

**INFORME DE PRÁCTICAS**

**POR**

**ALEJANDRO OSPINA ALVAREZ**

**DOCENTE**

**JAIME ALBERTO ZUÑIGA RAIGOSA**

**UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES**

**2024-01**

**MEDELLÍN**

## TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

TABLA DE ILUSTRACIONES.....	4
GLOSARIO.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
HISTORIA.....	7
MISIÓN.....	8
VISIÓN.....	8
VALORES.....	8
CARGO DESEMPEÑADO.....	9
PERFIL DEL CARGO.....	11
OBJETIVOS DEL CARGO.....	11
ORGANIGRAMA.....	12
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS PARA LA EJECUCIÓN DEL TRABAJO.....	13
CONDICIONES DE TRABAJO.....	13
RIESGOS DEL CARGO.....	14
JUSTIFICACIÓN.....	14
OBJETIVOS.....	16

OBJETIVO GENERAL.....	16
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	16
RESUMEN EJECUTIVO .....	17
PROPUESTA DE VALOR.....	32
APORTE A MI FORMACIÓN PERSONAL.....	33
APORTE A MI FORMACIÓN PROFESIONAL .....	33
CONCLUSIONES .....	34
RECOMENDACIONES.....	35
BIBLIOGRAFÍA.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

**TABLA DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1 .....	12
Ilustración 2 .....	18
Ilustración 3 .....	21
Ilustración 4 .....	22
Ilustración 5 .....	23
Ilustración 6 .....	23
Ilustración 7 .....	24
Ilustración 8 .....	24
Ilustración 9 .....	27
Ilustración 10 .....	29
Ilustración 11 .....	30
Ilustración 12 .....	31
Ilustración 13 .....	31

## INDICE DE TABLA

Tabla 1 .....	9
---------------	---

## GLOSARIO

**NEGOCIACIÓN:** La negociación se puede definir como un proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigidos a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes. Esta habilidad se basa en la capacidad de un individuo para participar en el proceso de forma cooperativa, usando habilidades de comunicación respetuosa y asertiva, con el fin de llegar a acuerdos beneficiosos y aceptables para todas las partes involucradas.

**CONFIDENCIALIDAD:** Confidencialidad es la propiedad de la información, por la que se garantiza que está accesible únicamente a personal autorizado a acceder a dicha información.

**PROACTIVIDAD:** significa anticiparse a los acontecimientos, asumir responsabilidad y tener iniciativa. Las personas proactivas son personas que se adaptan fácilmente a nuevas situaciones, que se toman los fallos como oportunidades de crecimiento y que se anticipan a posibles problemas que puedan surgir en el futuro.

**OFIMÁTICA:** designa al conjunto de técnicas, aplicaciones y herramientas informáticas que se utilizan en funciones de oficina para optimizar, automatizar, mejorar tareas y procedimientos relacionados.

**CENTRALIZACIÓN:** se habla de reunir la decisión de las actividades del Estado, de la administración pública o de cualquier otra organización en su centro. La centralización administrativa conduce a la unidad en la ejecución de las leyes y en la gestión de los servicios.

**ESTÁNDARIZAR:** es el proceso de elaborar, aplicar y mejorar las normas que se emplean en distintas actividades científicas, industriales o económicas, con el fin de ordenarlas y mejorarlas.

El proceso de practicas fue debidamente satisfactorio y enriquecedor en ámbitos personales y laborales.

## **INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo tiene como objetivo evidenciar y mostrar el proceso evolutivo de la práctica profesional realizada en el pregrado de negocios internacionales en la universidad católica Luis amigo. El presente describe las funciones, experiencias y aprendizajes obtenidos durante el periodo de prácticas el cual fue ejecutado en la empresa. (INVERSIONES EURO S.A, 2024)

Con el fin de brindar información acerca del giro 360 que te da el salir de una rutina universitaria en la cual vas 5 días a la semana, a ya enfrentarse a un ambiente plenamente laboral, este sigue siendo educativo como el proceso universitario, pero acá te retas diario por demostrar tus capacidades, evidenciando lo aprendido en el transcurso de la carrera y mostrar la capacidad que como persona tienes de aportar a la sociedad. Mostrar la experiencia vivida con el pasar de los días los últimos 5 meses de prácticas, cumpliendo con los objetivos establecidos por la empresa y aportar ideas de negocio que permitan que la misma crezca, generando un activo muy importante hoy en día para las empresas que es la mentalidad ganadora.

En el presente se evidenciaron procesos de adaptabilidad y convivencia en el trabajo, lo cual es un pilar importante para poder evolucionar en tu empresa, el compañerismo y el trabajo grupal pueden llegar a generar más retos que aporten a la evolución empresarial, que el individualismo

y conformismo que lo único que hacen es distraerte de la realidad laboral, y más en etapa de practicante, la primera experiencia laboral en una empresa, siguiendo horarios, tareas etc.

## **HISTORIA**

### **INVERSIONES EURO S.A.**



(INVERSIONES EURO S.A, 2018)

Euro fue fundado el 28 de diciembre del 2001 por un grupo de emprendedores antioqueños de la ciudad de Medellín, este primer almacén fue abierto en la central mayorista ubicada en Itagüí lógicamente esta se convierte en la sede principal de 21 tiendas ubicadas en diferentes áreas de la ciudad, municipios aledaños y en el atlántico. Somos orgullosamente antioqueños y nos identificamos por ser una marca de origen antioqueño que se ha forjado con los valores y atributos de una raza pujante y visionaria. Somos expertos en llevar lo mejor de nuestra tierra a los hogares, por eso queremos que todos nuestros clientes sientan nuestro orgullo de nuestro origen y que florezca la alegría en todas las familias. Las tiendas, que se están transformando para ofrecer una experiencia única: se están renovando con un concepto diseñado para brindar no solo una mejor experiencia de compra sino también espacios pensados para el disfrute y que se adaptan a las necesidades actuales. Con una inversión superior a los 7.500 millones de pesos,

Inversiones euro S.A. consolida una estrategia de expansión de su actividad comercial, que tiene como premisa el ahorro para los compradores, a través de la adquisición de nuevas tiendas en el Valle de Aburrá y en el Atlántico.



## MISIÓN

“Somos una compañía orientada a satisfacer las necesidades de la canasta básica, dentro de un marco de abundancia, calidad, frescura, servicio y ahorro efectivo, reflejado tanto en nuestros productos y servicios, como en nuestros colaboradores”. (INVERSIONES EURO S.A, 2022)

## VISIÓN

“En el año 2025, seremos una Compañía consolidada en el mercado nacional, como la mejor opción de canasta básica para todos los públicos objetivos.”. (INVERSIONES EURO S.A, 2022)

## VALORES

- **Responsabilidad:** Siendo coherentes entre lo que decimos y lo que hacemos, mostrando capacidad para asumir las consecuencias de nuestros actos, asumiendo nuestras obligaciones con la sociedad a través del bienestar del colaborador y su familia y con el medio ambiente fomentando el cuidado de este.
- **Respeto:** Reconociendo los deberes y derechos propios y los de los demás, escuchando, enfrentando y discerniendo las diferentes posiciones, sin que éstas atenten contra la dignidad e integridad del otro.
  - **Transparencia:** Es la verdad con que expresamos los hechos, la forma como observamos las normas y honramos los compromisos.

Son valores los cuales en el proceso de práctica se han visto reflejados en cada uno de sus colaboradores, permitiendo hacer del proceso de práctica un camino lleno de aprendizajes rodeado de experiencias que forjan el carácter para el mundo laboral al que estamos prontos a enfrentarnos.

## **CARGO DESEMPEÑADO**

El cargo en el cual se está desempeñando el proceso de prácticas se encuentra en el área comercial, área en el cual en estos meses se lleva aportando conocimientos y adquiriendo experiencia junto con los compañeros de trabajo, apoyando el empalme de compras y negociación directa con proveedores. Lo cual consiste en generar un análisis exhaustivo en una base de datos de Excel (cubos de ventas, edades de inventario, portafolios), herramienta pilar que brinda la compañía para ejercer las labores, permitiendo analizar y tomar las mejores decisiones en cuanto a PVP y abastecimiento de los 21 puntos de venta que tiene el euro actualmente, manejando la categoría de aseo personal y aseo hogar con más de 58 proveedores directos. La relación con los proveedores y el contacto directo con ellos permite confirmar cuál es la mejor opción como empresa, y tener informado sobre inconsistencias que se puedan generar en temas de Órdenes de compra y logística de distribución de ella.

