

Plan De Mejora Prácticas Profesionales Cencosud SA.

Yenny Xiomara Mendoza Fonseca

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Luis Rodrigo Castelazo Torres

Bogotá, Colombia

2023

Plan De Mejora Prácticas Profesionales Cencosud SA.

Yenny Xiomara Mendoza Fonseca

Luis Rodrigo Castelazo Torres

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá, Colombia

2023

Resumen

El presente proyecto tiene como objetivo analizar y proponer un plan de mejora que permita el mejor desarrollo de las labores de los practicantes y contribuya al área en la que se encuentra de modo que permita cumplir con las fechas límites de entrega de la información, presentando dos alternativas que les ayudará a agilizar algunos procesos y permitirá facilitar a futuros practicantes algunas de estas labores.

Abstract

The objective of this project is to analyze and propose an improvement plan that allows the best development of the work of the practitioners and contributes to the area in which it is located in a way that allows compliance with the deadlines for delivery of information, presenting two alternatives that will help streamline some processes and will facilitate some of these tasks to future practitioners.

Agradecimientos

Agradezco a mi Familia, por ser siempre las personas que me apoyaron y acompañaron en este proceso, y que estuvieron interesados en cómo iba en este camino, a las personas que llegaron a mi vida en esta etapa y que fueron un apoyo y acompañamiento en durante estos cinco años y que, si por cosas de la vida nos separamos terminando esta etapa, siempre estarán en mi memoria.

Igualmente, a mis profesores, quienes se esmeraban por hacer las clases llamativas para que pudiéramos aprender sin aburrirnos, y que nos enseñan no solamente lo teórico, sino que están también para apoyarnos en diferentes aspectos de la vida.

Finalmente quisiera agradecer al área Rancho y a la empresa Cencosud, por permitirme realizar las practicas profesionales con ellos, por confiar en mi y permitirme hacer parte del equipo, ayudarme y guiarme en esta etapa.

Introducción

Las Practicas profesionales son el primer paso para muchos estudiantes en el ámbito laboral, en donde pueden poner en practica lo aprendido en la universidad y desarrollar habilidades que le permitan desenvolverse en un futuro. Durante el transcurso de las prácticas profesionales los estudiantes se encuentran con diversas dificultades lo que los lleva a buscar y generar ideas de posibles soluciones para que, los futuros practicantes se le facilite un poco mas el desarrollo de las mismas.

Una de los factores más importantes no solo en la vida profesional sino también en la personal es cumplimiento de nuestras responsabilidades, en el ámbito laboral se encuentran exigencias por parte de los jefes o de otras áreas como lo son las fechas de entrega de información, la importancia que tienen estas fechas, es para poder realizar los procesos correctamente. El no cumplir con estas fechas limites puede generar problemas en los proyectos ya que en algunas compañías varios departamentos o categorías están involucradas, por lo que puede Ocasionar discordias entre compañeros, problemas con la información o errores que puedan traer grandes consecuencias.

Índice

1. La Empresa	8
1.1. Aspectos generales	8
1.1.1. Misión, Visión y Valores	8
1.1.2. Ubicación Geográfica	9
1.1.3. Estructura Organizativa	10
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica	11
2. Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales	15
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	15
2.2. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.	15
2.3. Objetivos	16
2.3.1. Objetivo General	16
3. Plan de Mejora.....	17
3.1. Propuesta de mejora	17
3.2. Conclusiones	18
3.3. Bibliografía.....	20
3.4. Anexos.....	21
4. Seguimiento Practica Profesional.....	25
4.1. Ciclo 1	25
4.2. Ciclo 2	26

4.3.	Ciclo 3	27
4.4.	Ciclo 4	28

1. La Empresa

1.1. Aspectos generales

Cencosud es una multinacional chilena que se encuentra en diferentes países de América como Chile, Argentina, Colombia, Perú y Brasil, nació en 1963 como un Supermercado de nombre “las Brisas” ubicado en Temuco, en 1976 inauguran el primer almacén Jumbo en Chile, para 1982 Deciden comenzar con su internacionalización y abren el primer Jumbo en Argentina, para 1988 comienza su expansión en otra línea de negocios que son los centros comerciales, siendo el primero en Argentina. Para 1993 Nace Easy en Chile.

En 2008 Llega Cencosud a Colombia con Easy, sin embargo, es hasta el 2012 donde adquiere las operaciones de Carrefour para comenzar con el desarrollo de supermercados Jumbo y Metro, adicionalmente ha ido incursionando en diferentes unidades de negocio en Colombia como lo son Centros comerciales y servicios financieros y cuenta con las tiendas Spid35 las cuales son tiendas de conveniencia ubicadas en Bogotá.

