

# INFORME DE PRÁCTICAS EN INVERSIONES EURO

REALIZADO POR:

Kevin Alejandro Ocampo Bolívar

UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ

Análisis de ventas y desempeño comercial en la actualización de bases de datos  
y seguimiento de la Empresa Inversiones EURO

DOCENTE ASESOR

Gustavo Adolfo Álvarez

MEDELLÍN

2025

## TABLA DE CONTENIDO

OBJETO SOCIAL.....	12
Misión.....	12
Visión.....	12
Valores .....	13
Pilares.....	13
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	14
ROL COMERCIAL .....	14
CARGO DESEMPEÑADO.....	16
Practicante Comercio Exterior.....	17
OBJETIVO DEL CARGO; .....	18
FUNCIONES PARA REALIZAR;.....	19
RELACIÓN CON OTROS CARGOS .....	20
Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo .....	21
Condiciones de Trabajo .....	21
ENTRENAMIENTO; .....	22
COMPETENCIAS; .....	23
Responsabilidades; .....	24
DEBERES .....	25
Riesgo del cargo.....	25
JUSTIFICACIÓN.....	26

OBJETIVO GENERAL.....	29
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	29
INFORME EJECUTIVO.....	31
FLUJOGRAMA.....	36

## **GLOSARIO**

ETA: Fecha de tiempo estimado en el que la carga arriba a puerto de destino

ETD: fecha y tiempo en que la carga sale de puerto de origen.

DTAI: declaración de tránsito aduanero

DIM: declaración de importación

MARCA PROPIA; Identificador de exclusividad

## RESUMEN EJECUTIVO

En el presente informe de forma clara se expresa el grado y notoriedad de experiencia obtenida en las prácticas empresariales en supermercados EURO. A lo largo del proceso, se llevaron a cabo funciones clave como apoyo en compras nacionales e internacionales, manejo y actualización de bases de datos, análisis de ventas y soporte logístico, lo que permitió aplicar conocimientos adquiridos durante la formación académica y comprender mejor la dinámica empresarial.

El documento está estructurado en diferentes secciones que abordan los objetivos planteados al inicio de la práctica, la descripción detallada de las funciones realizadas, la fundamentación teórica que respalda las actividades ejecutadas y el análisis crítico del proceso vivido. Adicionalmente, se formula un plan de mejora orientado a la implementación de herramientas tecnológicas como Power BI, con el propósito de optimizar el análisis de información comercial y modernizar la gestión de datos, superando las limitaciones del uso exclusivo de Excel. Este plan demuestra cómo un practicante puede aportar soluciones reales e innovadoras al entorno empresarial donde se desempeña.

Por último, se presentan conclusiones y recomendaciones dirigidas a los diferentes actores involucrados: la empresa, el asesor académico, el líder del proceso y la universidad. Se reflexiona sobre el impacto que tiene la práctica en la formación profesional y personal del estudiante, resaltando el valor de estos espacios como escenarios reales de aprendizaje, donde se consolidan competencias técnicas, se fortalecen habilidades blandas y se construye una visión más clara del mundo laboral. El informe reafirma la importancia de continuar fortaleciendo los vínculos entre la

academia y el sector empresarial como una estrategia fundamental para la formación de profesionales competitivos, éticos y comprometidos con el entorno.

## INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como propósito socializar y documentar el proceso de prácticas profesionales llevado a cabo en el área comercial de EURO Supermercados, en el marco del programa de Comercio Exterior. Esta experiencia tuvo como finalidad aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica en un entorno empresarial real, a través del apoyo en procesos de compras nacionales e internacionales, manejo y actualización de bases de datos, análisis de ventas y soporte en la gestión documental y logística. El proceso permitió al estudiante asumir funciones claves dentro del área, desarrollando habilidades técnicas y profesionales alineadas con los retos del comercio exterior en el contexto actual.

El desarrollo de la práctica se llevó a cabo bajo la modalidad presencial, con una duración establecida por el plan académico, y con el acompañamiento de un asesor empresarial y un docente tutor por parte de la universidad. Se implementó una metodología basada en la observación directa, la participación activa en procesos comerciales y logísticos, y la ejecución de tareas orientadas a objetivos específicos. Adicionalmente, se realizaron análisis y propuestas de mejora, destacando el compromiso del estudiante con el cumplimiento de sus funciones y la búsqueda constante de eficiencia y valor agregado para la empresa.

