográfica	7
.....	7
Figura 1	7
Fuente: Elaboración propia a partir de Google Maps, 2025	7
Estructura Organizativa	8
Figura 2	8
Área de práctica	9
Análisis DOFA	9
PLANTEAMIENTO PLAN DE MEJORA	10
Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	10
Importancia, limitaciones y alcances	11
OBJETIVOS	12
Objetivo General	12
Objetivos Específicos	12
PLAN DE MEJORA	12
Propuesta plan de mejora	12
Conclusión	14
Bibliografía	15
Anexos	16
SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	19
Actividades realizadas en la organización	19
Cumplimiento de objetivos trazados por mes	20
Ciclo 1	20
Ciclo2	21
Ciclo 3	21
Ciclo 4	22
Ciclo 5	22

Palabras clave

Formato, trazabilidad, productos, inventario.

Introducción

PriceSmart, Inc. (NASDAQ: PSMT) se ha consolidado como el principal operador de clubes de compras por membresía en América Central y el Caribe, extendiendo su presencia hacia Sudamérica a través de Colombia en el 2011. Con más de un millón de socios distribuidos en 54 clubes a lo largo de 13 países, la compañía ha logrado un posicionamiento estratégico en el sector retail mayorista. Su modelo de negocios se inspira en experiencias de clubes como Costco, pero adaptado a las características de los mercados donde opera, con tiendas de menor tamaño, costos de membresía accesibles y una oferta de productos ajustada a las preferencias locales. En Colombia, PriceSmart cuenta con diez clubes que ofrecen un canal de compra por internet para sus socios, consolidando su estrategia de expansión en mercados en desarrollo, respaldada por su capacidad de negociación y experiencia en el sector.

En este contexto, se identificó la necesidad de mejorar el control interno en el manejo de inventarios, especialmente en lo referente a los productos retirados del piso de venta para uso interno en el club 6108. La falta de un proceso estandarizado para documentar estos movimientos generaba discrepancias en los registros, afectando la confiabilidad de la información y limitando la capacidad de auditoría, lo que repercutía en la eficiencia operativa de la organización. Por ello, se diseñó un plan de mejora que se centró en la implementación de un formato estandarizado de control y registro, conocido como OBS, con el propósito de documentar de manera precisa cada transacción relacionada con productos retirados. El formato OBS es un documento que permite registrar de forma detallada las solicitudes de productos para uso interno del club, especificando datos como cantidad requerida, cantidad recibida, número de producto o ítem, descripción, costo unitario, costo total y el responsable del retiro, además de campos de autorización por parte de los gerentes responsables. Este plan incluyó el diseño del formato, la capacitación del personal y la integración del procedimiento en el sistema de control interno de PriceSmart Colombia, con el objetivo de fortalecer la trazabilidad, mitigar riesgos de pérdida y optimizar la gestión de inventarios.

PRICESMART COLOMBIA S.A.S

Aspectos Generales.

Misión

Brindar a nuestros socios una experiencia de compra excepcional, ofreciendo productos y servicios de alta calidad a los precios más bajos posibles

Fuente: PriceSmart. (s.f.). *Código de ética.*

Visión

Ser la fuente más confiable de productos y servicios de alta calidad en los mercados en donde operamos.

Fuente: PriceSmart. (s.f.). *Código de ética.*

Regla de oro

 Trata a los demás como te gustaría ser tratado.

Fuente: Cámara de Comercio PriceSmart. (s.f.). *Objeto social de la sociedad.*

Objeto social

La empresa tiene como objeto social primordial el desarrollo de toda actividad comercial legalmente permitida. Para cumplir con su objetivo, la sociedad está habilitada para: adquirir, importar, exportar, comprar, preparar, fabricar, elaborar, vender, distribuir y, en general, producir y comercializar productos de consumo masivo. Esto incluye, pero no se limita a, alimentos, bebidas, licores, medicamentos, suplementos dietarios, cosméticos, productos de higiene personal y del hogar, insumos médicos y quirúrgicos, así como alimentos para animales. Asimismo, la empresa podrá realizar actividades relacionadas con la pesca y acuicultura, abarcando todas sus formas y presentaciones: enlatados, frescos, congelados, salados, secos, enteros y en filete, congelados individualmente y en bloques. También podrá importar y comercializar equipos para vigilancia y aparatos eléctricos.