También apoyando el área de importaciones de la compañía, generando documentación requerida para este proceso, se ha traído aceite vegetal, atunes, y aceite de oliva desde Ecuador, y también con frecuencia vinos desde España y actualmente incursionando en el mercado de los madurados importados directamente desde España.

Antes de iniciar con el proceso de ejercer las actividades mencionadas anteriormente, se cuenta con una profunda capacitación por parte de los compañeros de trabajo acerca de cómo funciona la empresa, compartiendo datos exclusivos de la empresa y de prohibida exposición, ya que se tiene una competencia fuerte en el mercado, y cada empresa se encarga de implementar las estrategias que bien traigan beneficios a ella.

*Tabla 1*

CAPACITACIÓN	DESARROLLO
--------------	------------

Análisis de base de datos corporativas	Se explicó el manejo de las herramientas de base de datos de Excel y los parámetros a utilizar para generar una orden de compra directa.
Manejo de aplicativo siesa.	En este aplicativo es donde se ejecuta lo analizado en la base de datos de Excel, es la herramienta en la cual se generan las ODC acompañado de un análisis más directo del vendedor en los 21 puntos de venta. Allí se ejecuta TODO para que pueda quedar consolidado en el sistema como tarea hecha.
Manejo de distribución desde CEDI a PVTa	aportando ideas y variables para acomodar la distribución de las mercancías a los puntos de venta
Normas de negociación	Muy importantes al momento de negociar con proveedores o en el momento de tomar cualquier decisión para la compañía.

Proceso de importación	Se generó la debida explicación de temas legales y documentación requerida para hacer este proceso un éxito, desde la primera negociación con el proveedor en el exterior, hasta el transporte final de la mercancía a cada punto de venta.
------------------------	---

## **PERFIL DEL CARGO**

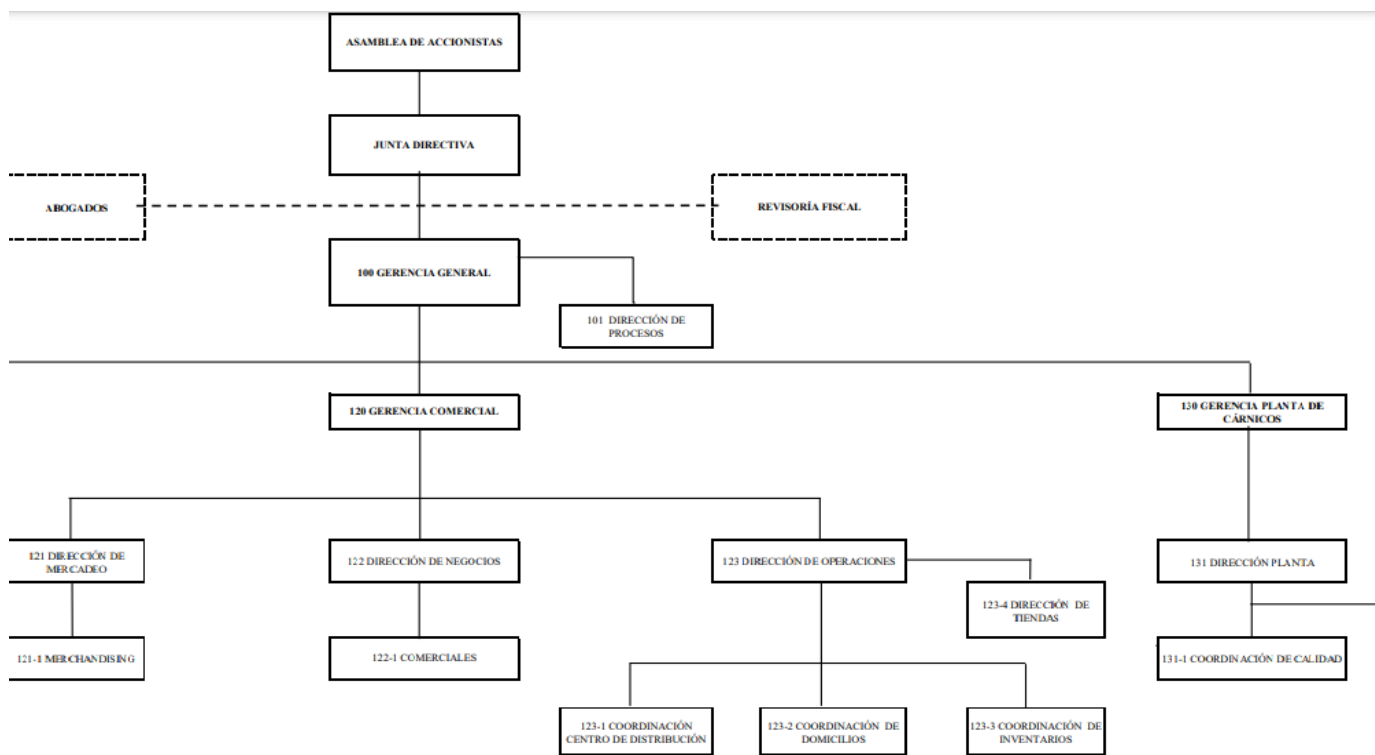
La persona que quiera desempeñar las tareas mencionadas anteriormente debe ser una persona que sea muy activa ANALITICA y dispuesta a resolver los diferentes retos que se presentan a la hora de realizar las labores, la persona debe saber trabajar en equipo, mantener la calma ante situaciones de estrés o trabajo bajo presión. Ya que es un trabajo que depende del abastecimiento de los puntos de venta de la compañía, el área comercial es la generadora de la mayor parte porcentual de los ingresos de la empresa, lo cual requiere que los colaboradores que están en el área comercial dispongan de toda la actitud y análisis que puedan aportar mejora para ellos.

Por otro lado se debe tener un buen manejo en las herramientas ofimáticas especialmente en el Excel, ya que la mayoría de las actividades son de digitación en Excel, además se debe tener un buen manejo y control al manejar las plataformas y herramientas que brinda la empresa, no dejando a un lado la buena expresión oral y la capacidad de atención al cliente que se debe tener al generar un contacto directo con un proveedor, es de suma importancia que forjes un carácter de decisión y que frente a cualquier situación pongas la empresa como pilar fundamental al momento de toma de decisiones.

## **OBJETIVOS DEL CARGO**

- Aportar crecimiento a la compañía con las labores bien desempeñadas
- Generar tranquilidad laboral con las tareas del cargo
- Cumplir con las metas y retos mensuales establecidos por mi jefe
- Crear un equipo de trabajo sólido y rentable
- Fortalecer la posición competitiva de la empresa a nivel nacional e internacional
- Expandir la presencia geográfica de la empresa.

## ORGANIGRAMA



*Ilustración 1*

(BASE DE DATOS SURO SUPERMERCADOS, 2024)

Con base a la imagen anterior. Se puede evidenciar el organigrama del área comercial de la empresa inversiones euro S.A, donde la gerente comercial está encabezando el análisis, ya que ella es la encargada de cualquier tipo de decisiones que se genere en cuanto a comercio en la compañía, seguido de ella está el gerente de mercadeo, que se encarga de temas de página web y publicidad en redes sociales, El gerente de distribución y procesos, encargado de la ejecución de transporte de la mercancía desde bodega CEDI a los puntos de venta.

La siguiente parte es representada por los directores de negocio, categoría aseo, categoría abarrotes y licores, carnes frías y grano. Seguido de ellos los administradores de las categorías, y los de base de datos

## **HERRAMIENTAS Y EQUIPOS PARA LA EJECUCIÓN DEL TRABAJO**

Para realizar las tareas de manera adecuada, lo esencial que se necesita para cumplir las funciones es un escritorio, silla y el computador con acceso a todas las carpetas del área y apto con una VPN para utilización de aplicativos para poder estar actualizando la información de los proveedores y tiendas.