1.1.1. Misión, Visión y Valores

1.1.1.1. Misión

En Cencosud aspiramos a mejorar la calidad de vida de nuestros clientes con una propuesta de valor diferenciada, enfocándonos en la calidad de nuestros productos y un servicio de excelencia en todas nuestras tiendas físicas y digitales. Fortalecemos el desarrollo sostenible y la rentabilidad de los negocios, con una cultura diversa e inclusiva, centrada en las personas, siendo agentes activos en las comunidades donde estamos insertos para potenciar el equilibrio entre crecimiento, cuidando el medio ambiente y el bienestar social. (Cencosud S.A., 2023)

1.1.1.2. Visión

“Convertirnos en el mayor retailer de América Latina, llegando con la máxima calidad de servicio, excelencia y compromiso, a cientos de miles de clientes.” (Cencosud, 2023)

1.1.1.3. Valores

Los principales valores éticos y sostenibles de Cencosud S.A. son:

- “Presencia establecida en las economías más sólidas de la región.” (Cencosud S.A., 2023)
- “Oportunidad de crecimiento y ajustes de formato a través del banco de terreno.” (Cencosud S.A., 2023)
- “Continuo Liderazgo en nuestras capacidades de omnicanalidad.” (Cencosud S.A., 2023)
- “Enfocados en la mejora en eficiencia y productividad.” (Cencosud S.A., 2023)
- “Sólido Gobierno Corporativo.” (Cencosud S.A., 2023)
- “Estructura Financiera Saludable con altos niveles de FCF.” (Cencosud S.A., 2023)

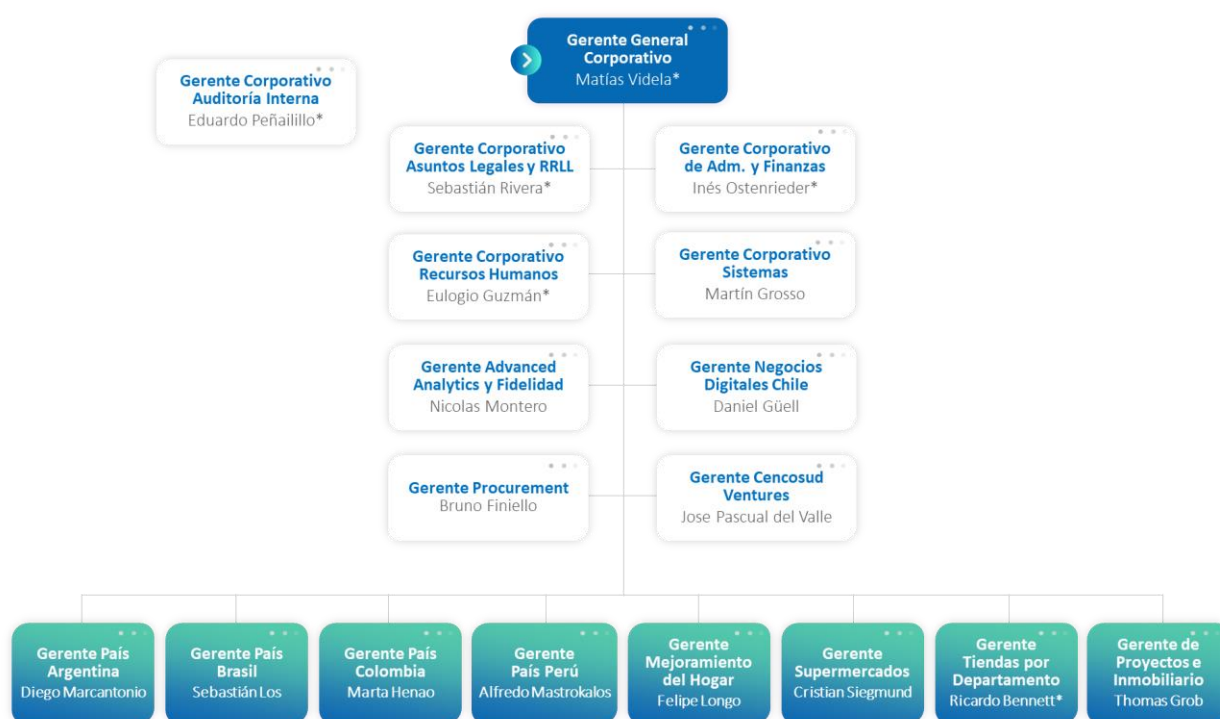
1.1.2. Ubicación Geográfica

Actualmente, Cencosud S.A. cuenta con sedes en seis países de América. Ubicados en: Chile donde tiene cinco unidades de negocio (Supermercados, tiendas por departamento, mejoramiento del hogar, centros comerciales y servicios financieros), Argentina en el cual manejan cuatro unidades de negocio (Supermercados, mejoramiento del hogar, centros comerciales y servicios financieros), Brasil cuentan con dos unidades de negocios (Supermercados y servicios financieros), Colombia país en el cual tienen cuatro unidades de negocios (Supermercados, mejoramiento del hogar, centros comerciales y servicios financieros), Perú en el que presentan