Fuente: Cámara de comercio PriceSmart

Ubicación Geográfica.

PriceSmart Usaquén está ubicado en el norte de Bogotá, en la localidad de Usaquén, sobre la Avenida Carrera 7 # 205-36. Este club de compras, identificado como el Club 6108, se encuentra en una zona residencial y comercial estratégicamente situada para atender a los residentes y empresas de este sector y sus alrededores. Esto lo convierte en un punto de alta afluencia para clientes que buscan productos al por mayor de calidad y precios competitivos. Además, la cercanía a vías principales facilita el acceso tanto para vehículos particulares como para transporte público, contribuyendo a la comodidad de sus socios y visitantes.

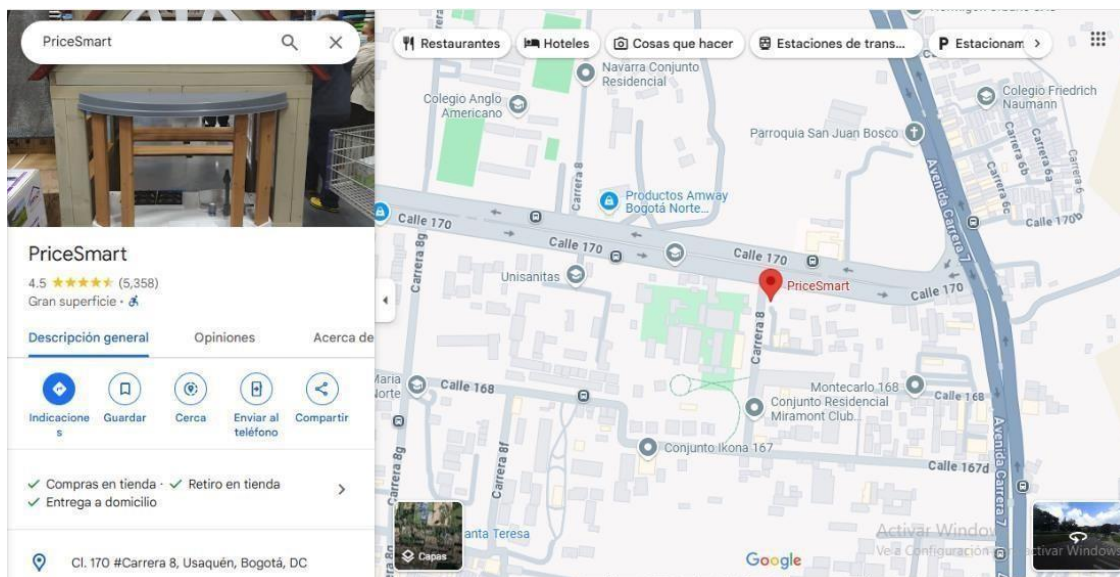
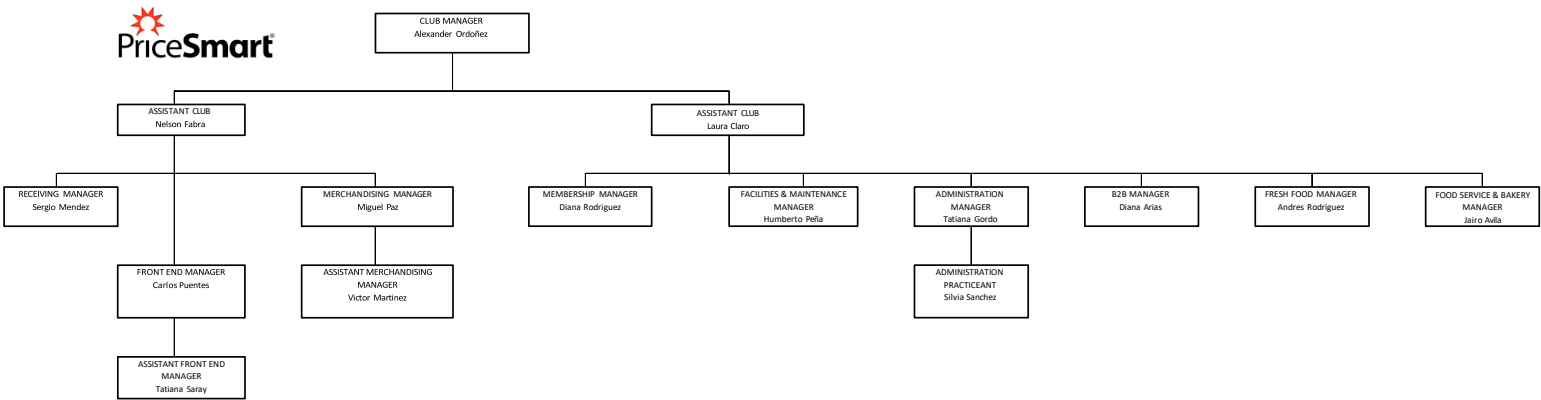