Brindan también herramientas como cuadernos, agendas, calendarios, lapiceros, marcadores, tijeras. Todo tipo de elementos necesarios para ejecutar las tareas de manera adecuada, ya que contamos con área de suministros donde podemos pedir según la necesidad de cada colaborador, desde un lapicero hasta un computador nuevo.

Se cuenta con compañeros dispuestos a la explicación requerida de algún proceso de ser requerida de la parte, con paciencia y la capacidad de brindarle a él practicante el proceso de aprender cada vez más y sacar el mejor potencial que tenga, es una empresa que se destaca por el compañerismo, siempre habrá alguien dispuesto a ayudar con un tema en específico el cual en el momento no tenga las ideas de como implementarlo, Hablando desde el cargo más alto, hasta el más bajo, son personas muy humanas.

## **CONDICIONES DE TRABAJO**

Las condiciones de trabajo en la empresa inversiones euro S.A, son óptimas, cuenta con buen espacio para ejecución de labores, baños limpios, se cuenta con una cocina con microondas y una nevera grande para guardar el desayuno y almuerzo de todos los días. El ambiente laboral es muy sano debido a las personas que están en él, personas amables y generosas. Es un espacio pensado en el colaborador ya que no hay algo que falte debido a que como se mencionó anteriormente, se cuenta con un área de suministros la cual se encarga de suministrar, valga la redundancia cualquier elemento específicamente requerido para la ejecución de las labores.

## **RIESGOS DEL CARGO**

- Se debe respetar la confidencialidad de la empresa, si se incumple la empresa puede dar por terminado el contrato de aprendizaje, lo cual afecta al estudiante.
- Informar de manera inmediata cuando se generen inconsistencias en el proceso de negociación y compra, en caso de no hacerlo se entiende como maquillar cifras lo cual puede dar cárcel y terminación del contrato.
- Cumplir con los horarios establecidos por la empresa para evitar sanciones. (lunes a viernes de 8:00 AM – 5:30 PM).
- No consumir ningún tipo de drogas o licor en horario laboral y dentro la compañía, al incumplir esto puede haber sanciones.
- Generar cualquier tipo de estrategia con algún tercero en contra de la compañía. Generaría la expulsión inmediata.

## **JUSTIFICACIÓN**

El proceso de prácticas en la carrera profesional es algo de gran importancia y a la vez de aprendizaje, donde se pone en práctica todo lo visto durante la carrera; este proceso sirve de gran experiencia para formarse mejor profesionalmente y tener un mejor conocimiento y dominación con los temas importantes de la carrera y desarrollar mejor las actividades propuestas en la compañía. Las posibilidades de realizar prácticas les brindan a los estudiantes la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en el aula a situaciones reales de trabajo, esto les permite desarrollar habilidades prácticas y ganar experiencia relevante para su futura carrera. Durante el proceso de prácticas, los estudiantes tienen la oportunidad de establecer conexiones profesionales valiosas dentro de la empresa y la industria en general, estas redes de contactos pueden ser fundamentales para el desarrollo profesional a futuro; para muchos estudiantes, las oportunidades de prácticas sirven como una puerta de entrada al mercado laboral. Al demostrar su valía durante las prácticas, muchos estudiantes tienen la posibilidad de ser contratados como empleados a tiempo completo una vez que completan sus estudios.

Para que el proceso de prácticas sea satisfactorio depende mucho de la empresa que se escoja y del ambiente laboral que allí se genere, si estos puntos son positivos este proceso se hace más

agradable y de mucho aprendizaje porque se está haciendo lo que le gusta a la persona y lo que quiere perfeccionar y aprender cada día más de personas ya establecidas y con mayor experiencia en el ámbito.

Durante el proceso de las prácticas, se tiene la oportunidad de desarrollar habilidades esenciales, como la resolución de problemas, la toma de decisiones, el trabajo en equipo y la comunicación efectiva, estos aspectos son cruciales para el éxito a futuro de la persona en el mundo profesional. Las prácticas profesionales permiten identificar y reclutar talentos jóvenes con un buen potencial, que ayudan a contribuir al éxito de la empresa a largo plazo, al momento de la compañía ofrecer la experiencia práctica en un entorno laboral, se puede evaluar de una mejor manera la adaptabilidad, habilidades y potencial de crecimiento del estudiante y de esta manera ayudarle a crecer profesionalmente, ya que los estudiantes aportan nuevas ideas, enfoques innovadores y conocimientos actualizados al equipo de trabajo

Hablando laboralmente, por medio de las prácticas se expone lo que en verdad es el mundo laboral, esto permite que la persona se familiarice con lo que es la cultura organizacional, las dinámicas, políticas del lugar de trabajo y también se puede conocer las expectativas profesionales de la persona. Su participación en proyectos específicos puede generar nuevas soluciones y estrategias que impulsen la innovación en la empresa. Es por eso, que, al asignar proyectos y responsabilidades a los estudiantes, se fomenta el liderazgo y la capacidad de gestión entre los empleados.

El Euro es una muy buena empresa que le abre las puertas a los estudiantes que requieren realizar sus prácticas, es una empresa de muy buen ambiente laboral, eso es algo muy importante, porque así el aprendizaje es más positivo, este aprendizaje también depende mucho del líder que se tenga a cargo, si esta persona sabe liderar y apoyar las actividades el proceso de aprendizaje es más exitoso y efectivo.

Lo que se espera de un proceso de prácticas en una empresa, es aprender y adquirir conocimientos que enriquecen a la persona y le ayuda a crecer cada día más tanto personalmente como profesionalmente, al ser esto posible se abren más oportunidades laborales ya que se tiene una mejor dominación de diferentes temas, plataformas que se usan cotidianamente.

Realizar las prácticas empresariales te abre las puertas al mundo, conociendo personas altamente calificadas en experiencia de lo que uno quiere llegar a ser más adelante, Viéndolas como referentes y adecuando estas capacidades a la categorización de cada persona, sacando el mejor de los provechos y destacar en el formato, uno como practicante lo pueden ver como el que menos puede aportar, tomando cada uno de los aprendizajes que se reciban al momento de evolucionar en el proceso y adecuarlo a la necesidad de la empresa y lo que busca ella en un colaborador, lo que permite brindar estrategias e implementar un proyecto para darle solución a uno de tantos problemas que se presentan en empresas como esta.

La recomendación a futuro en otra empresa depende únicamente de ti, de las ganas, la capacidad y la forma en la cual ejecutamos las tareas, de nada sirve conocer personas en el proceso si tu no hiciste algo que te hiciera resaltar de los demás.

Las ventajas de realizar las prácticas en una empresa, es que se puede explorar diferentes campos y áreas, esto ayuda a que la persona reconozca sus habilidades y fortalezas y también se incline por un área y ayuda a aclarar mejor las expectativas profesionales.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Generar una correcta negociación la cual pueda implementar a la empresa una oportunidad de crecimiento con la realización de órdenes de compra teniendo en cuenta la compra adecuada con la cantidad adecuada para el momento adecuado en los 21 puntos de venta.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Revisar la base de datos empresarial, la cual nos muestra la situación actual de ella frente a cada uno de los proveedores.
- Entender el comportamiento del mercado frente a la competencia
- Analizar las mejores estrategias a implementar para aportar crecimiento a la compañía

- Identificar posibles problemas que están afectando el crecimiento de proveedores en la compañía.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Cuando una empresa cuenta con diferentes negociaciones estratégicas para un beneficio propio o común, es muy importante centralizar temas importantes como estudios de mercado, segmentación de mercados y cumplir el marco legal establecido independiente el lugar donde se establece la negociación, Esto hablando desde la posible proyección de la apertura de un nuevo punto de venta, hasta la confidencialidad que se debe tener al establecer un contacto directo con un proveedor ingresado a la compañía, Des logando así términos y condiciones de precios de compra de cada una de las referencias incluidas al portafolio de producto del proveedor en el supermercado, respetando los márgenes de rentabilidad que se establezcan al inicio, y si se genera alguna alteración de este en medio del proceso evolutivo de ambas compañías debe ser comunicado con anterioridad para evitar inconsistencias al momento de generar las órdenes.