El proyecto quedó estructurado en diferentes apartados que reflejan tanto la experiencia práctica como su análisis académico. En primer lugar, se plantean los objetivos generales y específicos que guiaron la intervención. Luego, se describe cada una de las actividades realizadas, junto con su respectiva fundamentación teórica. También se presenta un plan de mejora centrado en la implementación de

herramientas tecnológicas como Power BI para optimizar el manejo de la información comercial. Finalmente, se incluyen las conclusiones, recomendaciones y reflexiones personales que surgen a partir del proceso vivido.

El desarrollo de esta práctica resultó de gran importancia tanto para la empresa como para el estudiante. Para EURO Supermercados, significó contar con un apoyo operativo y analítico que contribuyó al fortalecimiento de su área comercial y al cumplimiento de sus metas. Para el estudiante, representó una oportunidad invaluable de formación en contexto, permitiéndole aplicar sus conocimientos, enfrentar situaciones reales del entorno empresarial, y fortalecer competencias clave para su futuro desempeño profesional. Así, la práctica se consolida como un puente esencial entre la teoría académica y la realidad del mercado laboral.



## ANTECEDENTES

Orgullosamente, 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.

Euro Supermercados fue fundado el 28 de diciembre de 2001, por un grupo de comerciantes paisas de gran tesón y gran visión en el local 13 del bloque 25 de la Central Mayorista de Antioquia, en el cual funcionaba el supermercado el imperio.

En sus inicios contó con un área aproximada de 360mts<sup>2</sup>, una plantilla de empleados de 27 personas y 6 puestos de pago. Tres meses después de su apertura se capitalizó la empresa con los aportes de dos nuevos socios, así mismo el 1 de Marzo de 2002 se amplió el negocio con la adquisición del local 18 del bloque 25 con un área de 120mts y de manera sucesiva un número de locales más, consiguiendo así el área actual de 2500mts<sup>2</sup>, rápidamente el auge trajo consigo la llegada de los principales proveedores y marcas nacionales, su identidad con el producto nacional y su compromiso con los pequeños y medianos cultivadores de frutas y verduras dan origen a su promesa AHORRO EFECTIVO, dentro de un macro de servicio, frescura, abundancia y calidad.

Para el año 2009, en el mes de marzo, la compañía realiza la apertura de la tienda de la Frontera, ubicada en los límites de las comunidades envigado y el poblado en la Ciudad de Medellín, sus clientes, proveedores y colaboradores reciben con gran

beneplicito la llegada de sus operaciones dirigidas a la construcción de progreso para todos los grupos de interés.

Posteriormente, para el año 2011, en el mes de septiembre, la compañía realiza la apertura de la tienda en el Mall Guadalcanal ubicado en Envigado iniciando la Loma del Escobero, contando así, en la actualidad con tres sedes.

Durante los últimos años, hemos hecho la apertura de dos nuevas sedes, una ubicada en la transversal 39B con Circular 4ta, Laureles, y otra en el nuevo parque comercial Florida. (EURO, 2022)

Actualmente Europa cuenta con 20 supermercados, una bodega en zona franca y un CEDI en Itagüí

La cadena de supermercados se encuentra comprometida en extenderse a lo largo y ancho del país. Su propuesta es entregarle a la comunidad la efectividad de sus procesos, convertidos en una promesa; ahorro efectivo dentro de un marco de responsabilidad social, orden y cumplimiento de las obligaciones legales.

## **EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA**

Supermercados EURO es una empresa dedicada al comercio al por menor, de productos de consumo masivo, principalmente alimentos y productos de la canasta básica familiar, gran consumo aseo y productos perecederos, su actividad principal está centrada en la distribución y venta de productos de abarrotes, lácteos, frutas, verduras, son importadores directos de algunos productos que se ofrecen al público, allí ofrecen otras experiencias como lo es el coworking; zona de bienestar, barra de cervezas, zona de mascotas y comidas preparadas.

Su modo de trabajo es operado por distintas áreas, cada una con trabajo importante apoyando la labor de los demás. Recursos humanos, comercial, operaciones, mercadeo, sistemas.

Los empleados generan órdenes de compra a los proveedores con los que han formado alianzas al largo de los años El ambiente laboral que manejan dentro de sus instalaciones lo hacen de un lugar, muy familiar el apoyo es mutuo entre todos y respetuoso.

Como lo recalca “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”.

## **OBJETO SOCIAL**

INVERSIONES EURO es una empresa dedicada al comercio al por menor, de productos de consumo masivo, principalmente alimentos y productos de la canasta básica familiar, gran consumo aseo y productos perecederos, su actividad principal está centrada en la distribución y venta de productos de abarrotes, lácteos, frutas, verduras.

## **Misión**

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.