Figura 1

Fuente: Elaboración propia a partir de Google Maps, 2025.

Estructura Organizativa

Figura 2



Fuente: Elaboración propia

Área de práctica.

Durante mis prácticas profesionales en el área administrativa de PriceSmart Colombia, me desempeñé en la elaboración y seguimiento de órdenes de compra, velando por la correcta gestión de cada requerimiento interno y manteniendo una comunicación constante con las diferentes áreas involucradas en el proceso. Asimismo, participé en el procesamiento de facturas para garantizar su pago oportuno y fortalecer las relaciones con los proveedores, asegurando así la continuidad de las operaciones y el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Mi rol también incluyó el apoyo en el manejo de la caja menor, controlando los gastos diarios y garantizando la disponibilidad de recursos para cubrir las necesidades de cada área del club. Además, me encargué de verificar que los insumos necesarios para el funcionamiento del club estuvieran siempre disponibles, realizando un seguimiento constante para evitar desabastecimientos y asegurar que se cumplieran los cronogramas de trabajo establecidos.

Análisis DOFA.

El análisis DOFA es una herramienta estratégica ampliamente utilizada para analizar la situación interna y externa de una organización con el fin de diseñar planes de acción efectivos. Según Johnson, Scholes y Whittington (2008), este análisis permite "evaluar la posición estratégica de una organización y facilitar la formulación de estrategias adecuadas para el logro de sus objetivos" (p. 107). En el caso de PriceSmart Colombia, este análisis aplicado a la propuesta de mejora en el control de inventarios revela aspectos clave.

Entre las fortalezas se destaca el apoyo activo gerencial y de administración, lo cual facilita la implementación y asegura respaldo organizacional, por otro lado; la adopción de una metodología cuantitativa que permite medir la efectividad del sistema y tomar decisiones basadas en datos, fortaleciendo la confiabilidad del inventario y mejorando la gestión operativa.