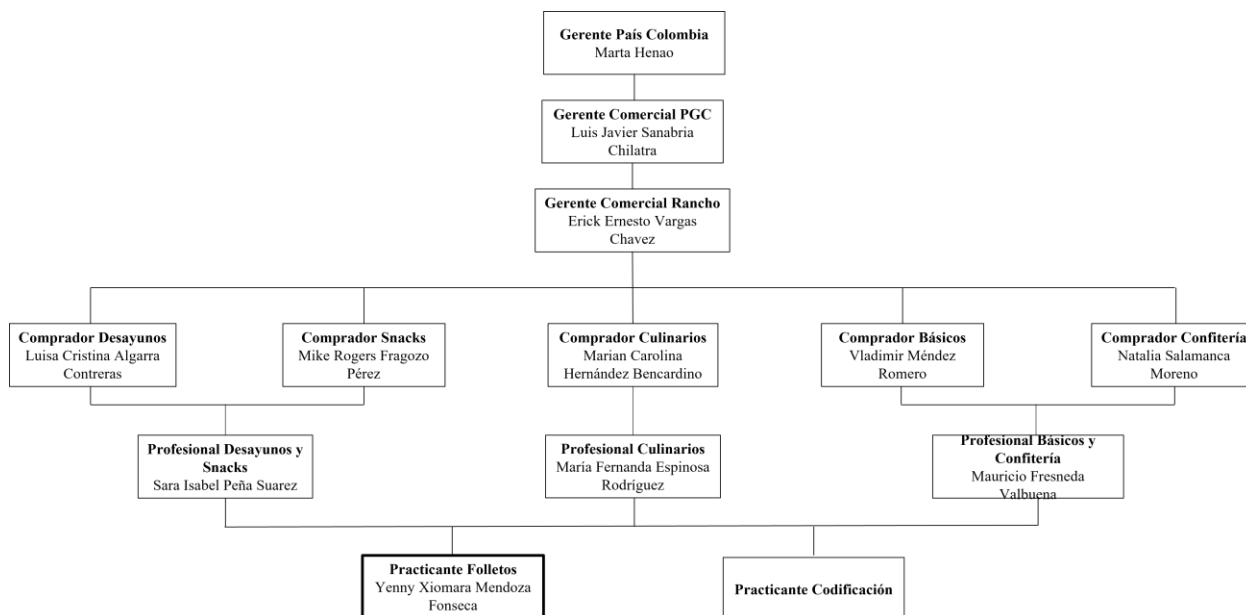
tres unidades de negocios (Supermercados, Centros comerciales y servicios financieros) y Estados Unidos el cual es el único país donde solo operan con una unidad de negocio (Supermercados).

En Colombia Cencosud se encuentra en varias partes del país, y su sede administrativa está ubicada en la ciudad de Bogotá, en la Av. 9 125 – 30 en la localidad de Usaquén.

1.1.3. Estructura Organizativa



Organigrama Cencosud S.A (Cencosud S.A., 2023)



Estructura Organizacional Colombia, elaboración propia

1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

El desarrollo de la práctica profesional se realizó en el área comercial Rancho, en el que se manejan las categorías de básicos, despensa, desayunos, snacks, conservas, chocolatería, confitería, entre otros.

Responsabilidades del cargo

- Cuartillas: Son descuentos que realiza Cencosud todas las semanas de jueves a domingo en las banderas Jumbo y Metro. (Anexo 1)
 - En primer lugar, el practicante de folletos debe realizar la consolidación de los descuentos que se van a realizar, con la información suministrada por los compradores de cada categoría y enviarlo al gerente comercial de Rancho.

- Seguido de la recopilación de la información se debe realizar la base cantidades donde se especifica el proveedor y producto que van a participar en la cuartilla.
 - En tercer lugar, al llegar el primer boceto de la cuartilla se debe realizar una reunión con el gerente comercial de rancho donde se revisa que los descuentos estén correctos y verifican los precios.
 - Una vez realizada la revisión se envía la información a los compradores para que ellos puedan realizar las correcciones de sus categorías y lo envíen al practicante para que este pueda hacer la recopilación de la información y enviarlo al área de planificación quienes son los encargados de enviarlo a marketing.
 - Seguidamente Marketing Envía la cuartilla final con las correcciones solicitados y se realiza la base de carga donde van los Eanes de los productos incluidos en estas para que el área de abastecimiento pueda cargar los descuentos.
 - Finalmente, los compradores envían al practicante los resultados de las dinámicas que estuvieran en las cuartillas y se debe hacer la consolidación de resultados para enviarla al gerente comercial de Rancho.
- Folletos: Son Descuentos que realiza Cencosud en las banderas Jumbo y Metro durante festividades especiales. (Anexo 2)
- Inicialmente el practicante solicita a los compradores un pre listado de los descuentos que van a estar incluidos en los folletos, esta información se debe

consolidar en un formato y se envía al área de planificación junto con las fotos de los productos.

- Una vez llega el primer boceto del folleto los compradores realizan las correcciones respectivas, adicionalmente, se debe utilizar el formato biblia para mantener actualizado el listado y una vez recopilación de la información se debe enviar al área de planificación.
 - Una vez llega el boceto del folleto con las correcciones anteriormente hechas, se debe realizar una reunión con el gerente comercial de rancho donde se revisa verifican los precios y en algunas ocasiones se agregan descuentos adicionales.
 - Una vez realizada la revisión se envía la información a los compradores para que ellos puedan realizar las correcciones finales y lo envíen al practicante para que este pueda hacer la recopilación de la información.
 - Finalmente, cuando llega el folleto final con todas las correcciones realizadas, el practicante debe realizar la base de carga y enviarla al área encargada.
- Internas: Son descuentos realizados por los proveedores.
- El practicante recibe la información del descuento con mínimo tres días hábiles de anticipación donde especifica vigencia, Bandera y Productos, Realiza el formato correspondiente y lo envía al área de planificación
- Vencimiento: Son descuentos que realizan a productos con fecha de vencimiento corta.

- El practicante recibe la información del descuento donde especifica vigencia, tienda, producto y descuento, Realiza el formato correspondiente y lo sube a la plataforma Workflows para que sea gestionado por el área de Pricing.

