

**Plan de Mejora Prácticas Profesionales Alkosto, Plantilla Maestra de Precios Llantas**

Laura Camila Rodríguez Sánchez

Trabajo final de grado

Tutor: Jhon Edison Pulido

Facultad Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás

2025

## Resumen

El objetivo de este plan de mejora dirigido al departamento de inteligencia de negocios junto con el departamento de llantas es crear una plantilla en Excel que se le nombra maestra de precios en el equipo de trabajo. Esta con la función de poder analizar la competencia y tener una ventaja, debido a que la plantilla de la maestra propuesta lograra realizar una comparación de los precios de la competencia de llantas de vehículos con la competencia., mediante una programación especializada que se realiza junto con el ingeniero de sistemas del área.

Esta funciona mediante la recolección de URL que se deben investigar en los Marketplace de los almacenes que se han encontrado y denominado como una competencia fuerte para Alkosto en este mercado, esto después de plantear los parámetros más importantes que debe contener la plantilla para poder realizar los filtros correspondientes en la plataforma y que su uso sea mucho más ameno para la persona que en un futuro quede encargado de la recolección y función de la maestra

Como resultado se logró mejorar y optimizar el tiempo y la precisión en obtener datos específicos como lo es los precios de las llantas de vehículos, y poder lograr mucho más competitivo a la empresa de Alkosto, obteniendo un mayor control en este sector del mercado.

## **Agradecimiento**

Agradezco principalmente a mis padres y mi hermano, que han sido las personas que me han estado apoyando en todo este proceso, confiando en mí, que con su esfuerzo me han permitido y brindo estudiar la carrera que anhelaba. También a mi jefe y mis compañeros de prácticas, que me brindaron un apoyo incondicional y todas las herramientas necesarias en todo este proceso de las prácticas profesionales y el proyecto de mejora. A mis amigos, que hicieron de la universidad un espacio muy cálido, ameno, que compartíamos cada uno de estos sueños que se cumplieron y están por cumplir.

## Introducción

El departamento de inteligencia de negocios se conforma con el fin principalmente de obtener un mayor control e implementar nuevas estrategias en el e-commerce de Alkosto, teniendo en cuenta esto, se implementa una nueva alternativa para realizar la comparación de precios de la empresa con la competencia, se crean las maestras de precios y las macros, esto mediante diferentes plantillas que se realizan en Excel. Inicialmente la compañía inicia con 3 maestras diferentes, grandes tv y pequeños electrodomésticos; celulares; accesorios y video juego, estas siendo un total éxito y permitiendo generar optimización de tiempo .

Al comprender que Alkosto tiene una amplitud de mercado muy grande y que en sus almacenes y Marketplace se maneja una gama muy alta de producto surge el proyecto y la propuesta de realizar una plantilla de maestra de precios especializada en vehículos para llantas de carros, esto debido a que Alkosto es uno de los mayores importadores de este mercado y todavía no contaba con un control de sus precios frente a la competencia, siendo uno de los mercados más importantes del almacén. Se realizan las solicitudes a los departamentos correspondientes para que se pueda brindar la información relevante de estas llantas de vehículos, tales como marcas comercializadas, referencias entre otras. Se inicia con una investigación donde se pueda identificar los competidores principales, y así ya tener la información completa para poder empezar a ejecutar el formato de la plantilla. Al realizar ya este proceso y tener totalmente lista esta plantilla, continuamos con la búsqueda de los URL, que se deben buscar en el Marketplace de la competencia ya identificados anteriormente, una vez se termine esta actividad se envía al departamento de llantas y es aprobada, para empezar a programarla por el ingeniero de sistemas del área de inteligencia de negocios, y que pueda quedar en su funcionalidad.