Sin embargo, también se identifican debilidades como la ausencia de un registro formal y sistemático para documentar las salidas de mercancía desde el piso de venta, lo que dificulta el control y seguimiento de productos retirados para uso interno, generando vacíos de información y aumentando el riesgo de extravío o pérdida de mercancía. Asimismo, la limitada trazabilidad de productos retirados complica la identificación de responsables y autorizaciones, afectando la confiabilidad de los registros y debilitando el control interno, dificultando la detección oportuna de irregularidades y errores en el inventario, limitando la capacidad de auditoría y aumentando la probabilidad de pérdidas no detectadas. Finalmente, la falta de un mecanismo formal para

registrar las responsabilidades de los involucrados en el retiro de mercancía reduce la rendición de cuentas y debilita el seguimiento adecuado de las transacciones. Por otro lado, existen oportunidades como la cultura de mejora continua que favorece la implementación de propuestas innovadoras, el apoyo gerencial para respaldar iniciativas de mejora y la posibilidad de digitalizar el proceso de control, modernizando y optimizando el registro. Finalmente, se identifican amenazas como la rotación de personal que podría afectar la continuidad al no estar familiarizados con el sistema, y el riesgo de errores en la implementación que podría comprometer la confiabilidad del inventario y generar desconfianza.

Este análisis DOFA proporciona a la empresa una visión integral de su situación actual, sirviendo como insumo para diseñar estrategias que fortalezcan sus operaciones y asegure el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

PLANTEAMIENTO PLAN DE MEJORA

Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

PriceSmart Colombia es una multinacional dedicada a ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos, consolidándose como líder en el sector retail gracias a su modelo de club de compras mayoristas. Su compromiso con la excelencia en el servicio al cliente y la disponibilidad de productos ha sido clave para fortalecer su posición en el mercado colombiano. Con su sede en Bogotá (club 6108), PriceSmart ha consolidado su reputación como un referente confiable para clientes y socios.

Sin embargo, a pesar de su éxito y crecimiento, la empresa enfrenta un desafío estratégico importante que podría afectar su eficiencia operativa y la satisfacción de los clientes: la falta de un control estandarizado y eficiente en el registro de productos retirados de piso para el mismo club. Según Kotler y Keller (2016), “la gestión efectiva del inventario es esencial para garantizar la disponibilidad de productos y optimizar la operación de las empresas de retail”. La ausencia de un sistema uniforme para el retiro de productos generaba discrepancias en los inventarios, afectando la confiabilidad de los datos y la capacidad de respuesta de parte de auditoría.

En contraste, contar con un proceso estandarizado de control de inventarios mediante

la implementación del formato OBS permite al club mejorar la trazabilidad de los productos retirados y reducir las pérdidas por errores o fraudes. Según Porter (1985), “una ventaja competitiva sostenible depende de la capacidad de las empresas para controlar sus procesos internos y garantizar la eficiencia operativa”. En este sentido, el formato OBS constituye una herramienta estratégica que fortalece el control interno, optimizando la gestión del inventario y mejorando la confiabilidad de los datos.

Por lo tanto, la implementación de esta metodología de control se convierte en un pilar fundamental para la mejora continua y el fortalecimiento de la posición competitiva del club 6108 - Usaquén. Este plan busca garantizar la precisión de los inventarios y minimizar las pérdidas.

Importancia, limitaciones y alcances

El presente proyecto de mejora desarrollado durante mis prácticas profesionales en PriceSmart Colombia es de gran importancia estratégica para la organización, ya que aborda un problema crítico que impacta directamente la eficiencia operativa y la confiabilidad de los inventarios. En el contexto del club 6108, se identificó la falta de un control estandarizado para el retiro de productos del piso de venta destinados al uso interno dentro del mismo club, situación que generaba discrepancias en los inventarios y afectaba la capacidad del club para optimizar los procesos de reabastecimiento interno.

La relevancia de este proyecto radica en que busca avanzar hacia una gestión de inventarios más precisa y confiable mediante la implementación del formato OBS, herramienta que fortalece la trazabilidad de los productos retirados para uso interno y reduce las pérdidas. No obstante, el proyecto enfrenta ciertas limitaciones, como la resistencia inicial del personal a adoptar nuevos formatos, la necesidad de capacitación continua para asegurar su correcta utilización y la dependencia de recursos físicos como papelería y formularios que podrían restringir la integración con el sistema digital de inventarios.