1.1.4.1. Análisis DOFA

1.1.4.1.1. Fortalezas	1.1.4.1.2. Oportunidades
• La información sobre los descuentos solicitados a los compradores llega bastante completa. • El área cuenta con varios planes para que los proveedores puedan mostrar sus productos a los clientes y les permita aumentar las ventas. • La empresa cuenta con gran cantidad de almacenes en Colombia de sus diferentes banderas (Jumbo, Metro, Spid).	• Generar un banco de imágenes que permita tener las fotos de una manera más rápida y de alta calidad. • Acelerar el cruce de información entre cuartillas y folletos en las bases de carga por medio de formulas que faciliten este proceso. • Fortalecer la comunicación entre el área de planificación con los compradores con respecto a la información que se debe hacer llegar cada mes.
1.1.4.1.3. Debilidades	1.1.4.1.4. Amenazas
• Falta de comunicación entre el área de planificación y los compradores respecto a los folletos del mes. • Demora en entrega de la información solicitada por parte de los compradores. • Incumpliendo con las fechas de entrega de la información a otras áreas.	• Acumulación de diversos folletos que plantea la empresa para temporadas especiales del año. • Disminución en la participación por parte de proveedores en las dinámicas de descuentos. • Incremento de competencia por parte de tiendas Hard Discount como ARA y D1.

2. Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

El siguiente plan de mejora esta enfocado en aumentar el cumplimiento de la entrega de información a las diferentes áreas en las fechas estipuladas, tomando como base las oportunidades y debilidades evidenciadas durante el periodo de prácticas, buscando estrategias que permitan la agilización de los procesos de recopilación y cruce de la información.

Para el buen desarrollo del plan de mejora es importante tener conocimientos intermedios de Excel, ya que esto permitirá poder utilizar las formulas que este nos brinda para de esta forma lograr reducir los tiempos de elaboración de los formatos lo que permitirá entregar con antelación la información.

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

La importancia de este trabajo parte de la necesidad del cumplimiento con las fechas de entrega de la información, ya que esto permite que el proceso se pueda llevar con el suficiente tiempo y no se deba correr para la entrega de los demás formatos y evitando así posibles errores que puedan traer problemas a la compañía.

De las mayores limitaciones que se tienen es la dependencia de las funciones respecto a terceros. Debido a que en gran parte de las labores se debe esperar la información de parte de ellos, lo que genera que debido al retraso en el envío se tenga una acumulación de trabajo y que en ocasiones no se pueda cumplir con las fechas de entrega al área de planificación o la información enviada puede contener errores lo que genera complicaciones en los demás procesos.

2.3. Objetivos

2.3.1. Objetivo General

Aplicar diferentes estrategias que permitan la entrega de la información a las demás áreas, en los tiempos de entrega establecidos.

Objetivos Específicos

- 2.3.1.1. Identificar las causas de los incumplimientos en la entrega de la información a las demás áreas.
- 2.3.1.2. Plantear diferentes estrategias que permitan al practicante cumplir con las fechas de entrega.
- 2.3.1.3. Definir las estrategias a utilizar para generar herramientas que permitan llevarlas a cabo y cumplir con las fechas de entrega de la información.

3. Plan de Mejora

3.1. Propuesta de mejora

La siguiente propuesta nace de la necesidad de mejorar el cumplimiento del área de Rancho en la entrega de la información a las áreas encargadas, especialmente en las temporadas mas fuertes debido a la cantidad de descuentos que la compañía realiza a los clientes y el mayor riesgo a una acumulación de descuentos, para esto se han propuesto dos alternativas que agilizaran la realización de algunos formatos y ayudara a evitar problema con los descuentos.

- **Realización de un Banco de imágenes:** Como anteriormente se aclaró, al momento de realizar los folletos el primer paso es recopilar la información de los descuentos que se van a presentar, al hacer el pre listado se debe realizar la búsqueda de las imágenes. Para lo cual se debe usar las páginas web de dos de las banderas que tiene Cencosud (Jumbo o Metro), sin embargo, en algunas ocasiones estas imágenes no se logran encontrar allí o no están en una buena calidad por lo que se debe buscar en otras paginas y algunas veces no se encuentran. Todo este proceso lleva una gran cantidad de tiempo ya que a las imágenes se les debe tomar un recorte por lo que la mayoría no se pueden descargar. A lo largo de la practica se fueron recopilando una gran cantidad de imágenes las cuales se fueron guardando con el Ean y el nombre del producto, lo cual permitió crear un banco de imágenes provisional para agilizar el proceso de la búsqueda de fotos. Adicionalmente, mas adelante la empresa podría crear uno donde se encuentren las imágenes de todas las áreas en alta calidad que permita buscarlas por medio del código Ean y se puedan descargar agilizando el proceso. (Anexo 3)

- **Manejo de formulas de Excel que permitan agilizar cruce de información:** Los folletos al ser descuentos que están durante temporadas especiales del año, suelen estar un tiempo largo. Esto genera que los descuentos se puedan cruzar con los de cuartillas por esta razón al realizar las bases de carga de las cuartillas, se deben hacer alertas de acumulación para que el sistema no sume los descuentos, en cambio del mejor descuento al cliente. Al iniciar las practicas, este proceso se hacia manual, ya que a medida que se iba realizando el documento se debía verificar en el folleto, sin embargo, con el conocimiento intermedio de Excel se pudo hacer uso de dos formulas que permiten hacer este cruce de información de manera casi automática ya que el mismo Excel señala que productos están repetidos en ambos eventos y de esta forma el practicante solo debe realizar el procedimiento adecuado. (Anexo 4)

3.2. Conclusiones

En conclusión, en el plan de mejora se desarrollaron dos alternativas que permiten agilizar algunos procesos, que, si bien no solucionan el problema totalmente, si contribuye a que poco a poco se vaya logrando el propósito de cumplir con las fechas de entrega, Adicionalmente, esto permite que los practicantes puedan generar herramientas para su crecimiento personal y laboral.