Cuando un proveedor entra a la compañía se le generan una cantidad significativa de contratos donde se establecen los términos y condiciones implementados por la empresa, profundizar en ello no es posible debido a que es un trabajo directamente de gerencia y esta información es confidencial de la compañía, basándose en la experiencia en puntos importantes que en el cargo desempeñado se han visto reflejados y que si no se cumplen no se puede continuar con el proceso de compra de mercancía y suministros.

En el proceso de prácticas se ha identificado que el Euro es una empresa que se encarga minuciosamente de qué cada uno de sus colaboradores y cada uno de los proveedores cumplan con el margen político reglamentario establecido en el entorno en el que ellos se encuentran que es el entorno de compras y suministro de alimentos para la canasta familiar.

En las labores desempeñadas se ha confirmado que cuentan con un sistema el cual codifica cada información establecida en el contrato previamente firmado por ambas partes donde se evidencian temas de costos temas de rentabilidad temas de margen teórico por la norma de cada una de las dos empresas involucradas.

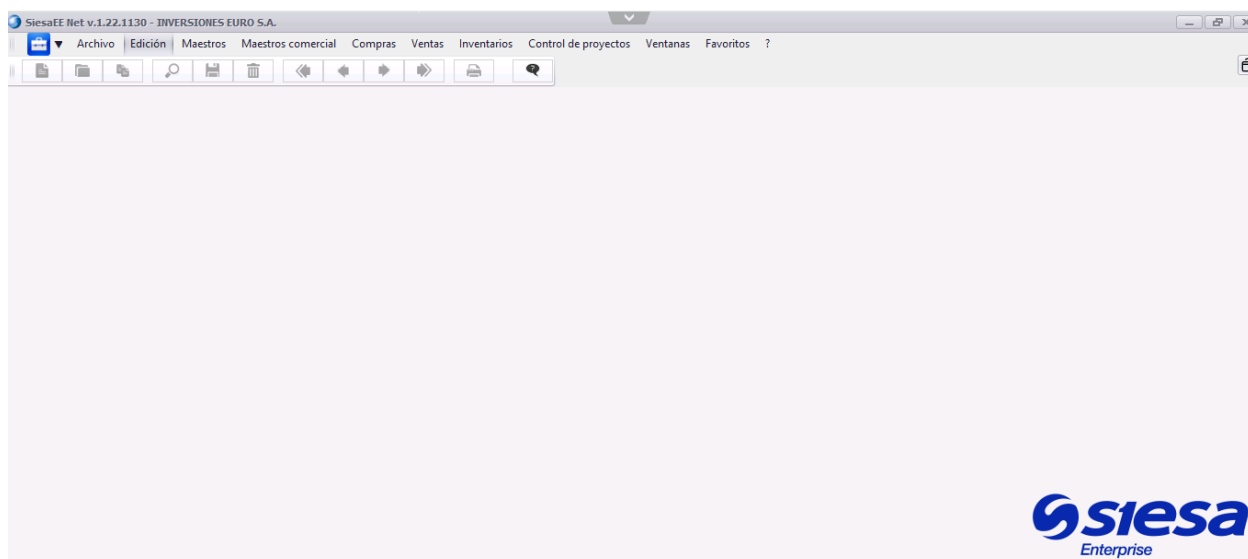


Ilustración 2

(INVERSIONES EURO S.A- SIESA, 2024)

Al sistema llamado SIESA tiene acceso cada uno de los colaboradores que se dedican plenamente a la generación de órdenes de compra y análisis de base de datos y a la situación actual de la empresa frente a cada uno de los proveedores como se mencionaba anteriormente la empresa cuenta con este programa, donde codifican cada uno de los parámetros establecidos en el contrato y si hay alguna diferencia, alguna novedad, o algún cambio generado a lo que ya anteriormente estaba codificado y no fue informado por el proveedor o en algunos casos no fue realizado por los compañeros de base de datos esto no va a permitir avanzar con el tema de la generación de la orden de compra porque son temas muy legales que se establecen en ese momento para que no vayan a tener inconvenientes al momento de recibir la mercancía en temas de facturación en temas de impuestos en tema de la Dian y de temas de cada una de las entidades que se encargan de regular el proceso de compras aquí a nivel nacional.

Esto es un tema que se ve muy frecuentemente debido a que como empresa que se encarga de la comercialización de productos de canasta familiar y de categorías B2 se encuentran en una situación en la cual se deben adaptar a las tendencias del mercado, es decir, a tendencias como las promociones, los descuentos, los días de la Madre, de los días en los cuales se generan bastante consumo de cada uno de estos productos implementan

estrategias para que se vendan cada vez más y se genera la rotación de ellos, lo cual Conlleva a que el proveedor previamente vuelva a generar una negociación con el director encargado del área para que codifiquen el precio nuevo sin afectar la rentabilidad de ninguna de las dos empresas. Esto permitiendo el correcto funcionamiento de la generación de la orden de compra y no afectar directamente a la rentabilidad y el proceso de negociación de la empresa.

Se categorizan los productos más vendidos por cada proveedor y cada departamento y se tiene muy en cuenta el mantener ese producto surtido en cada uno de las tiendas debido a que se tiene una gran competencia a nivel nacional como lo es el éxito, como lo es el mercado la vaquita, como lo es Carulla, como lo siguen siendo cada vez más los supermercados que se van incursionando al entorno del comercio, entonces cuentan con la potestad y la directriz de encargarse de que esa mercancía esté Cada semana que se genere la orden de compra establecida y se encuentre física en el inventario de las tiendas. Debido a que como se tiene bastante competencia como compañía se debe asegurar de que el proveedor no le esté enviando la mercancía a otro supermercado y esté dejando a la compañía sin la mercancía requerida.

Esto requiere de un análisis exhaustivo en la base de datos donde se dan cuenta cuánto se ordena por cantidad de cada referencia al proveedor y cuanto se entregó, si se identifica una diferencia grande simultáneamente en la entrega de estos productos, conlleva a una investigación de mercados donde se puede dar cuenta si es que realmente el producto está agotado por el proveedor o está haciendo entregado a otras Compañías y se están dejando agotados como compañía.

El Marco legal establecido indica que como empresa capacitada para incursionar a nuevos proveedores, se tiene la potestad de contar la cantidad adecuada según la necesidad de la Tienda y que si se sufre inconsistencias las cuales no permitan entregar la mercancía a cada uno de los puntos de venta esta debe ser informada con anterioridad para tomar un plan de acción y evitar generar agotados en las tiendas. El ítem fundamental y directriz dada por gerencia general a los generadores de órdenes de compra, es evitar el agotado en las tiendas debido a que tener un agotado en las tiendas y más de un producto que tiene buena rotación va a generar crecimiento afectando directamente los activos de la compañía.

Como se mencionó anteriormente no es posible entrar a detalles sobre el proceso y las cláusulas establecidas detalladamente que la empresa pone como compañía a los proveedores que van a ingresar a este supermercado es información confidencial de la empresa y es manejada directamente desde gerencia general, ellos son los encargados de establecer costos, de establecer impuestos, de establecer papeles, de establecer documentación requerida, para que la empresa sea legalmente constituida y que a medida de que vaya evolucionando el proceso de negociaciones se vea ese proceso y ese Marco establecido legal que se tiene desde el principio en la evolución de los proveedores en el supermercado. encargarse de qué esas normas que tienen establecidas anteriormente se cumplan al momento de generar las órdenes de compra y la evolución de cada uno de los procesos generando cumplimiento a los objetivos.