A pesar de estas limitaciones, los alcances del proyecto son significativos, ya que contribuye a fortalecer la capacidad de la empresa para operar de manera más eficiente dentro del mismo club, garantizar la trazabilidad de los productos retirados y mantener altos estándares de control interno.

OBJETIVOS

Objetivo General

Implementar un sistema estandarizado de control y registro mediante el formato OBS, asegurando la trazabilidad y eficiencia en el manejo de productos retirados para uso interno.

Objetivos Específicos

1. Diseñar e implementar el formato OBS como herramienta de control interno.
2. Establecer el procedimiento de registro y uso del formato OBS para garantizar la trazabilidad de los productos retirados.
3. Capacitar al personal administrativo en la correcta aplicación del formato OBS, asegurando un manejo eficiente de los productos de los productos retirados.

PLAN DE MEJORA

Propuesta plan de mejora.

La propuesta de mejora se enfocó en instaurar un sistema uniforme de control y registro mediante la implementación del formato OBS, con el objetivo de asegurar la trazabilidad y optimizar la gestión de los productos retirados del piso de venta para uso interno en el club 6108 de PriceSmart Colombia. La carencia de un proceso estandarizado generaba inconsistencias en los inventarios, afectando la confiabilidad de los datos y limitando la capacidad de auditoría, lo que podía comprometer la eficiencia operativa de la organización. La metodología adoptada consistió en diseñar un formato OBS que permitiera registrar de manera detallada cada movimiento de inventario relacionado con los productos retirados, incorporando campos específicos para identificar el producto, la cantidad retirada, y las firmas de los responsables, promoviendo así la transparencia y la precisión en la información.

Para abordar esta necesidad, se inició con el diseño y validación del formato adaptado a las características particulares del club 6108. Este proceso incluyó un análisis minucioso de las prácticas actuales, la identificación de las variables necesarias para un registro completo, y la

elaboración de una versión preliminar que fue socializada con el área gerencial y administrativa, garantizando su entendimiento y correcta aplicación. Durante esta fase, se llevó a cabo un análisis detallado de los procedimientos de retiro de productos, identificando las rutas de aprobación y responsabilidades, lo cual permitió establecer un flujo de trabajo estandarizado que minimizara errores y optimizara la administración del inventario interno.

PriceSmart Colombia; club 6108 - Usaquén, reconocido por su compromiso con la calidad y eficiencia en la gestión de inventarios, apoyó esta iniciativa en colaboración del área de auditoría nacional e interna y la dirección administrativa. Se coordinó la capacitación del personal involucrado que facilitaron la implementación del formato OBS. Como resultado, se logró implementar un piloto de control de productos retirados en el club 6108 en tiempo récord de 2 meses, logrando una documentación precisa de los movimientos de inventario y una notable disminución de las discrepancias previas. Este piloto dio paso a una etapa de monitoreo continuo, donde se recopilaron observaciones del equipo para ajustar y mejorar el formato, facilitando su integración con los sistemas internos de control.

Paralelamente, se fortaleció la coordinación con auditoría interna para llevar a cabo revisiones periódicas del uso del formato, definiendo indicadores clave y estableciendo un cronograma de seguimiento que permitiera evaluar la efectividad del sistema de control implementado. El plan de mejora evidenció resultados relevantes en el fortalecimiento del control interno y en la confiabilidad de la información sobre inventarios, reduciendo las discrepancias, minimizando riesgos asociados a pérdidas y aumentando la eficiencia operativa del club. Históricamente, la falta de un proceso estandarizado dificultaba la trazabilidad y el control del inventario en el club 6108. No obstante, con la implementación del formato OBS, se logró normalizar el registro de productos retirados, disminuir errores y mejorar significativamente la trazabilidad de los movimientos internos.

Conclusión.