## **Visión**

Impulsar el crecimiento sostenible de nuestra empresa, consolidando nuestra posición en el mercado a través de la innovación y la excelencia operativa. Nos proyectamos como una organización flexible y en constante evolución, capaz de anticiparse a las necesidades de nuestros clientes y garantizar su satisfacción. Nuestra cultura se fundamenta en la calidad, el servicio, la frescura, la abundancia y el ahorro efectivo, construyendo relaciones sólidas y sostenibles con clientes, colaboradores y proveedores.

## **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 del mismo.

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.

## **Pilares**

Es una marca confiable, optimista, agradable, equilibrada y reflexiva.

Abundancia

Calidad

Frescura

Servicio

Ahorro efectivo

## **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

Conquistar la satisfacción de los clientes, a través de la calidad y el buen servicio. En el año 2025, será una Compañía consolidada en el mercado nacional, como la Mejor opción de canasta básica para todos los públicos objetivos. A través del posicionamiento estratégico situar nuevos puntos de venta para asegurar mejor calidad y cercanía a las personas.

## **ROL COMERCIAL**

Euro supermercados, es una de las cadenas de abastecimiento y compras al por menor, de la canasta básica familiar, más competitiva del mercado, La empresa actúa como un intermediario entre proveedores y consumidores finales, su papel en el comercio implica la venta directa al consumidor a través de sus tiendas físicas o en línea, y la gestión de relaciones estratégicas en la negociación con sus proveedores. La compañía se ha posicionado con una fuerte presencia en diferentes zonas de Antioquia y la costa, ofreciendo precios accesibles, productos marca propia, generando un valor de exclusividad,

Entregando un nivel de competitividad contra otras grandes cadenas como éxito, olímpica, d1 y la vaquita. Este nivel permite a EURO construir relaciones cercanas con sus clientes, priorizando una atención personalizada y experiencia amigable fácil y rápida a la hora de comprar.

Genera fidelización con los clientes, a través de promociones, precios campañas publicitarias y diferentes métodos de pago. Adapta el inventario de sus productos según la demanda de cada región en la que se encuentre.

Supermercados EURO se abastece de proveedores locales, nacionales e internacionales, lo que le permite ofrecer productos frescos y a precios muy competitivos. Permite el ingreso de productos a marcas emergentes de pequeñas empresas, por lo que esta compañía se hace muy atractiva para consumidores, proveedores y competidores debido a la honesta relación que mantiene con cada uno.

### **AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA**

Supermercado de gran trayectoria en el sector, proporcionando productos y servicios para satisfacer las necesidades de los clientes, procurando que los mismos se sientan beneficiados con un ambiente de confianza y familiaridad mediante un excelente servicio y precios asequibles, pues su satisfacción es la nuestra. De igual forma contribuir a una mejor calidad de vida, con los intereses de los empleados y con la comunidad en general.

**CARGO DESEMPEÑADO:**

*Logo Razón Social: Inversiones EURO S.A.*



## **Practicante Comercio Exterior**

El estudiante que aspire a este cargo en EURO supermercados debe contar con ciertas características personales y académicas que le permitan integrarse eficazmente al equipo logístico y comercial de la empresa.

Académicamente debe estar cursando los últimos semestres de la carrera Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Administración o afines, se debe tener conocimientos básicos en;

- Importaciones y exportaciones.
- Logística internacional Y DFI.
- Documentación aduanera y comercial.
- Normativa de comercio exterior colombiano.
- Manejo de herramientas ofimáticas (Excel, Power BI).
- Nivel básico o intermedio de inglés.
- Responsabilidad y puntualidad en el cumplimiento de tareas.
- Capacidad de organización y seguimiento de procesos logísticos.
- Proactividad para proponer soluciones o mejoras.
- Trabajo en equipo y adaptabilidad al entorno empresarial.
- Actitud y Ética Profesional
- Interés por aprender y desarrollarse en el ámbito del comercio exterior.

- Compromiso con la confidencialidad de la información empresarial.
- Actitud de servicio al cliente interno y externo.
- Disposición para trabajar bajo presión