Se ha evidenciado en el camino de los últimos cinco meses que se ha ejecutado el proceso de las prácticas, que la empresa inversiones Euro S.A. es una empresa legalmente constituida que cumple con cada uno de los marcos legales que pide el gobierno nacional para poder ejecutar las funciones en el en el ámbito comercial debido a que el tema de incursionar con un proveedor Estamos expuestos como compañía a generar cualquier tipo de inconsistencia que se pueda ver sea directa o indirectamente en nosotros entonces por eso es bastante importante, si rigen ese proceso y esas normas que ellos establecen en sus reuniones de gerencia.

Por ejemplo últimamente al pasar de las últimas dos semanas se ha demostrado que los comportamientos inadecuados de los dueños directos de uno de los proveedores de la compañía, los cuales están generando escándalos en prensa nacionales está generando escándalos a nivel internacional Viéndose involucrados en temas complicados y en temas que por ley no son totalmente legales, que se ejecuta frente a ello ?, si son proveedores que esta establecidos en la compañía y que se generaban las órdenes de compra este proceso se frena para evitar generar movimientos de cartera y que de una u otra manera se vea una relación entre las dos empresas. Ante ello, un problema como este se procede a parar la compra y se le solicita nuevamente el proveedor toda la papelería legal donde indique y haga ver después de un análisis que no son Empresas que tengan un responsable legal que esté incurriendo en el comportamiento inadecuado.

Esto hablando del Marco legal es básicamente lo se puede aportar frente a ello porque es lo que se ha logrado evidenciar en el proceso como colaborador de la compañía.

Cuando se obtiene este proceso realizado, el proveedor pasa directamente donde el encargado de generarle la explicación y darle una detallada muestra con bases de datos y hechos que verifiquen la confidencialidad y la veracidad de lo que se está expresando en la herramienta de trabajo se expone cómo funciona el tema de las órdenes de compra, se muestran las referencias que tienen activas en el portafolio de la Tienda como proveedores.

C.O.	Nro orden	Fecha	Estado	Razón social proveedor	Moneda docto	Valor bruto	Valor descuentos	V
ACA	OCE-02460430	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	3.876.390,00	0,00	
BEL	OCE-08410418	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	1.497.398,00	0,00	
CAR	OCE-02152725	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	482.905,00	0,00	
FLO	OCE-04646026	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	5.321.444,00	0,00	
FRO	OCE-02483878	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	7.414.338,00	0,00	
GUA	OCE-07032605	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	2.028.939,00	0,00	
ITA	OCE-01285210	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	266.248,00	0,00	
LAU	OCE-04048931	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	3.068.050,00	0,00	
LLA	OCE-02365755	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	3.362.441,00	0,00	
LOB	OCE-05740848	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	2.557.882,00	0,00	
MAY	OCE-03065055	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	3.140.144,00	0,00	
MIX	OCE-04633289	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	776.650,00	0,00	
MON	OCE-01969973	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	667.398,00	0,00	
MUR	OCE-03641942	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	1.142.418,00	0,00	
NUM	OCE-02059833	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	426.777,00	0,00	
ROS	OCE-03030250	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	614.965,00	0,00	
SAB	OCE-06042214	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	4.120.399,00	0,00	
SAL	OCE-07821579	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	5.537.069,00	0,00	
TER	OCE-08031257	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	2.528.282,00	0,00	
VEG	OCE-05046250	16/05/2024	Cumplido	RECAMIER S A	COP	3.569.803,00	0,00	

Ilustración 3

(INVERSIONES EURO S.A- SIESA, 2024)

Se cuenta con 21 tiendas, no todos los proveedores tienen referencias activas en los 21 tiendas hay unos que se centran nada más en tiendas tipo A que son las tiendas que más venden que en este caso son las tres de Antioquía que son frontera Salomón y Llano grande entonces se les muestra el portafolio, se les hace una actualización de estos datos, se les muestra cómo es el comportamiento de las ventas debido a que se tiene un acceso directo al cubo de ventas.

MARCA	All	▼					
ESTADO ITEM	1	▼					
AÑO	2024	▼					
CATEGORIA	All	▼					
MES	(Varios elementos)	▼					
SUBSEGMENTO	All	▼					
DEPARTAMENTO	All	▼					
CLASE	All	▼					
SEMANA	All	▼					
PROVEEDOR	PREBEL S.A	▼					
SUBCATEGORIA	All	▼					
FECHA CODIFICACION	All	▼					
DIA	All	▼					
			Valores				
CO	COD BARRAS	▼	REFERENCIA	▼	DESCRIPCION	▼	CANT DISPONIBLE PENDI POR ENTRAR UNIDADES

*Ilustración 4*

#### (INVERSIONES EURO S.A, 2024)

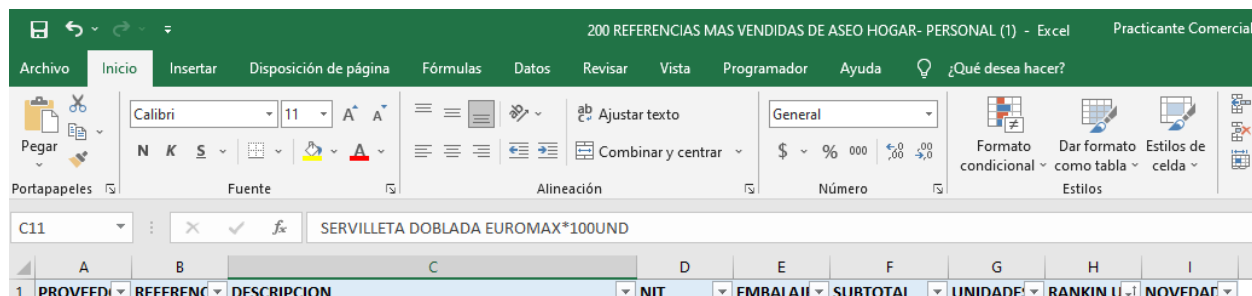
Donde este muestra el comportamiento de las ventas por referencia y por punto de venta en cada uno de los meses del último año, es decir, se coge el número de ventas de cada mes de esa referencia y se observa como ha subido, como ha bajado, si ha aumentado la venta, si se tiene que pedir más o si ha disminuido la venta. Le buscamos el motivo por el cual ha disminuido, se le enseña cómo sacar el promedio de venta de cada uno de estas referencias y lo que va a ayudar a generar un entendimiento al proveedor de cómo se le hace el proceso de compra.

Ellos cuentan con varios sistemas donde reciben las órdenes de compra que se les envían desde la compañía Euro, que son dos se llama Eddie Carvajal (OCE) y se llama SIDEL (OCS) esto es importante tenerlo en cuenta porque al momento de generar una orden de compra y se genera por un aplicativo diferente al que la compañía proveedora maneja no les va a llegar las órdenes de compra lo que va a generar agotados en las tiendas, después de explicado todo este proceso se les enseña a ellos también el inventario que tienen disponible en cada referencia en cada punto de venta y miramos estrategias para poder aumentar la venta de cada una de ellas.

Es un proceso de bastante acompañamiento directo de ambas partes donde se debe comunicar Super bien el proveedor y el comprador, porque cualquier inconsistencia puede surgir en el momento de generar la orden de compra y generar las entregas entonces es bastante importante tener estos conocimientos por parte de ellos de cómo es el trabajo ejecutado y también tener el conocimiento por parte de ellos de cómo trabajan ellos frente al recibimiento de las órdenes de compra.

Se comparte también un análisis de datos utilizados en el aplicativo Excel donde muestra las referencias que son las más vendidas, cuántas cantidades se necesitan de esa referencia para las

referencias más vendidas que fueron establecidas por directriz de gerencia para 28 días mercancía tiene que estar directa para los 28 días y sacarlo de los promedios de venta que tuvo esta referencia en los últimos 12 meses.



*Ilustración 5*

La compañía estaba en el proceso de parametrización, la parametrización es un seguimiento que se le hace a cada proveedor donde por medio de una base de datos y varios parámetros que se establecen como el inventario, como el promedio de venta mensual, promedio de venta diaria, como el Stock que tenga, como muchos otros parámetros que se establecen en la compañía, esto con el fin de mejorar la calidad de compra y la calidad de experiencia de venta de cada uno de los proveedores, eso fue un proceso que necesita de adaptabilidad de forma ágil.