El plan de mejora que se desarrolló e implementó en el club 6108 de PriceSmart Colombia, centrado en el uso del formato OBS para registrar de manera estandarizada los productos retirados para uso interno, ha logrado resultados muy positivos. Gracias a este nuevo sistema, se redujeron de forma considerable las discrepancias que existían en los registros de inventario, lo que ha permitido tener datos más confiables y una mejor trazabilidad de los productos. Además, el acompañamiento al personal y su capacitación en el uso del nuevo formato favorecieron la adopción de esta herramienta como parte de las prácticas habituales del club, fortaleciendo así el compromiso con la eficiencia y la transparencia en la gestión de inventarios. En general, la implementación de este plan y formato no solo resolvió el problema detectado al inicio, sino que también ayudó a mejorar la administración de los recursos y reforzó el control interno de la organización. Con este plan de mejora, PriceSmart Colombia; club 6108 – Usaquén da un paso adelante hacia una gestión más sólida y eficiente de sus inventarios, impulsando la competitividad y el buen desempeño de sus operaciones.

Asimismo, puedo afirmar que mi carrera de Negocios Internacionales fue fundamental para el desarrollo de mi práctica profesional en PriceSmart. Los conocimientos adquiridos en áreas como logística, comercio exterior, administración y análisis de mercados me permitieron comprender el entorno empresarial desde una perspectiva global y aplicar herramientas prácticas en la mejora de procesos internos. Esta experiencia no solo enriqueció mis habilidades técnicas y profesionales, sino que también fortaleció mi visión estratégica, lo cual representa un valor agregado importante para mi desarrollo en el mundo laboral y para los retos que asumiré en el futuro.

Bibliografía

An overview of the Design School of Strategic Management (Strategy Formulation as a Process of Conception). (n.d.).

<https://www.scirp.org/journal/paperinformation?paperid=48145>

Morales, P. M. T. (n.d.). Kotler, P., Keller, K. (2016). *Establecimiento de La Estrategia de Productos. en Dirección de Marketing* (15ta. Ed., Pp. 367-398). México Pearson. Scribd. <https://www.scribd.com/document/638610295/Kotler-P-Keller-K-2016-Establecimiento-de-La-Estrategia-de-Productos-en-Direccion-de-Marketing-15ta-Ed-Pp-367-398-Mexico-Pearson>

Porter, M. (1985). *Ventaja competitiva: creación y mantenimiento de un desempeño superior.*

PriceSmart. (2023). *Código de ética.* https://s202.q4cdn.com/888601813/files/doc_downloads/Code_of_Ethics/code-of-ethics-spaapr-2023.pdf

Johnson, G., Scholes, K. and Whittington, R. (2008) *Exploring Corporate Strategy Text and Cases. 8th Edition, Prentice Hall, Harlow. - References - Scientific Research Publishing.* (n.d.). <https://www.scirp.org/reference/ReferencesPapers?ReferenceID=1242479>

Anexos.

Anexo 1. Matriz DOFA



Fuente: Elaboración propia

Anexo 2. Formato OBS



Area que solicita _____
Período: _____

Fecha: _____

CANTIDAD REQUERIDA	CANTIDAD RECIBIDA	NO. PRODUCTO/ITEM	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	RETIRADO POR

CLUB MANAGER / ASSISTANT CLUB MANAGER

FRONT END MANAGER/ FRONT END MANAGER (DUTY)

ADMINISTRATIVE MANAGER

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3. Tirilla de compra rosada, utilizada para validar la compra con el formulario OBS

PRICESMART Colombia S.A.S
Cra 8 N 167 D 88
Bogota, D.C., Colombia
NIT: 900319753-3

1 EA @ 35,900		
ANUL 453341 Sandwich	35,900	E
1 EA @ 34,900		
ANUL 227994 Donas 12und	34,900	A
1 EA @ 41,500		
ANUL 463316 1/8 Sht CK	41,500	A
1 EA @ 61,900		
ANUL 491286 CocaColaZer	61,900	B
ANULAR SUBTOTAL	174,200	
ANULAR TOTAL	174,200	

Asistido Por: 61081010
Comprobante de Entrega:

Este documento solo tiene como proposito
soportar la entrega de la mercancia.