## Tabla de Contenido

<b>Alkosto .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1.1 Misión, Visión y Valores.....</b>	<b>6</b>
<b>1.1.2 Ubicación geográfica.....</b>	<b>7</b>
<b>1.1.3 Estructura Organizativa .....</b>	<b>8</b>
<b>1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica. ....</b>	<b>8</b>
<b>1.1.4.1 DOFA.....</b>	<b>9</b>
<b>2. Planteamiento de Plan de Mejora Respecto a las Prácticas Profesionales .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 Planteamiento Central.....</b>	<b>10</b>
<b>2.2 Importancia, Limitaciones y Alcance .....</b>	<b>11</b>
<b>2.3 Objetivo General.....</b>	<b>12</b>
<b>2.3.1 Objetivos Específicos .....</b>	<b>12</b>
<b>3.1 Propuesta de mejora de la practica.....</b>	<b>12</b>
<b>3.2 Conclusiones .....</b>	<b>16</b>
<b>4.1 resumen de actividades realizadas .....</b>	<b>17</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>19</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## **Plan de Mejora Alkosto**

### **Alkosto**

#### **1.1 Aspectos generales**

Alkosto es una empresa colombiana, creada en 1987 dando una respuesta a las necesidades de los consumidores mayoristas. Se caracteriza por un diseño vanguardista en sus diferentes tiendas, caracterizándose por creación de empleos directos e indirectos, y la capacitación de su personal para brindar un servicio al cliente excepcional. Tiene presencia en diferentes ciudades como, Bogotá, Villavicencio, Tunja, Manizales, Cali, Bucaramanga, Medellín con despechos a nivel nacional. En sus cadenas se puede encontrar más de 1.600 productos como electrodomésticos, llantas, motos, tecnología, accesorios, canasta familiar entre otros (Alkosto, s.f.)

##### **1.1.1 Misión, Visión y Valores**

###### ***Misión***

“Somos una hiperbodega especializada en vender una amplia gama de productos de consumo masivo y tecnología. Ofrecemos ahorro a nuestros clientes con el apoyo de un equipo con valores humanos. Estamos comprometidos con la calidad, la generación de valor y responsabilidad empresarial” (Fajardo, 2025, párrafo 4 )

###### ***Visión***

“Ser reconocidos como la hiperbodega número uno en Colombia reconocida como una empresa comercial competitiva en el mercado, organizada y líder capaz de satisfacer oportunamente las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo un excelente y amplio portafolio de productos de alta calidad, generando una imagen de credibilidad y confianza. Buscamos tener un impacto social generando empleo que permita el desarrollo y crecimiento de nuestra región.” (Fajardo, 2025, párrafo 5)

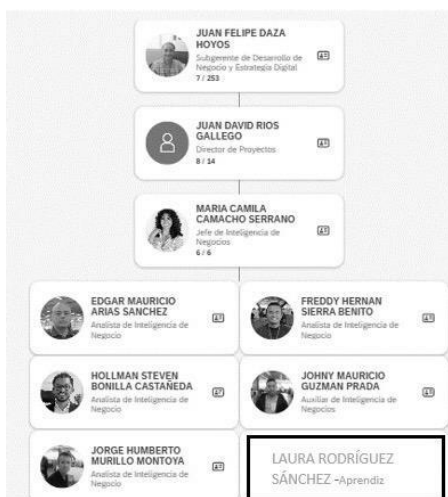


**Nota:** El mapa muestra la ubicación de la sede administrativa de Alkossto adaptado de (Google Maps, 2023)

### 1.1.3 Estructura Organizativa

**Figura 2**

#### *Estructura organizativa*



**Nota:** La estructura organizativa muestra la organización del departamento de inteligencia de negocios de Alkossto. Tomado de (Intranet Alkossto, 2025).

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

El área de Inteligencia de negocios tiene como misión: Transformar la información para que quien la necesite pueda darle un uso eficiente, trabajando sobre 2 frentes importantes, data y analítica para responder requerimientos de información y automatización de procesos, para responder requerimientos de optimización de procesos de las diferentes áreas.

Actividades correspondientes del practicante:

Apoyar las funciones operativas del area de inteliencia de negocios:

Hacer búsquedas y mantenimiento de las URL de los diferentes referencias de los chequeos de precios de las categorías, tanto propias como competencia

Desargue de información diaria de los diferentes sistemas de la compañía, para alimentar reportes e informes

Validación de actualización de tableros Power BI

Responder y ejecutar las demas actividades que sean asignadas por su jefe inmediato

#### 1.1.4.1 DOFA

##### DOFA

##### Fortalezas

1. Cuenta con una amplia variedad de productos que son comprados y/o importados con un proveedor directo, permitiendo tener precios mucho más competitivos
2. Alkosto cuenta con una amplia presencia de sus tiendas en las diferentes ciudades principales de Colombia y un fuerte reconocimiento a nivel nacional