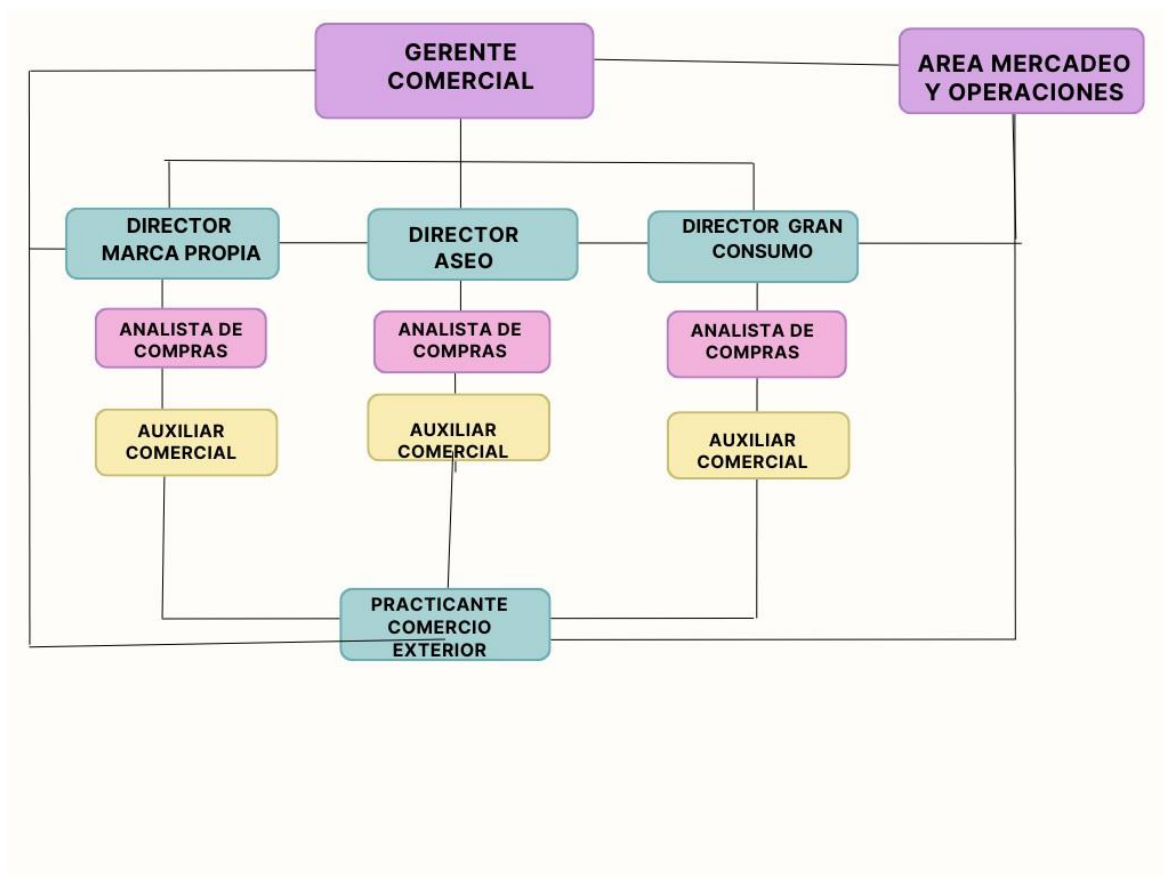
### **OBJETIVO DEL CARGO;**

Enseñar al estudiante los diferentes procesos de importación que realiza la compañía, además del apoyo que realizará el estudiante al área comercial mediante el análisis de información, seguimiento a indicadores, documentación de procesos y apoyo en la gestión de productos y proyectos comerciales, con el fin de contribuir a la toma de decisiones y al cumplimiento de los objetivos estratégicos.

**FUNCIONES A REALIZAR:**

- Negociación con proveedores.
- Codificación de la documentación como proformas, factura comercial, BL (Bill of Lading).
- Generar órdenes de compra a los diferentes proveedores
- Análisis y recopilación de datos.
- Apoyo en procesos de compras nacionales e internacionales.
- Manejo y actualización de bases de datos en Excel.
- Apoyo en análisis de ventas y desempeño comercial.
- Soporte en procesos logísticos y documentación comercial.

## RELACIÓN CON OTROS CARGOS



## **Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo:**

Durante el periodo de prácticas, el estudiante contó con los recursos necesarios para desarrollar sus funciones de manera eficiente dentro del área comercial de la empresa. Para ello, tuvo a su disposición un computador portátil asignado, artículos de papelería básicos para el manejo de documentación física y toma de apuntes, así como el acceso a diversas herramientas tecnológicas. Entre estas, se destacan el software empresarial SIESA, utilizado para la gestión administrativa y comercial; Microsoft Excel, empleado para la elaboración y análisis de bases de datos; y Zimbra, como plataforma de comunicación institucional y gestión de correos electrónicos. Estas herramientas facilitaron la ejecución de las tareas asignadas y permitieron un adecuado seguimiento de los procesos en los que el practicante estuvo involucrado.