En el desarrollo de la practica empresarial se presentaron diversas dificultades que debieron ser afrontadas de diversas maneras. En primer lugar, aprender a diligenciar los diferentes formatos que tienen en la empresa debido a la gran cantidad y complejidad de los mismos. En segundo lugar, la falta de hábitos que permitieran un buen desarrollo de las actividades, género que se olvidaran algunas asignaciones y se enviaran tarde, sin embargo, esta dificultad se resolvió rápidamente. Finalmente, se presentaron demoras por parte de los compradores en el envío de la información, para poder recopilarla y enviarla al área encargada, esto generaba que se

presentaran demoras y no se cumplieran con los tiempos de entrega, ocasionando en algunos casos problemas con el área de planificación.

La Practica en Cencosud permitió el desarrollo y potencialización de diferentes habilidades blandas y duras, esto con el fin de facilitar la realización de las labores asignadas. Herramientas como Excel en donde se tuvo que investigar sobre fórmulas que simplificaran el cruce de información o generar la práctica de tener una agenda y anotar las tareas que se debían realizar y entregar para evitar inconvenientes como el olvidar hacerlas o enviarlas tarde.

3.3. Bibliografía

Cencosud. (2023). *Cencosud*. Obtenido de <https://www.cencosud.com/nuestra-historia>

Cencosud. (2023). *Easy*. Obtenido de <https://www.easy.com.co/acerca-de-easy/historia-cencosud-en-colombia/#:~:text=Octubre%20de%202008%3A%20Apertura%20de%20la%20primera%20megatienda%20en%20Colombia.>

Cencosud. (2023). *Jumbo*. Obtenido de <https://www.tiendasjumbo.co/institucional/cencosud>

Cencosud S.A. (2023). *Cencosud*. Obtenido de <https://www.cencosud.com/nuestra-empresa>

3.4. Anexos

Anexo 1: Formatos proceso cuartillas.

Sector	Sección	Bandera	Desde	Hasta	Medio	Dinamica	PUNTOS	Descripción de Artículo o Categoría	Familia	Descuento Aprobado proveedor	Venta Estimada
PGC	14-RANCHO	JUMBO									
PGC	14-RANCHO	METRO									

(Formato consolidación dinámicas)

FECHA	VIGENCIA	SECCIÓN	PÁGINA	CODIGO ABRUPACION	ESTRUCTURA	COD PROVE	PROVEEDOR	VIGENCIA	Tipo de Descuento	EAN	DESCRIPCION PARA FOLLETO
14				14001							

(Formato Base Cantidades)

EAN	REFERENCIA	seccion	pvp regular	pvp ahora	Margen	PUM	canje	Puntos	plata	Margen	PUM
		Rancho					\$ -				
		Rancho					\$ -				
		Rancho					\$ -				
		Rancho					\$ -				
		Rancho					\$ -				
		Rancho					\$ -				

(Formato Revisión Precios)

ID de Cliente	Acción Comercial	Medio de Difusión	Bandera (NACIONAL-JUMBO-METRO-...)	Tiendas (Excluye)	Programa (Clientes)	Fecha inicio	Fecha fin	Descripción de la Dinámica	Marca	Descuento Directo % o \$	Clientes Puntos % o \$	Tipo de Descuento (combinado De la misma Ref. escalonado)	ID Foto	EAN INCLUSION	Descripción Artículo
	Cuarta		JUMBO		Todos los Clientes	10/2/2022	10/30/2022	Por la compra de Chocolate Cuisine & Co	Cuisine & Co			Combo			Chocolate CUISINE & CO tradicional x5

(Formato Base de Carga)



OFERTONES X MONTONES

DEL 8 AL 11 DE SEPTIEMBRE DE 2022



LO MÁS RICO DE TU COCINA



Por la compra de 2 unidades de lenteja o frijol Cuisine & Co.

LLÉVATE A: \$6.890

Aceite Diana x 900 ml 2.000 unidades (1)



20% OFF

En frutos secos Cuisine & Co.

2.000 unidades (2)



Por la compra de lomos de atún Cuisine & Co.

Agua o Aceite x 4 unidades x 160 g c/u

Precio regular: \$21.890

LLÉVATE A: \$990

Spaghetti Conchitos x 500 g 2.000 unidades (3)





Precio regular: \$4.890

Ahora: **\$4.290**

Harina P.A.N. x 1.000 g

Gramo a \$4.29

2.000 unidades (4)



REDIME

Precio no inscrito: \$5.890

\$4.690 + 500 puntos

Café Sello Rojo x 250 g

Gramo a \$23.5

2.000 unidades (5)

Precio regular: \$7.990



EXCLUSIVO INSCRITOS

Precio no inscrito: \$23.180

Precio inscrito a Puntos Cencosud: \$16.980

Aceite OleoSander x 2 unidades x 900 ml c/u

Mililitro a \$9.43

2.000 unidades (6)

(Cuartilla Final del 08 al 11 de septiembre 2022)

Anexo 2: Formatos proceso folletos.