*Ilustración 6*

Proveedores como lo ha sido Colgate, Unilever, Procter, detergentes, entre otros en la categoría de aseo son los primeros proveedores que se optimizaron en la compañía para tener en cuenta todos estos parámetros ya que son los más grandes en la categoría de aseo hogar y personal, van aproximadamente dos años de que se comenzó el proceso de parametrización y hasta inicio de este año fue que se empezó a haber una mejora de ello, debido a que cada vez hay más oportunidades, cada vez hay más puntos de mejora, cada vez se le agrega una variable más que pueda aportar a llegar a un fin en común, que sería el tema de reducir los agotados y comprar la cantidad adecuada, en el momento adecuado, gracias a implementar estas estrategias con estos proveedores tan grandes a los demás proveedores de la categoría aseo personal y aseo hogar se les implementó la misma Técnica y la misma estrategia debido a que se necesitaba validar y rectificar que si funcionaba en proveedores tan grandes de los cuales se compran más de 300 millones de

pesos semanales, funcionaba en estos proveedores tan grandes con temas logísticos con temas de inventarios y con temas de promedio de venta, podría funcionar con las demás categorías entonces de a poquito se van a añadiendo nuevos proveedores parametrizados al portafolio del Euro.

Como todos los procesos esto es un proceso que ha venido presentando algunas fallas debido a que cada vez se van implementando más variables en este caso es bastante importante resaltar el tema de las edades de inventario, manejando un cubo que se llama edades de inventario.

FECHA	2024-05-15				
CATEGORIA	All				
PROVEEDOR	PREBEL S.A				
DEPARTAMENTO	All				
Etiquetas de fila		COSTO DE 0 A 30	COSTO DE 30 A 45	COSTO DE 45 A 90	COSTO MAS DE 90
		TOTAL_COSTO			

Ilustración 7

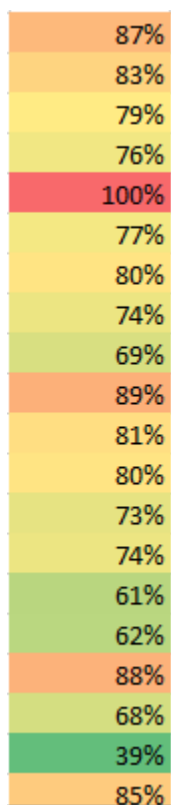


Ilustración 8

Donde se tiene acceso a cada una de las cantidades por referencia que hay en los centros de operación, este cubo consta de cuatro casillas que se denominan: casilla de 0 a 30 días, de 30 a 45 días, de 45 a 90, y más de 90 días, estamos hablando de cantidades que se venden de cero a 30 de 30 45 de 45 90 y más de 90 días como directriz general se piden centrarse principalmente en la casilla más de 90 días, que es donde se encuentran todas aquellas referencias con cantidades disponibles que tienen más de 90 días, es decir más de tres meses, meses sin tener rotación o sea están exhibidas y no tienen ningún tipo de rotación, no tienen venta lo que hace identificarlas para así hablar directamente con el proveedor y que este, junto de la mano del Euro genere una estrategia de marketing para impulsar y que esas referencias tengan rotación porque es bastante importante sacar esas edades de inventario, ya que es dinero que queda estancado de la compañía. A la fecha se tienen varios millones entre todos los proveedores de la compañía, no solamente aseo personal sino en general, que son referencias que no se venden entonces es importante generar un plan de mercadeo, un plan de ejecución frente a ello para que la mercancía rote.

Es un trabajo que toma mucho tiempo, un trabajo que inicialmente se necesita analizar por parte del área comercial e identificar las cantidades y donde se concentra esta mercancía y también después de ello hacérselo saber al proveedor para que el proveedor tenga conocimiento y junto con sus mercaderistas pueda llegar a fondo sobre esa situación y encuentren un motivo por el cual esa referencia no ha tenido rotación y llegando así a la conclusión de presentar el plan de marketing que tenga frente a ello, junto con los directivos y los gerentes aportar para que eso se haga una realidad o definitivamente descartarlo y buscar una mejor opción, el tema de las edades de inventario puede afectar en tema de los pagos que se le hacen a los proveedores, el Euro maneja un pago de cada 30 de cada mes, se le genera el pago a los proveedores sobre la mercancía comprada cada semana, entonces si se tiene mercancía estancada por un valor muy alto los de tesorería y contabilidad van a decir que primero se necesita desplazar esa mercancía y hacer que esta rote para poder generar el pago, lo que se llama en esta empresa bloqueo por pagos ( la mercancía no se puede pedir porque no vamos a tener con que pagarlo.)

Muchos más retos se van a ir presentando a mediados de que evolucione el proceso de los parametrización pero lo ideal es tener las herramientas sólidas y el personal capacitado para buscar una solución y avanzar frente a ello como se ha venido haciendo con cada una de las situaciones que se han venido presentando en la compañía por eso tan importante tener un equipo de trabajo

sólido que trabaje en equipo, que trabajen unidos, porque realmente el trabajo de mercadeo y el trabajo de marketing comercial y el tema de compras va de la mano a toda el área comercial estar alineados con la gente de marketing, estar alineados con la gente de despacho, estar alineados con los directores de compra es lo ideal para hacer un proceso ameno de compra.

El tema comercial donde se ha desempeñado las labores en este momento es un tema que abarca tener demasiado conocimientos sobre el mercado al que estamos expuestos hoy en día, de los cambios, de las evoluciones, de las estrategias, que simplemente para seguir posicionando una marca hay que generar adaptabilidad sobre ello, porque posicionar una marca no es para nada fácil y más que todos los días evolucionan las personas, evoluciona la forma de comprar evolucionan demasiadas cosas que a uno como personal capacitado en el área comercial debe estar muy atento a esos cambios drásticos y a la evolución del mercado a nivel no solamente nacional sino internacional.

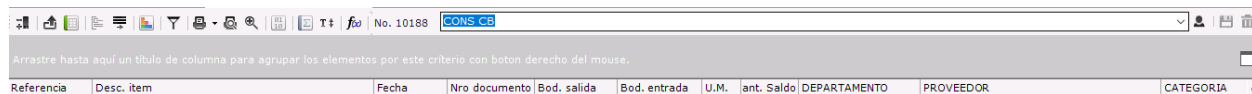
Otro ítem muy importante que se tiene que tener en cuenta, en la compañía al momento de hacer una orden de compra es que el euro cuenta con una bodega de despacho denominada el CEDI, donde llega gran parte de la mercancía de la categoría de aseo hogar y aseo personal como se mencionaba anteriormente, proveedores que envían su mercancía directamente al CEDI y desde el CEDI se les genera despacho a las tiendas.

Es un tema que ha sido muy complicado porque es complejo alinear la forma de trabajar de nosotros en el área comercial, al área de inventarios que son los que se encargan de hacer el despacho a las tiendas. un ejemplo es que se pide la cantidad necesaria, la cantidad adecuada, para el momento adecuado en cada punto de venta y el proveedor hace la entrega en el centro de distribución CEDI, el personal encargado del CEDI se encarga de coger la distribución o en este caso como le llamamos , la requisición, que los mismos colaboradores hacen aparte de la orden de compra para que quede bien distribuida la mercancía, cogiendo el documento como soporte y utilizándolo para hacer el debido despacho de la mercancía a cada una de las tiendas el tema complejo ahí es que nunca se despacha la cantidad que el área solicita, si se solicitan 20 cajas de una crema dental para una Tienda el CEDI está despachando 10 U únicamente lo que va a generar agotados porque las 20 U están siendo solicitadas para los días de consumo de esa misma Tienda.

Ha sido un reto alinear los colaboradores por un mismo fin porque a la final todos trabajamos en el Euro ha sido bastante tedioso el reto de alinear esas partes, pero se ha logrado este proceso con tranquilidad con paciencia explicando y aportando conocimiento y nuevas variables que permitan tener en cuenta que la mercancía que se está enviando o la que está entrando al CEDI es la que se está distribuyendo a cada punto de venta.