## **Condiciones de Trabajo:**

Trabajar en el área comercial de EURO es muy cómodo, los compañeros hacen del ambiente un lugar agradable, familiar y divertido, todo lo tratan de solucionar con un trabajo en equipo sincronizado. Como practicante el horario es igual que el de los demás, de 7 am a 4:30pm, y cuenta con su propio escritorio y casillero. El pago corresponde al salario mínimo mensual legal vigente.

**ENTRENAMIENTO:**

Desde el primer día que un practicante ingresa a EURO en el área comercial, es acompañado durante aproximadamente un mes por el practicante anterior y el jefe directo. en este tiempo ambos van mostrando de manera muy detallada de qué manera se hacen las importaciones, cual son los productos que manejan, como se realizan órdenes de compra, te enseñan a manejar las plataformas que usan para sus procesos, a codificar los documentos. en qué manera se van haciendo las negociaciones. y cómo se manejan los procesos y compras a nivel nacional. después de que termine este mes y con la salida del anterior estudiante. Algunos de los diferentes miembros del equipo comercial como los directores de marcas y los auxiliares de compras enseñan cómo tratar con los proveedores, además de cómo hacer órdenes de compra. te llevan al CEDI (Centro de distribución) donde se observa la forma en que hacen distribución para todas las tiendas, de esta manera la persona que está en el puesto de practicante llevará a cabo esta labor

**COMPETENCIAS:**

- Competencias clave a continuación:
  - Proactividad
  - Análisis y solución de problemas
  - Orden y planeación
  - Actitud de servicio
  - Adaptabilidad y aprendizaje continuo
    - Conocimiento básico de normativas de comercio exterior:
    - Incoterms (última versión vigente).
    - Clasificación arancelaria y nomenclatura.
    - Manejo de plataforma como Excel intermedio o avanzado.
    - Conocimiento en procesos logísticos como; importación (procedimientos, actores, tiempos).

Tipos de transporte Multimodal (marítimo, aéreo, terrestre).

- Embalaje y manejo de mercancías.
- Atención al detalle.
- Organización y gestión de tiempo.
- Comunicación efectiva.
- Resolución de problemas.

**Responsabilidades:**

Como se indicó con anterioridad el practicante de comercio exterior se encargará de brindar apoyo soporte a los procesos del área comercial mediante el análisis de información, seguimiento a indicadores, documentación de procesos y apoyo en la gestión de productos y proyectos comerciales, con el fin de contribuir a la toma de decisiones y al cumplimiento de los objetivos estratégicos del área. Sin embargo, su principal responsabilidad para el correcto funcionamiento de sus funciones dentro de la empresa es el seguimiento en las importaciones desde que se realiza la negociación, la recepción y codificación de los documentos, el tracking a la carga y la nacionalización. esto para que la cadena de suministro no se vea afectada.



## **DEBERES**

También es parte del proceso llevar a cabo deberes como; generar órdenes de compra a los proveedores nacionales, realizar informes, análisis y seguimiento de datos. Coordinar con agentes de carga, transportistas, agencias de aduana y operadores logísticos. Manejo y actualización de bases de datos en Excel.

Apoyo en análisis de ventas y desempeño comercial. Soporte en procesos logísticos y documentación comercial.

## **Riesgo del cargo**

Aunque es una posición de aprendizaje también conlleva ciertos riesgos ya que al estudiante le dan tanta autonomía y un alto grado de responsabilidad.

Error al montar una orden de compra al sistema, esta orden directamente la puede ver el proveedor y se pide de más o se manda hacia una tienda diferente puede tener grandes afectaciones, por otra parte, datos mal suministrados al agente de carga Puede implicar problemas legales o pérdida de beneficios arancelarios para la empresa. una mal codificación documental, o al hablar con un proveedor tener un mal negocio o mal relacionamiento.

## CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA

### JUSTIFICACIÓN

Desde el inicio de la etapa estudiantil en la vida de una persona se generan muchos miedos, incertidumbres y dudas, pero también se generan sueños, expectativas y metas. Al ingresar al entorno universitario todo eso va tomando un poco más de forma y las ideas se van aclarando. Finalizando esta etapa como estudiante se aproxima la siguiente etapa, la laboral, como requisito para graduarse un estudiante tiene que realizar prácticas en la empresa en la que sea seleccionado, pero ¿por qué es importante este proceso? ¿Para qué sirve? El desarrollo formativo en las prácticas representa uno de los momentos más significativos en la formación de un estudiante universitario, y más que ser ese requisito para graduarse. se consolida como un escenario fundamental para aplicar esos conocimientos teóricos, adquirir experiencia de un mundo altamente competitivo, y generación de valor tanto para el estudiante como para la empresa.