Agrupado	No.	Pág.	Sec.	Código EAN/SAP	Descripción EAN	Descripción Folleto	Observaciones/ Características (% Dcto, Pague-Lleve, Súper Precio, Ahorra %, Nuevo, Lanzamiento)	Observaciones para agencia	Foto
Agrupado 1	1	14							

(Formato pre listado folletos)

Ro Salida
Ve Ingreso
Az Cambio o Novedad

Agrupado	No.	Pág.	Sec.	Código EAN/SAP	Descripción EAN	Descripción Folleto	Observaciones/ Características (% Dcto, Pague-Lleve, Súper Precio, Ahorra %, Nuevo, Lanzamiento)
Agrupado 1	1	14					

(Formato Biblia)

FOLLETO JUMBO												
Página	Acción Comercial	Sección	ID Folio	Descripción Foto	Fecha inicio	Fecha final	EAN	Desc Arti	Tipo Dcto	Combo o compuesto	TMC	PUNTOS
Portada		14	1		9/28/2022	10/16/2022						

(Formato Base de Carga Folleto)

30%* DTO. En Tacónacho 2.000 unidades¹⁾
Aplica en línea de cajas

50%* DTO. 2^{da} UNIDAD o **40%* DTO.** 2^{da} UNIDAD
Pagando con **JUMBO**
CON OTRO MEDIO DE PAGO

En harina Diana x 1.000 g y x 500 g 2.000 unidades¹⁾
Aplica en línea de cajas en la unidad de igual o menor valor

ADICIONAL 10%* DTO.
Aplica en línea de cajas

20%* DTO. En pepinitos Specht 3.000 unidades¹⁾
Aplica en línea de cajas

Harina Integral Semillas Nutritivas P.A.N. Gramo a \$8,38 2.000 unidades¹⁾ Precio regular: \$5.490
Precio no inscrito: \$4.190
Precio inscrito a Puntos Comercios: **\$3.290**

Harina blanca Doñarepa x 1.000 g Gramo a \$3,79 2.000 unidades¹⁾ Precio regular: \$4.690
Precio ahorro: **\$3.790**

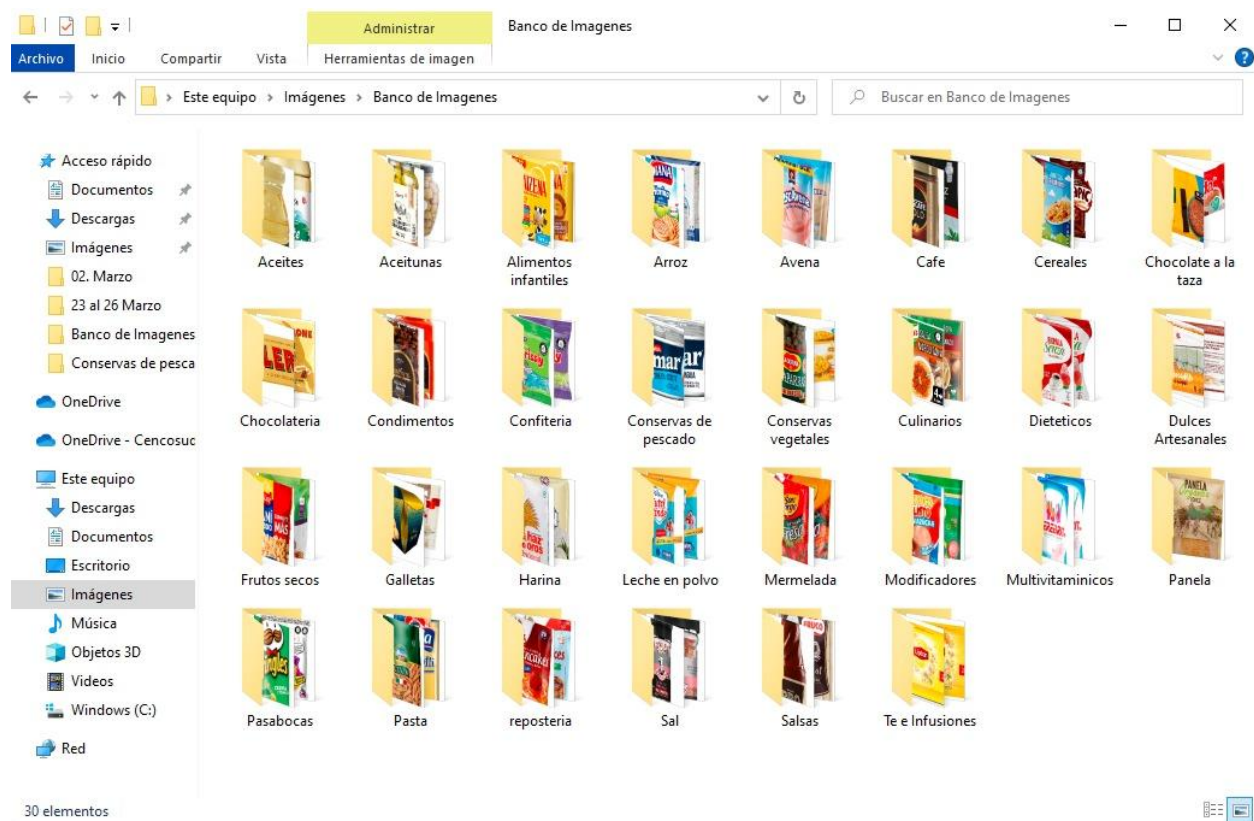
(Folleto Final Aniversario Jumbo 28 septiembre al 16 octubre 2022)

Anexo 3: Banco de imágenes provisional Categoría Rancho realizado por la practicante.