##### Oportunidades

##### Debilidades

1. Dependencia a proveedores externos que pueden llegar a presentar inconvenientes al momento de la entrega y generar un problema de stock en las tiendas
2. Controlar los precios de sus productos frente a la competencia, debido a la gran cantidad de estos que se manejan en Alkosto

##### Amenazas

1. Aumento de e-commerce en los últimos años, generado la implementación de estrategias digitales por parte de Alkosto

2. Implementación de inteligencia artificial y tecnología en los diferentes procesos administrativos

1. Competencias directas de almacenes de cadenas muy fuertes y recocidas en el país

2. Afectación por las variaciones que puede presentar las divisas como el dólar y las diferentes variaciones de regulación a las importaciones

**Nota:** Elaboración propia del Dofa de Alkosto. Adaptado de DOFA Alkosto (2025)

## **2. Planteamiento de Plan de Mejora Respecto a las Prácticas Profesionales**

### **2.1 Planteamiento Central**

El departamento de negocios internacionales de Alkosto, busca realizar un análisis de mercado diario con su competencia directa, esto mediante una para poder tener un panorama claro de la tendencia de los precios, de sus productos en el mercado con los competidores directos. Esto les permite tener un mayor control para poder obtener una ventaja frente a sus competidores y cumplir con el lema de la empresa “Hiper ahorro siempre”.

Se propone establecer un plan de mejora que vaya alineado con las actividades correspondientes a esta área, como lo es una maestra de precios enfatizada en el chequeo de llantas de vehículo, esto para lograr un mayor posicionamiento en el mercado con el factor diferencial del precio en las diferentes marcas de llantas ofertadas por Alkosto. Una maestra de precios hace referencia a una plantilla estructurada en Excel, en la que se contienen links extraídos de las páginas webs de los competidores, esto con el fin de realizar un chequeo diario de precios y poder realizar comparaciones de

cómo está la tendencia de los precios con la competencia. Para la función de esta hay que realizar una secuencia de programación específica para poder vincularla con una macro de precios (ya estipulada) y las plataformas de Alkosto como lo es Geopricer. Para poder desarrollar la actividad se requieren colaboración de otros departamentos, para poder obtener la información necesaria para plantear la estructura de manera correcta esta maestra de precios, hacer la búsqueda requerida de los links en las diferentes páginas webs de los competidores, así mismo teniendo claro las marcas específicas que comercializa Alkosto en llantas de vehículos y las familias específicas de estas.

## **2.2 Importancia, Limitaciones y Alcance**

### ***Importancia***

En Alkosto se implementan diferentes estrategias para lograr cada uno de sus objetivos, esto basándose en las diferentes tendencias, demandas, entre otros factores que afectan el mercado y lográndose adaptar a los cambios que se presentan en los mercados y los consumidores. En el departamento de inteligencia de negocios se establecen diferentes planificaciones enfocadas en mantener un control mucho más riguroso de la tendencia de precios frente a la competencia, esto mediante sus diferentes plantillas de maestras de precios que les permite realizar un chequeo diario de estos, marcando una diferenciación en mantener sus precios más bajos y logrando un mayor posicionamiento en el mercado

### ***Limitaciones***

Al analizar un nicho de mercado tan amplio como lo es las llantas de vehículos, se presentan limitaciones diversas, tales como, la gran cantidad de marcas y referencia que se encuentran en el mercado, los competidores tan amplios que hay, la búsqueda de URL, que debido a la amplitud del mercado que proporciona demasiado amplia.

### ***Alcance***

El alcance de este plan de mejora abarca 2 departamentos, inteligencia de negocios desde donde se plantea y realiza la plantilla, y el departamento de llantas de vehículos, quienes son los beneficiados directamente con este proyecto, obteniendo información diaria de la tendencia de los precios de sus productos.

### **2.3 Objetivo General**

Desarrollar una plantilla estructurada con URLs de las páginas web de la competencia, facilitando realizar un chequeo diario de precios de llantas de vehículos, optimizando este proceso y obteniendo un análisis de precios.