desde el punto de vista del estudiante la práctica profesional le permite dejar esta etapa de teoría adquirida en las aulas y enfrentarse a la complejidad del entorno laboral real Es en este espacio donde conceptos como logística internacional, gestión documental, negociación intercultural o análisis de mercados dejan de ser contenidos de libros para convertirse en herramientas vivas que exigen habilidades prácticas, toma

de decisiones, y adaptación constante. Además, la práctica fortalece competencias transversales como la comunicación, el trabajo en equipo, la proactividad y la capacidad de análisis, las cuales son clave para un desempeño exitoso en cualquier área del comercio exterior o de los negocios internacionales. Es en las prácticas donde el estudiante se enfrenta a desafíos reales y se enfrenta a todos aquellos obstáculos que surgen como trabajador.

Para un estudiante es importante aplicar el conocimiento adquirido para que este no se transforme en algo obsoleto, por ejemplo, en la universidad te muestran cómo es un documento de registro de importación, a quien se pide y cómo se rellena el formulario, en la empresa toca elaborarlo, enfrentarse a que con algo malo que escriba puede ser un gran error. Esto lo obliga a comprender normativas legales, actuar bajo presión de tiempos logísticos y mantener una comunicación efectiva con múltiples actores. Tales experiencias no solo consolidan su aprendizaje, sino que desarrollan competencias prácticas que solo pueden adquirirse a través de la interacción directa con el entorno profesional. las prácticas le permiten al estudiante identificar sus fortalezas y detectar áreas de mejora para construir una identidad profesional. así mismo fortalece habilidades blandas habilidades blandas esenciales como la responsabilidad, la puntualidad, la empatía, el trabajo en equipo y la adaptabilidad al cambio. En muchos casos, es durante la práctica cuando el estudiante toma conciencia del valor de su profesión y de su rol dentro de la cadena de valor económica y social.

Desde el punto de vista de las organizaciones, la inclusión de un estudiante en prácticas no solo representa una labor de apoyo o cumplimiento de una simple responsabilidad, se trata de una estrategia de crecimiento y desarrollo de talento, Al

incorporar practicantes, las empresas se benefician de nuevas perspectivas, ideas frescas y una actitud proactiva por parte de jóvenes que están en búsqueda constante de aprendizaje y mejora.

Al formar estudiantes desde la realidad de sus procesos, las empresas crean una lista de talentos potencialmente incorporables en un futuro. lo que puede disminuir los tiempos de adaptación y capacitación fortaleciendo el sentido de pertenencia, responsabilidad y conocimiento desde el inicio. Esta relación gana-ganar también promueve la innovación, ya que los estudiantes pueden aportar desde sus conocimientos actualizados, su visión académica y su familiaridad con herramientas tecnológicas emergentes. El desarrollo de prácticas profesionales también puede tener un fuerte impacto social. Contribuye a cerrar la brecha entre el sistema educativo y el sector productivo, fomenta la empleabilidad juvenil y permite que los futuros profesionales accedan a oportunidades de desarrollo laboral con mayor equidad.

Así, las empresas no solo fortalecen sus equipos, sino que también se convierten en agentes activos del progreso educativo y económico de su entorno.

Este periodo debe entenderse como uno de los más importantes en la etapa de la carrera, es una de las experiencias más valiosas para el desarrollo integral del estudiante y para el fortalecimiento del vínculo entre la academia y la empresa.

Desde el plano estudiantil, representa la oportunidad de aplicar conocimientos, desarrollar competencias y adquirir experiencia. Desde la perspectiva empresarial y social, significa una oportunidad de crecimiento, formación de talento y generación de impacto positivo en la sociedad.

## **OBJETIVO GENERAL**

Argumentar e informar sobre la importancia del desarrollo de los procesos de prácticas profesionales, como un elemento fundamental en la formación integral del estudiante universitario. resaltando su papel como espacio de aplicación real del conocimiento adquirido durante la etapa académica, así como su valor estratégico dentro del entorno empresarial. evidenciar cómo la experiencia permite al estudiante enfrentarse a retos del entorno laboral real. fortalecer sus competencias personales y profesionales.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Analizar cómo la participación en procesos de compras nacionales e internacionales permite al estudiante aplicar los conocimientos adquiridos en comercio exterior, negociación y gestión de proveedores.

Reflexionar sobre el uso de herramientas como Excel en la actualización y manejo de bases de datos, destacando su importancia para la toma de decisiones comerciales y el análisis operativo.

Evaluar el aporte del estudiante en el análisis de ventas y desempeño comercial, como parte de su formación en habilidades analíticas, interpretación de datos y comprensión del entorno empresarial.