En el proceso se han encontrado diferencias, en el proceso se han encontrado inconformidades, pero hay que dejar esos temas un lado porque lo importante es escuchar la opinión de todas las personas y frente a ello buscar una solución colectiva que vaya al bien del Euro que es la empresa en la cual todos desempeñan las labores, entonces se ha venido avanzando porque es preocupante al principio ver qué proveedores tan grandes como lo son Colgate se están quedando sin mercancía en las tiendas y con la mercancía guardada en la bodega, entonces se implementó un plan de acción que permite a los colaboradores validar el estado de la mercancía cuando está en tránsito cuando sale de la bodega y qué cantidades van a entrar a la Tienda.

Es una variable más que se debe tener en cuenta al montar una orden de compra porque se entregan órdenes de compra cada ocho días y los proveedores tienen un plazo máximo de entrega un día antes de montar la nueva orden de compra, si de pronto no se ha generado la transferencia de la mercancía al punto de venta desde la bodega se debe tener en cuenta porque es mercancía que sí o sí les va a entrar para no saturar el inventario de la tienda con mercancía adicional que realmente no va a necesitar entonces son muchos puntos que se tiene que tener en cuenta.



Referencia	Desc. item	Fecha	Nro documento	Bod. salida	Bod. entrada	U.M.	ant. Saldo	DEPARTAMENTO	PROVEEDOR	CATEGORIA
------------	------------	-------	---------------	-------------	--------------	------	------------	--------------	-----------	-----------

*Ilustración 9*

Es un tema de pensar, es un reto como de no indisponerse por tanta información sino saberlo manejar y acomodarla en una base de datos y que todos esos datos y todas esas variables que se tengan ahí ejecutadas permitan avanzar y hacer un proceso más óptimo de compra.

La empresa es muy estricta con el tema de seguir las normas de compra y las normas de gestión de estrategias de marketing para el avance de las mercancías en los puntos de venta, se tiene un lineamiento el cual se debe seguir para que puedan ser ejecutadas estas funciones y recibir un

beneficio por parte y parte, es decir empresa Euro con proveedor para que se pueda seguir avanzando en ese proceso.

Es algo que se debe cumplir a profundidad porque es una empresa que está públicamente expuesta frente a todas las normativas legales y temas como lo es la Dian como lo es todos los temas de impuestos de renta y todo este tipo de situaciones se deben de cuidar muy minuciosamente cuando estamos hablando de una empresa tan grande que tiene Relaciones internas con otras empresas aún más grandes, donde todo tiene que ser certificado, donde todo tiene que ser firmado, donde todo tiene que ser estipulado en un contrato para que se pueda ejecutar el tema, el decir las cosas de boca no aplica ya que todo, todo, hasta el más mínimo detalle tiene que verse ejemplificado en un contrato para que a la hora de incumplir con alguno de los ítems que estén en ese contrato o independientemente lo que pase tener una justificación frente a un abogado para que establezca que era un proceso que ya se venía trabajando y que se hizo una firma legal donde se tenía que cumplir y se está incumpliendo para evitar problemas a futuro.

Con el tema que también se desempeña algunas ocasiones es con el tema de importaciones, con ellos si es mucho más complejo, por ese mismo motivo es que la empresa está encargada de contratar un intermediario que se encargue de todas las funciones legales, de toda la documentación requerida, de todos aquellos documentos que se pidan para poder hacer la importación legal de la mercancía y declarar impuestos frente a la Dian y frente a las aduanas en las cuales se encuentra la mercancía para su desplazamiento.

La empresa en este momento no cuenta con un departamento de importación y exportación Solamente un encargado de hacer la gestión de traer las mercancías hacer las negociaciones y firmar todos aquellos papeles y todos aquellos acuerdos que se necesitan firmar, pero el tema de documentación, el tema de legalizaciones de la mercancía, del proceso de transporte que tenga esta de punto Se encarga un intermediario cambiario que es el que regula cada una de esas legalizaciones y antes de contratarlo la empresa claramente hace una debida investigación sobre el intermediario para que pueda dar la tranquilidad de qué es una persona legalmente constituida y que si cualquier inconveniente pueda responder y no vaya a afectar en el momento de la importación, no es una empresa que está importando constantemente porque todos sus proveedores son de proveedores nacionales pero son temas puntuales como lo que se mencionaba anteriormente importan por temas de costos, por tema de calidad, y por tema de demanda entonces es importante

que todo eso esté alineado frente a la frente a los registros ante la cámara de Comercio y todos los permisos que tenemos que tener nosotros para que inversiones euro S.A quede establecida como importadora.

Hola Alejandro, muy buenos días! 😊  
Espero te encuentres muy bien!

Mil gracias por la solicitud de cotización!. Me p caben en 1x40' o cuantos contenedores serian inmediatamente.

Un abrazo, feliz día!



*Ilustración 10*

Entonces por ese lado el margen que ellos deben de seguir es estar actualizados sobre el intermediario cambiario para que miremos la evolución de sus funciones y nos pueda dar la tranquilidad como empresa de que el proceso es totalmente legalizado y que se está cumpliendo el acuerdo entre las partes.

En temas de contratación logística se tienen varios proveedores y empresas que envían su cotización acerca del proceso de carga de embarque y desembarque de la mercancía. Y la responsabilidad es encargarse de recibir esa información y analizarla de acuerdo al gana gana, de acuerdo a los costos, de acuerdo a los beneficios, de las comodidades que brinde cada naviera para poder acceder al proceso de importación directamente con ellos, entonces son cinco proveedores que se tienen establecidos ahí para el proceso de la importación de la mercancía para que una persona también proveedora sea una naviera Directa de la inversiones Euro se debe llenar un

formulario, un formulario en el cual especifique la legalidad también de la empresa y también sus funciones a destacar.

A la empresa llegan sin fin de personas ofreciendo sus productos ofreciendo sus servicios sean logísticos independientemente lo que sea, pero el Euro tiene sus bases muy sólidas sobre lo que buscas al momento de contratar un proveedor y me parece excelente porque son muy establecidos con lo que realmente tienen pensado a futuro como marca.



*Ilustración 11*

(POLICIA NACIONAL DE COLOMBIA, 2024)

SARLAFT, es un procedimiento y control diseñado para identificar, evaluar, monitorear y gestionar los riesgos relacionados con el lavado de activos.

Realizar SARLAFT es muy importante porque protege la organización de posibles sanciones legales. Además con su número de documento de identidad se saca un informe de: la policía nacional, contraloría, procuraduría, registraduría, una vez realizado si el proveedor no sale reportado en alguno de estos, se puede continuar de manera exitosa el proceso de negociación, de lo contrario el proceso debe ser suspendido hasta que el propietario solucione su estatus legal; al

hacer este estudio y evaluar cada detalle, se evidencia la transparencia de la empresa a la hora de hacer una negociación con un proveedor.

The image shows a screenshot of the GOV.CO website. At the top, there is a blue header with the GOV.CO logo and the Procuraduría General de la Nación logo. Below the header, there is a navigation menu with links: Inicio, Transparencia y acceso información pública, Atención y Servicios a la ciudadanía, Participa, Procuraduría, Sala de Prensa, and De interés. The main content area is titled 'Consulta de antecedentes' and contains the following text: 'Permite consultar los antecedentes disciplinarios, penales, contractuales, fiscales y de pérdida de investidura con solo digitar el número de identificación de la persona natural o jurídica.' Below this text, there is a form with two input fields: 'Tipo de Identificación:' with a dropdown menu showing 'Seleccione...' and 'Número Identificación:' with a text input field. There is also a '¿Cuanto es 3 - 2?' captcha question and a 'Consultar' button.

Ilustración 12

(PROCURADURIA GENERAL DE LA NACION, 2013)

Este certificado suele contener detalles sobre si la persona ha sido objeto de investigaciones disciplinarias, si ha sido sancionada por faltas éticas o disciplinarias en el ejercicio de funciones públicas, y cualquier otra información relacionada con su conducta en el ámbito público.