#### **2.3.1 Objetivos Específicos**

- Recopilar datos de precios de llantas en diversos sitios web de la competencia para estructurar una plantilla de análisis de precios
- Elaborar una plantilla en Excel para su programación efectiva y optimización en el manejo de datos.
- Optimizar el proceso de comparación de precios de llantas con la competencia y agilizando la ejecución.

### **3.1 Propuesta de mejora de la practica**

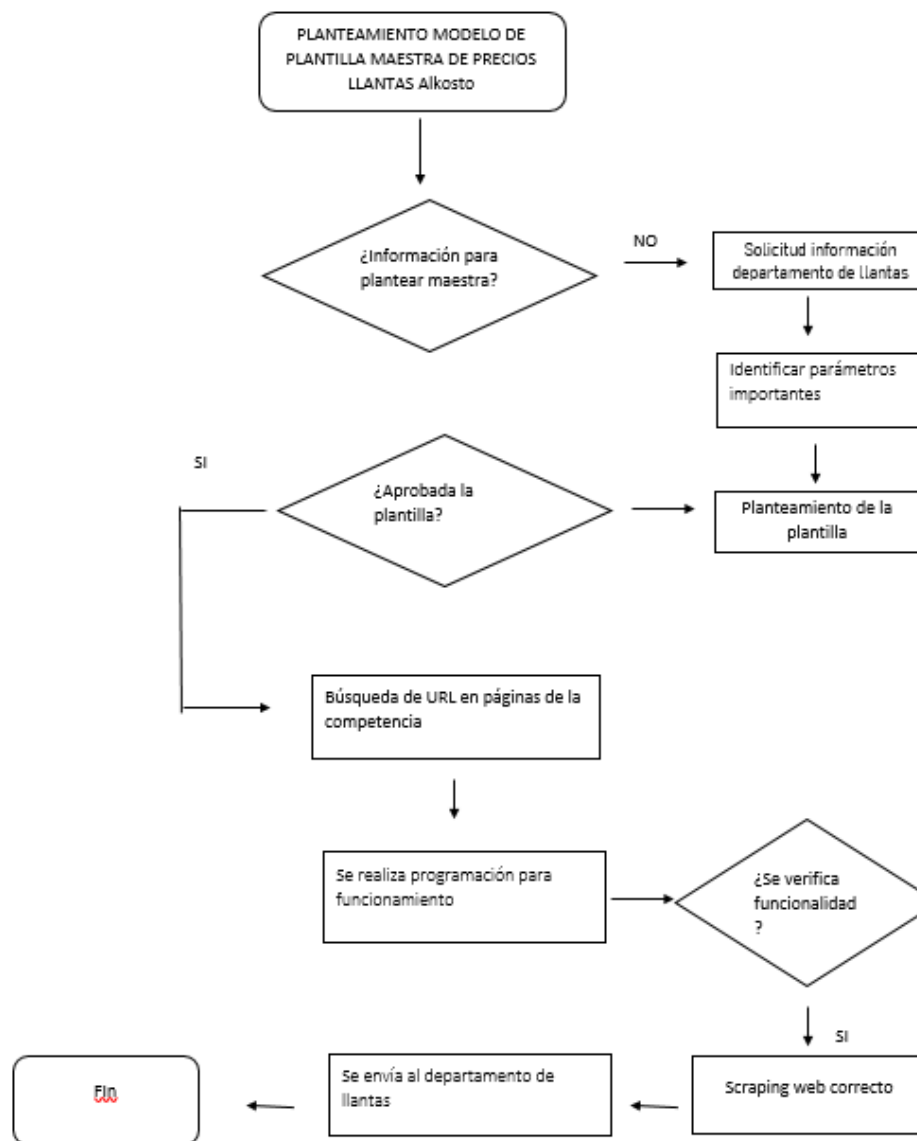
Se propone como plan de mejora una maestra de precios para lograr una comparación y tendencia de precios de llantas de Alkosto con su competencia.

Para iniciar se establecen 5 competidores directos de Alkosto Alkosto en el mercado de llantas, que tuvieran sus respectivas páginas web con Marketplace, en los que se encontraron compañías relevantes: Éxito, Homecenter, Interllantas, Virtual llantas, Tullanta.com . Una vez se obtenga esta información, se procede a analizar el Marketplace en la página de Alkosto, así para obtener los diferentes tipos de llantas y marcas para poder realizar la comparación de precios con estos 5 almacenes. De esto se

obtuvieron 26 marcas entre las cuales se encuentran: Goodyear, Pirelli, General, Continental, Nexen, entre otras.