La Factura Electronica que soporta esta
transaccion sera enviada al correo
electronico el cual registra en su membresia

A=39% B+ICUI, D=25% F+ICUI, E=28% G+ICUI
B=19% IVA, C=0% IVA, F=5% IVA
G=8% ICO, *= ICO Licor ó IBUA

IBUA = Imp. bebidas ultrap./azucaradas
ICUI=20% Imp.Alim. Ultrap., ICO=Imp. Consumo

Gracias por su compra
es un placer servirles.

Le gustaria ahorrarse el 4% de
todas sus compras en PriceSmart? En el
mostrador de membresia le diremos como.

Redencion Anual de Recompensas
Del 1 de Febrero al 1 de Mayo
El 1 de Mayo caducan las
recompensas Anuales.

¿Preguntas, comentarios y/o sugerencias?
Comuniquese con nosotros:
servicioalsociocolombia@pricesmart.com
www.pricesmart.com

Fuente: Elaboración verificada y autorizada por auditoria

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

Actividades realizadas en la organización

Durante el desarrollo de mis prácticas profesionales en PriceSmart, tuve la oportunidad de involucrarme activamente en la gestión administrativa de la organización, apoyando diversas áreas estratégicas y contribuyendo de manera significativa a los objetivos trazados. Estas actividades incluyeron la supervisión de procesos administrativos, la coordinación de reportes, el apoyo en la comunicación interdepartamental y el fortalecimiento de la gestión de indicadores clave de desempeño (KPIs), permitiendo así consolidar mis habilidades profesionales en un entorno dinámico y desafiante. Desde el inicio de las prácticas, me enfoqué en comprender la estructura organizacional de PriceSmart y su funcionamiento interno, lo cual me permitió identificar áreas de oportunidad para implementar mejoras. A partir de este diagnóstico preliminar, y considerando las prioridades del equipo directivo, comencé a colaborar en la elaboración de un proyecto de mejora estructurado bajo el enfoque de OBS. Este proyecto se desarrolló de forma paralela a mis tareas diarias, permitiéndome aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos en el aula y adaptarlos a las necesidades específicas de la empresa.

Entre las principales actividades realizadas destacan:

- Apoyo administrativo en procesos internos: Incluyendo la elaboración de informes, revisión de documentos, seguimiento a facturación y control de archivos, lo que permitió mantener un flujo constante de información.
- Análisis de indicadores clave de desempeño (KPIs): Evaluando métricas de gestión y productividad de áreas estratégicas para proponer ajustes y mejoras.
- Gestión de comunicaciones internas y externas: Facilitando la coordinación de reuniones, seguimiento de correos y comunicaciones clave, mejorando la fluidez en la gestión administrativa.
- Identificación de áreas de oportunidad: Mediante observación y entrevistas con los líderes de cada área, detecté cuellos de botella en procesos operativos y administrativos que fueron insumo para el diseño del plan de mejora.

Desarrollo y aplicación inicial del plan de mejora bajo el formato OBS: Trabajando en conjunto con el equipo de PriceSmart, estructuramos un plan formato que permitiera una mejor distribución de los puntos críticos en el flujo de salida de mercancía, definiendo las tareas de verificación, control de documentos, autorizaciones y revisiones necesarias. En el transcurso de las prácticas, la programación mensual de actividades me permitió equilibrar la gestión administrativa con la aplicación práctica del plan de mejora, generando resultados tangibles tanto para mi desarrollo profesional como para la organización. Esta planificación detallada no solo optimizó la asignación de recursos, sino que también facilitó el seguimiento y la evaluación de logros y dificultades mes a mes, generando evidencia objetiva del progreso alcanzado.