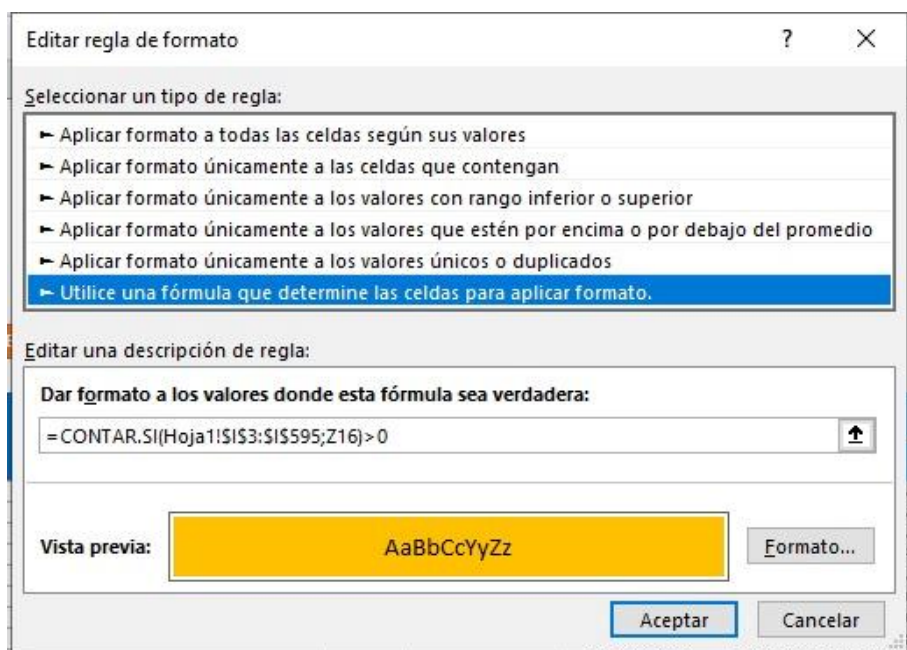
7701018007250 - ACEITE GIRASOL PREMIER
GARRAFA 200

(Formato para guardar imagen)

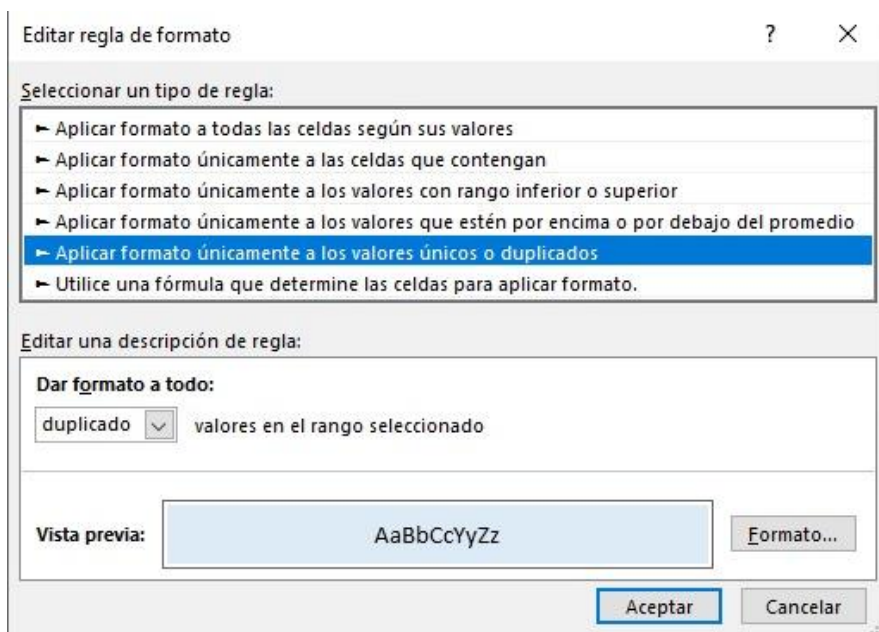


(Banco de imágenes provisional realizado por la practicante)

Anexo 4: Formulas de Excel para agilizar procesos.