Una vez se obtiene esta información se procede a realizar la plantilla en Excel, esto basado en la información enviada por el departamento encargado de las llantas de vehículos a quienes se les realizó una solicitud previa, esto también se puede encontrar una base de datos de Alkosto llamada Geopricer, donde diariamente se puede descargar datos correspondientes a los precios actuales del Almacén. Una vez con esta información obtenida se empieza a plantear la plantilla correspondiente. Se realizan 7 filtros correspondientes, propuestos para realizar la plantilla en Excel, en los que se encuentran: Competidores (Éxito, Homecenter, Interllantas, Virtualllantas y tullanta.com), EAN, descripción, familia, líneas, marca y total. Esto basado en las especificaciones más relevantes que se pudieron encontrar el archivo enviado. (véase anexo 1)

Figura 3

**Flujograma inicio planteamiento plantilla**

**Nota:** Elaboración propia, y su respectivo proceso para iniciar el planteamiento de la plantilla en Excel.

Realizada la plantilla correspondiente con la información proporcionada anteriormente se empieza la búsqueda de links correspondientes para poder realizar en un futuro un análisis rápido de

precios. Se inicia con Éxito, se realiza el filtro correspondiente al su Marketplace, para poder analizar productos vendidos exclusivamente por el almacén, se encuentran un aproximado de 300 links de diferentes referencias (Véase anexo 2). Se continua con Homecenter, este almacén en su Marketplace vende directo, entonces no hay la necesidad de realizar un filtro, se empieza la búsqueda de los diferentes links, teniendo en cuenta rigurosamente las familias, referencias y marcas vendidas por Alkosto, al realizar este análisis se encuentran aproximadamente 350 links para poder comparar (Véase anexo 3).

Se procede con Interllantas, virtual llantas y tullanta.com, que son tiendas virtuales y especializadas en llantas de todo tipo, teniendo en cuenta esto, fueron los 3 competidores que se encontraron para referencias iguales que las planteadas para Alkosto, pero el competidor más fuerte de este mercado es Tullanta.com, donde se encontraron más de 450 links (Vease anexo 4).

Una vez se haya recopilado la información requerida con sus respectivos links , se procede a verificar que todos los links hayan quedado de manera adecuada (los links deben quedar con https para luego poder realizar una codificación exitosa) y que los filtros de familia hayan quedado igual al filtro de descripción. Ya teniendo esto en orden, se procede a enviar al departamento de llantas para que sea verificado y avalado para poder ser programada con la macro correspondiente. Al obtener el aval se procede a realizar la macro web llanta, en la que se realiza el web scraping con los links obtenidos anteriormente, mediante una programación realizada junto con el ingeniero del área de inteligencia de negocios, quien es el especializado en esta área específica. Una vez se realice este proceso en su totalidad, se realiza la prueba para verificar que funcione esta de manera correcta, y cumpla con la función ya establecida anteriormente, en la que se obtuvo un resultado satisfactorio, quedando la maestra lista para su uso diario. (véase anexo 5 y 6)

### 3.2 Conclusiones

Es importante recalcar que realizar un plan de mejora dirigido a Alkosto y presentando a departamento de inteligencia de negocios tiene un grado medio de dificultad, esto debido a la gran cantidad de datos que se requieren en la maestra de precios. Al iniciar la búsqueda correspondiente se encontraron diferentes inconvenientes tales como poder encontrar la misma referencia de llantas, familias y marcas, ya que en algunas páginas de competidores se encontraba la misma llanta, pero de importadores diferentes y esto hacia que la variación de precios fuera notoria.

Por otro lado, se presentó un inconveniente al momento de organizar las plantillas, ya que se evidencio que se presentaban problemas en la descripción de las llantas y las familias, están no coincidían, generando un inconveniente alto, ya que no se podría llevar una comparación de precios exitosa al momento de realizar la programación con la macro correspondiente.