A continuación, presento el seguimiento de las actividades realizadas por ciclo mensual, detallando logros y dificultades identificadas, así como los avances vinculados a la implementación progresiva del plan de mejora.

Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Ciclo 1

CICLO 1 – Julio - Agosto				
ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES	JULIO	AGOSTO
Inducción general a PriceSmart y revisión de procesos administrativos clave.	Comprensión integral de la estructura administrativa y operativa de la empresa.	Ajuste al ritmo dinámico de la organización.	✓	
Apoyo en tareas administrativas básicas (revisión de facturas, organización de documentos).	Optimización de procesos de archivo y digitalización de información.	Necesidad de capacitación adicional en el sistema interno.		✓
Observación inicial de oportunidades de mejora en procesos (diagnóstico preliminar).	Identificación preliminar de áreas de oportunidad para el plan de mejora.	Falta de información detallada en algunos procesos administrativos.		✓

Fuente: *Elaboración propia*

Ciclo2

CICLO 2 – Septiembre			
ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES	SEPTIEMBRE
Coordinación de reuniones con las áreas administrativas para recopilar información clave del plan OBS.	Recopilación de información detallada para consolidar el plan de mejora OBS.	Ajustar tiempos de reuniones con las agendas de cada área.	✓
Apoyo en la organización de presentaciones internas para socializar avances de las prácticas.	Mayor visibilidad y comprensión del rol administrativo en la organización.	Necesidad de adaptar el lenguaje técnico al público interno.	✓
Implementación inicial de acciones correctivas en procesos administrativos según el plan de mejora.	Aplicación de ajustes a procesos específicos, generando mejoras visibles en eficiencia.	Requiere seguimiento constante para medir resultados.	✓

Fuente: Elaboración propia

Ciclo 3

CICLO 3 – Octubre			
ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES	Octubre
Supervisión y seguimiento del plan de mejora en su fase piloto.	Primeros resultados tangibles en la mejora de procesos administrativos.	Necesidad de ajustar cronogramas y recursos para cumplir los plazos.	✓
Fortalecimiento de la comunicación interdepartamental.	Mejor coordinación entre áreas clave de la organización.	Barreras de comunicación en algunos equipos.	✓
Apoyo en la documentación de procesos administrativos actualizados.	Generación de manuales y procedimientos más claros y accesibles.	Requiere validación final de la gerencia.	✓

Ciclo 4

CICLO 4 – Noviembre			
ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES	NOVIEMBRE
Consolidación de los resultados preliminares del plan de mejora OBS.	Validación inicial del plan con líderes de área y retroalimentación positiva.	Ajustar recursos asignados para las mejoras.	✓
Apoyo administrativo en la implementación de nuevas prácticas documentales.	Mejora en la trazabilidad de documentos y registros internos.	Capacitación de algunos usuarios.	✓
Seguimiento a las acciones correctivas implementadas y evaluación de impacto.	Identificación de áreas con mayor mejora y continuidad en acciones correctivas.	Necesidad de medición de indicadores de impacto.	✓

Fuente: Elaboración propia

Ciclo 5

CICLO 5 – Diciembre - Enero				
ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES	DICIEMBRE	ENERO
Presentación de resultados finales del plan de mejora ante la gerencia.	Aprobación del plan y recomendaciones de escalabilidad para otras áreas.	Ajuste de plazos para la implementación completa.	✓	✓
Finalización de las prácticas profesionales con entrega de informe y resultados.	Reconocimiento de aportes al área administrativa y al proyecto de mejora.	Requiere seguimiento posterior para garantizar la continuidad.		✓
Reflexión final sobre el impacto personal y profesional de las prácticas en PriceSmart.	Consolidación de aprendizajes y fortalecimiento de habilidades clave para el futuro.	Necesidad de mantener un seguimiento continuo.		✓

Fuente: Elaboración propia