Identificar cómo el soporte brindado en procesos logísticos y documentación comercial contribuye al entendimiento integral de las operaciones internacionales de una empresa.

**INFORME EJECUTIVO:**

El proceso de práctica profesional es una de las etapas más representativas para un estudiante, ya que le permite aplicar los conocimientos teóricos adquiridos durante la carrera, las prácticas son un puente entre el conocimiento de la universidad y la realidad empresarial. como en este caso, la práctica se llevó a cabo en euro supermercados, una empresa reconocida en el sector retail, con procesos que incluyen relaciones comerciales tanto nacionales como internacionales, lo cual la convierte en un escenario propicio para el aprendizaje práctico en comercio exterior.

Es una empresa que a modo internacional solo realiza importaciones, de productos apetecidos por el mercado, que se comercializa como exclusivos o marca propia. es ahí donde inicia la labor el practicante de comercio exterior en esta área, al inicio el jefe directo se encargará de estos procesos en los que el estudiante tendrá que estar muy atento a las indicaciones y la manera de obrar del supervisor, ya que después del entrenamiento irá realizando estos procesos de manera autónoma, es decir casi que sin ayuda. Después de la negociación con el proveedor del producto, y aclarados los términos de esta, el practicante utiliza una plataforma de correo electrónico por medio de la cual se hace cotización con los agentes de carga como magnum o tiba, para realizar el flete desde lugar de origen a destino. Una vez seleccionado el agente este se comunicará con el proveedor en destino. cuando inicien tránsito el practicante tendrá que estar muy pendiente del tracking, el BL y todos los documentos afines con la importación. también estar muy pendiente a la nacionalización y OTM al CEDI. Una vez en cedi el auxiliar de compras se encargará

de hacer la distribución. todos los documentos relacionados con este se documentarán y se guardan en carpetas específicas.

por otro lado, con respecto a las compras nacionales, diariamente los directores de aseo o gran consumo le enviarán algunos datos al practicante, esto serán utilizados para generar órdenes de compra mediante El uso de herramientas como EXCEL y bases de datos comerciales son clave para la organización y análisis de información.

El manejo de datos es una competencia transversal en todas las áreas de una empresa. permiten organizar, visualizar y analizar información crítica para la toma de decisiones. El análisis de datos contribuye a identificar patrones, evaluar el desempeño organizacional y anticipar necesidades del negocio. Durante la práctica, el estudiante aplica funciones, tablas dinámicas y gráficos para actualizar bases de datos, registrar pedidos, hacer seguimientos y generar reportes que aportan a la planificación y control de las actividades empresariales.

Bien ya mencionado, Excel es fundamental en este lugar para realizar todo tipo de operaciones, el practicante también realizará distribución de referencias que estén en el almacén y enviarlas a las diferentes tiendas, claro esto con un previo análisis, cada mes deberá realizar informe de ventas y enviarla a los proveedores que paguen por esta información. el practicante apoya a todo el equipo del área comercial, aunque las tareas pueden parecer extensas o difíciles todo lo enseñan con mucha paciencia.

La práctica profesional cumple una doble función: formativa y estratégica. El aprendizaje desde la experiencia es uno de los métodos más efectivos para la adquisición de competencias. Por otra parte, las empresas también se benefician al



recibir talento en formación, que aporta ideas frescas, disposición al aprendizaje y apoyo operativo. Esta sinergia entre estudiante y empresa fortalece los procesos internos, optimiza recursos y consolida relaciones universidad-empresa. La práctica no solo facilita la inserción laboral del estudiante, sino que también le da a la empresa la oportunidad de formar futuros profesionales alineados con su cultura y objetivos.

## **PROPUESTA DE VALOR.**

Se logra identificar que, aunque el área comercial trabaja muy bien equipo, su desempeño y procesos se ven detenido debido a la forma en que realizan sus operaciones, Actualmente, los procesos de análisis de ventas, desempeño comercial, actualización de bases de datos y seguimiento de indicadores en la empresa se realizan mediante Excel. Si bien esta herramienta ha sido funcional, presenta limitaciones en cuanto a automatización, visualización dinámica, seguridad y manejo eficiente de grandes volúmenes de datos.

El entorno empresarial actual exige herramientas más potentes y dinámicas para la gestión y visualización de datos. Power BI permite:

- Automatizar la conexión a múltiples fuentes de datos.
- Crear paneles interactivos y actualizados en tiempo real.
- Optimizar la presentación de informes.
- Mejorar la toma de decisiones basada en datos.

La transición de Excel a Power BI representa una mejora en eficiencia, visualización y análisis estratégico.