El desarrollo de esta plantilla de la maestra de llanta es bastante importante y relevante para el departamento de inteligencia de negocios, debido a que Alkosto como se menciona anteriormente es un importador muy fuerte en el mercado de llantas para vehículos, por eso la importante tan grande de llevar control muy riguroso de los precios y tendencia de este mercado para poder obtener una ventaja competitiva respecto a los otros almacenes y poder atraer mucho más clientes y lograr seguir posicionándose en el mercado de llantas como uno de los almacenes más fuertes en este nicho de mercado.

Hay que tener en cuenta que para el funcionamiento total de la plantilla de la maestra hay que realizar la conexión correspondiente a la macro de llantas, esto mediante una programación especializada que se encuentra a cargo de un ingeniero que pertenece al departamento de inteligencia de negocios, esto realizado en un plazo medio, una vez sea presentada por el grupo de inteligencia de negocios a las personas correspondientes y estas de su aprobación para poder continuar con su finalidad

#### 4.1 Resumen de Actividades Realizadas

Durante la práctica profesional se realizaron distintas actividades, eso relacionado con los objetivos planteados por el departamento de inteligencia de negocios. Durante las primeras semanas se inició con la presentación de los integrantes del área, capacitaciones, conceptos y funciones que correspondían, como las diferentes plantillas de Excel, como funcionaban y todo lo requerido para la adaptación, estas utilizadas para poder realizar las diferentes macro y maestra de los chequeos de precios de los tres principales mercados que se analizaban. La mayor parte de las practicadas fue dedicada a actualizar las maestras con los diferentes links encontrados, también a descargar la información requerida de las maestras de celulares y accesorios y video juegos que fueron las principales designadas para mí. Estas actividades eran asignadas por mi compañero quien estaba encargado del análisis de los negocios y la programación de los tableros de Excel, cada jueves de realizaba una reunión con mi jefa directa y todo mi grupo de trabajo, esto con el fin de dar a conocer el trabajo de la semana, dificultades y logros que se habían tenido.

Como practicante también se tuvo la oportunidad de conocer los diferentes objetivos de Alkosto, como funciona su e-commerce, los estudios de mercado, como se desenvuelve la compañía respecto a la competencia, para así poder tener los conocimientos básicos para poder realizar la maestra de precios de llantas de vehículos para el plan de mejora presentado a equipo de inteligencia de negocios.

#### Tabla 2

*Seguimiento de actividades.*

Ciclo	Labor realizada	Mes	Logros	Dificultades
-------	-----------------	-----	--------	--------------

4.1.1.1 Ciclo 1	Capacitación	Agosto	Función de las macro y maestra.	Sin dificultades.
4.1.1.1 Ciclo 1	Maestra de grandes y pequeños electrodomésticos	Agosto	Aprender a actualización de links .	La maestra era demasiado pesada
4.1.1.2 Ciclo 2	Capacitación sobre el power BI y los diferentes tableros y el E-commer	Septiembre	Entrega de la maestra de precios de manera totalmente exitosa.	Dificultad ya que estos debían quedar obligatoriamente con https.
4.1.1.2 Ciclo 2	Se inicia con la actualización de la maestra de accesorios y video juegos.	Octubre	Ya se tenía un manejo mucho más amplio con las maestra	Hubo referencias que generaban error en la maestra de precios.
4.1.1.3 Ciclo 3	Actualización de la maestra de celulares. Se iniciar investigación sobre IA	Noviembre	Se adquirieron conocimientos básicos sobre IA y las apps de Microsoft	Información poco entendible que requería mucha investigación

4.1.1.4	Se inicia con la	Diciembre	Lograr	Arreglar
Ciclo 4	descargas de las maestras de precios.		interpretar de manera correcta el resultado final	formulas de Excel
4.1.1.4	Se realiza el	Enero	Se ayuda a la	Sin Dificultad
Ciclo 4	ensamble con la nueva practicante		nueva practicante	

**NOTA:** Elaboración propia de tabla que muestra las actividades realizadas durante la práctica. Adaptado de funciones realizadas en Alkosto (2025).

### Referencias

- Alkosto. (s.f.). *Quienes somos*. <https://www.alkosto.com/nuestra-compania/quienes-somos>
- Fajardo, E. H. (03 de 2025). *SCRIBD*. <https://es.scribd.com/document/455863463/ALKOSTO-Mision-Vision>
- Intranet Alkosto. (15 de 01 de 2025). *Intranet Alkosto*. <https://www.alkosto.com/emailVerification>