## Certificado Antecedentes Fiscales Persona Jurídica

The image shows a screenshot of the 'Certificado Para Persona Juridica' form. The form has a title 'Certificado Para Persona Juridica' and a sub-header 'Complete la siguiente información para generar el certificado. Digite el Número incluyendo el dígito de verificación, sin puntos ni guión.' Below this, there is a text input field for 'Número de Identificación: \*'. Underneath, there is a section for a security check: 'Para continuar haga clic sobre el siguiente recuadro:' followed by a checkbox labeled 'No soy un robot' and a reCAPTCHA logo with the text 'reCAPTCHA Privacidad - Términos'. At the bottom of the form, there is a blue 'Buscar' button.

Ilustración 13

(CONTRALORIA GENERAL DE LA NACION , 2019)

Este certificado proporciona información relevante sobre la situación fiscal y de control fiscal de una entidad pública o de una persona, lo cual permite demostrar la solidez fiscal de una entidad pública o privada.

## **PROPUESTA DE VALOR**

Como propuesta de valor a inversiones Euro S.A se puede identificar que lo que hace falta es unificar los procesos para poder llegar a una Solución general debido a que a veces es un poco complicado generar empatía con los demás colaboradores de las demás áreas de las cuales se genera una dependencia, el área comercial y ellos dependen de cada una de las funciones que se realicen para poder formar y hacer un trabajo óptimo para la solución de los problemas de la empresa en la que se está trabajando, al tener esos procesos alineados se puede dar a entender que van a funcionar mucho más las cosas, no se van a mostrar tanto inconvenientes al momento de evolucionar con los procesos y se va a tener todo perfectamente alineado para cualquier tipo de situación que se pueda llegar a presentar.

Una empresa tan grande necesita un trabajo óptimo en equipo un trabajo donde todas las partes ejecuten su granito de arena para que puedan alcanzarlo y eso es algo de lo que se están dando cuenta últimamente el tener todas las áreas de la empresa alineadas por un mismo fin para que todo pueda marchar correctamente

Generando empatía y explicando cada uno de los procesos y comparándolo o adicionando al proceso de las demás personas porque no todos hacemos lo mismo pero todos están en busca de un mismo propósito que es mantener la cadena de valor estable que está cada vez se vaya expandiendo

Entonces como propuesta valor sería básicamente eso, unificar los procesos estar muy comunicados tener comunicación asertiva cada uno de las áreas y departamentos para que al momento de presentar cualquier tipo de inconsistencia todo esté línea y se pueda dar una solución rápida y eficaz contando con personal altamente calificado y dispuesto a adaptarse a los cambios que va generando el mercado con el pasar de los tiempos porque sabemos que el mercado no se está comportando actualmente como se está comportando hace 56 hasta 10 años entonces es

importante contar con personal con amplia adaptabilidad para que nos pueda funcionar y pueda generar un plan que aporte.

### **APORTE A MI FORMACIÓN PERSONAL**

Como aporte a mi formación personal siento que este proceso de prácticas me ayudó a identificar mis capacidades de lograr lo que me propongo de enfrentarme a un reto que me coloquen y saber que con toda la disposición y con todo el conocimiento adquirido y que pueda adquirir puedo lograr cada uno de mis objetivos antes era una persona muy cerrada pensando que no iba a ser capaz de lograr algunos propósitos pero viendo este ámbito laboral donde me presentaron bastantes retos bastantes oportunidades y bastantes aprendizajes me doy cuenta que todo depende básicamente de uno y que uno como estudiante realizando prácticas puede sacarle el mejor de los provechos a esta etapa porque es una formación laboral en el caso mío me puedo sentir un poco tranquilo porque sé que todo de mí y se vio reflejado en el proceso de vinculación directa a la empresa soy uno de los practicantes que se quedar trabajando en la compañía inversiones y soy consciente de qué la empresa vive en mí capacidades que yo al principio no veía y que podía alcanzar por medio de la responsabilidad disciplina y el orden.

### **APORTE A MI FORMACIÓN PROFESIONAL**

Siento que ha sido una experiencia enriquecedora siento que ha sido una experiencia que me ayudado a nutrir los conocimientos con los que salí de la universidad y que cada vez me va mostrando retos que puedo ejecutar y de cada uno de ellos sacar un aprendizaje y tenerlo como constancia de lo que se vivió y cómo lo pude solucionar y como lo pude implementar para poder darle una propuesta de valor a la compañía , en un futuro estando en esta misma empresa en otro cargo diferente o en otra empresa puedo estar tranquilo de qué fue una experiencia muy satisfactoria que al principio de mi carrera laboral en negocios internacionales pude sacar tanto provecho y podía aportar tan buenos conocimientos y absorber de personas que realmente saben

del tema y eso me sirve a mí como experiencia para presentarlo en mis hojas de vida o para proyecto personal.

## **CONCLUSIONES**

- El análisis detallado de los objetivos planteados en este informe sobre el proceso de negociación de una orden de compra, ha proporcionado una visión clara y detallada de los desafíos y oportunidades que enfrentan los propietarios en este proceso.
- La empresa inversiones euro S.A brinda la oportunidad a nuevos talentos juveniles de demostrar la capacidad de adaptabilidad y análisis para las funciones encargadas y logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- El docente asesor fue muy importante en este proceso porque con sus bases de información brindada y las correcciones realizadas fue más fácil realizar este informe de manera correcta.
- Se brindó la información necesaria para brindar la comprensión de un proceso de compra y negociación para abastecimiento de cadenas nacionales.
- Durante la formación académica recibida en la universidad católica Luis Amigo se adquirió mucho conocimiento, el cual sirvió como base para afrontar los retos en una empresa, pero teniendo las bases en especial en lo teórico se hizo más fácil el proceso de prácticas porque ya se tenía un conocimiento. y todo dependiendo de la capacidad creativa y analítica de la persona en cuestión.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda la empresa inversiones euro S.A. para desempeñar el proceso de prácticas debido a que cuenta con todas las características y todas las capacidades de brindarle al estudiante un amplio conocimiento en diferentes áreas del comercio tanto nacional como internacional.
- El asesor de prácticas fue muy importante en este proceso debido a que hizo varias visitas al lugar de trabajo en el cual se dio cuenta de la veracidad de todo lo que se planteó en el trabajo anteriormente realizado.
- Un proceso de prácticas ameno tiene mucho que ver con el ambiente laboral y el compañerismo que tenga cada departamento por suerte cuento con un departamento de compañeros dedicados y puestos para la explicación y el aprendizaje desde su experiencia.
- Se recomienda a la Universidad católica Luis amigo vincular dentro de la estructura de conocimiento comprensión también de las operaciones comerciales con enfoque nacional debido a que estamos en un país donde prima y está en proceso de destacar la producción nacional entonces si tenemos claro el proceso de comercio nacional podemos incursionar mucho más fácil el momento de exportar o importar bienes a otros países y también se les recomienda reforzar mucho el tema de los idiomas debido a que ha sido algo que si no se hubiese estudiado de manera independiente no tuviéramos las herramientas necesarias para poder ejecutar las funciones Dependiendo el momento sea necesario.

## BIBLIOGRAFIA

BASE DE DATOS SURO SUPERMERCADOS. (2024). Obtenido de

<https://www.eurosupermercados.com.co/>

CONTRALORIA GENERAL DE LA NACION . (2019). Obtenido de

<https://www.contraloria.gov.co/web/guest/persona-juridica>

INVERSIONES EURO S.A. (2018). Obtenido de <https://www.eurosupermercados.com.co/>

INVERSIONES EURO S.A. (2022). Obtenido de <https://www.eurosupermercados.com.co/>

INVERSIONES EURO S.A. (2024). Obtenido de <https://www.eurosupermercados.com.co/>

INVERSIONES EURO S.A- SIESA. (2024). *SIESA*.

POLICIA NACIONAL DE COLOMBIA. (2024). Obtenido de

<https://antecedentes.policia.gov.co:7005/WebJudicial/index.xhtml>

PROCURADURIA GENERAL DE LA NACION. (2013). Obtenido de

<https://www.procuraduria.gov.co/Pages/Consulta-de-Antecedentes.aspx>