(Formato condicional con formula de Excel que permite el cruce de información)



(Formato Condicional de Excel que indica duplicados en la misma fila)

EAN INCLUSION	Descripcion Artículo	Marca
7701018007151	ACEITE GIRASOL PREMIER FCO X 1000cm	Canola life y Premier
7701018007151	ACEITE GIRASOL PREMIER FCO X 1000cm	Canola life y Premier
7701018007250	ACEITE GIRASOL PREMIER GARRAFA *200	Canola life y Premier
7701018064437	ACEITE DE GIRASOL PREMIER LIGHT X 1	Canola life y Premier

(Demostración uso formatos condicionales)

4. Seguimiento Practica Profesional

4.1. Ciclo 1

CICLO 1	Fecha	Actividad	Logros	Dificultades
	1 Agosto a 15 Agosto	1. Inducción a la Empresa 2. Presentación con el equipo de trabajo 3. Inducción Elaboración formato cantidades 4. Inducción en la elaboración de Lay Out 5. Inducción de la elaboración correcciones de Lay Out 6. Inducción de elaboración de vencimientos 7. Inducción de elaboración de internas 8. Elaboración de formato cantidades 9. Inducción de consolidación de dinámicas	Los Logros del Ciclo uno esta mayormente relacionados con el manejo de los diferentes formatos que se deben Enviar ya que suelen ser Medianamente complicados.	Dificultades Las dificultades que se presentaron en el ciclo, se debieron a la demora en la llegada de la información por parte de los compradores para realizar las correcciones de cuartilla las cuales se deben enviar los viernes al Área de planificación, adicionalmente al no tener una buena organización se olvidaban algunas de las cosas que debía hacer
	16 Agosto a 31 Agosto	1. Realización de Lay Out cuartillas 2. Consolidación de dinámicas 3. Realización Correcciones Lay Out cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Inducción de elaboración de base de cargas para Folletos 8. Inducción de elaboración de base de cargas para cuartillas		
	01 Septiembre al 15 Septiembre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas 12. Elaboración de Prelistado Folleto Halloween		

4.2. Ciclo 2

CICLO 2	Fecha	Actividad	Logros	Dificultades
	16 Septiembre a 30 Septiembre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas 12. Elaboración de Consolidación de Resultados de Dinámicas de Cuartilla 13. Elaboración de prelistado Folleto Anchetas 14. Elaboración de Correcciones Marcas participantes en Folleto Aniversario Jumbo	Los Logros del Ciclo dos Son la familiarización con los formatos lo que genero disminuir el tiempo en el que los realizaban, adicionalmente inicie una agenda con las tareas que se debían realizar y esto permitió tener un control de lo que debo hacer y que no se olviden las cosas.	Las dificultades que se presentaron en el ciclo 2, se debieron a la demora en la llegada de la información por parte de los compradores para realizar los diferentes prelistados de folletos lo que genero que la información se enviara tarde al área de planificación.
	01 Octubre a 15 Octubre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Elaboración de base de cargas para cuartillas 9. Realización de Prelistado Folleto Futbol Jumbo y Metro 10. Realización de Prelistado Dinámica Black Friday 11. Elaboración Prelistado Folleto Regalos Jumbo y Metro		
	16 Octubre a 31 Octubre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas 12. Recopilación de Imágenes Dinámica Black Friday 13. Realización Consolidación de Resultados mes de Septiembre 14. Realización Prelistado Folleto Navidad 1 Jumbo		

4.3. Ciclo 3

CICLO 3	Fecha	Actividad	Logros	Dificultades
	01 Noviembre a 15 Noviembre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas 12. Realización Lay Out Dinámica Black 13. Elaboración Correcciones Dinámica Black 14. Elaboración de Prelistado Folletos		
	16 Noviembre a 30 Noviembre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para cuartillas 11. Elaboración Prelistado Folleto Mundo Saludable 12. Elaboración de Consolidación de Resultados Cuartillas de Octubre	Los Logros del Ciclo 3 es el acuerdo que genere con el Área de planificación para enviar las correcciones los lunes y las bases de carga los viernes, ya que permitía a los compradores poder enviarme la información para realizar las correcciones el viernes o finde semana y el lunes ya lo tenía listo para recopilar la información y enviarla	Las dificultades que se presentaron en el ciclo 3, igualmente que en el Ciclo anterior se debieron a la demora en la llegada de la información por parte de los compradores para realizar los diferentes prelistados de folletos y las correcciones que se deben hacer lo que género que la información se enviara tarde al área de planificación y tuviera acumulación de trabajo.
	01 Diciembre a 15 Diciembre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas 12. Elaboración de Prelistado folletos		

4.4. Ciclo 4

CICLO 4	Fecha	Actividad	Logros	Dificultades
	16 Diciembre a 31 Diciembre	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas	Los Logros del Ciclo 4 es el desarrollo de algunas habilidades en Excel que me permitieron acelerar el proceso en el cruce de información de las bases de cargas, lo que facilitaba poder hacer las alertas de acumulación correspondientes.	Las dificultades que se presentaron en el ciclo 4, igualmente que en el Ciclo anterior se debieron a la demora en la llegada de la información por parte de los compradores para realizar los diferentes prelistados de folletos y las correcciones que se deben hacer, Adicionalmente al ser el último ciclo de la practica tenía que dejar lo más adelantado posible algunas de las labores que realizaba y darles las instrucciones a las personas que iban a ocuparse de las tareas que realizaba.
	01 Enero a 15 Enero	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas		
	16 Enero a 31 Enero	1. Realización de consolidación de dinámicas 2. Realización de Lay Out Cuartillas 3. Realización Correcciones Lay Out Cuartillas 4. Realización de vencimientos solicitados por los compradores 5. Realización de Internas solicitadas por los compradores 6. Realización de formato cantidades cuartillas 7. Realización de correcciones de folletos 8. Realización de Lay Out Folletos 9. Realización de correcciones de Lay Out Folletos 10. Elaboración de base de cargas para Folletos 11. Elaboración de base de cargas para cuartillas		