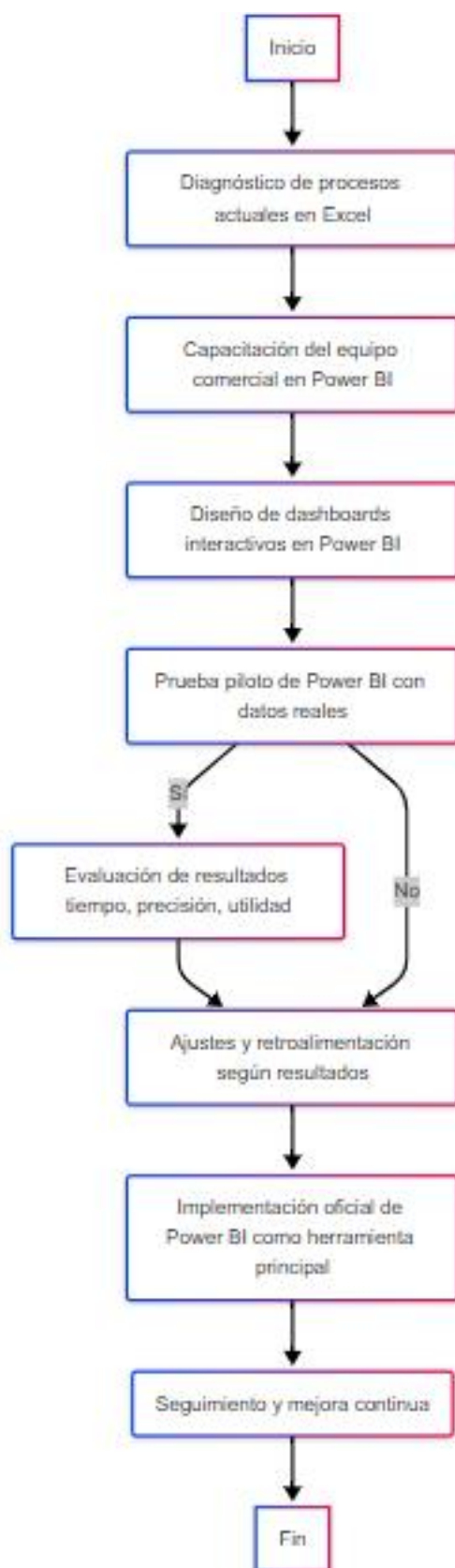
Implementar Power BI en las instalaciones de supermercados como herramienta principal de análisis de datos y elaboración de informes aumentaría de manera exponencial la productividad, la calidad y la capacidad de análisis de los empleados.

Para esto hay que:

- . Diagnosticar los procesos actuales.
- Capacitar al personal para la adaptación de las nuevas. Tecnologías

Diseñar dashboards automatizados para el área comercial.

- Establecer protocolos para la integración de Power BI con bases de datos existentes.
- Medir el impacto de la migración en la eficiencia y calidad de los informes.

**FLUJOGRAMA**

## **APORTES A LA FORMACIÓN PERSONAL**

La realización de prácticas profesionales representa una etapa clave en el proceso formativo de cualquier estudiante universitario, no solo por lo que aporta al ámbito académico y laboral, sino por el impacto directo que tiene en su formación personal. Esta experiencia va más allá del conocimiento técnico: transforma la manera en que el estudiante se enfrenta al mundo, asume retos y se proyecta hacia el futuro.

Uno de los principales aportes de las prácticas es el desarrollo de la autonomía y la responsabilidad. Al asumir tareas reales dentro de una empresa, el estudiante aprende a organizar su tiempo, cumplir con metas establecidas y responder ante sus decisiones. Esta responsabilidad impulsa la madurez y la disciplina, cualidades esenciales para su crecimiento personal.

Asimismo, al integrarse a un entorno laboral, el practicante fortalece sus habilidades sociales y comunicativas. El trato con compañeros, jefes, clientes o proveedores lo obliga a expresarse con claridad, ser empático y adaptarse a distintos estilos de trabajo. Este tipo de interacción fomenta la colaboración, el respeto y la capacidad de escucha, pilares fundamentales en las relaciones interpersonales.

Otro aspecto importante es el desarrollo del pensamiento crítico y la capacidad para resolver problemas. A diferencia de los escenarios académicos, en el contexto laboral los desafíos no siempre tienen una única respuesta correcta. Esto motiva al estudiante a analizar, buscar soluciones, enfrentar errores y aprender de ellos, mejorando así su criterio y su flexibilidad mental.

### **APORTE PROFESIONAL**

Las prácticas profesionales son una parte muy importante en la preparación de cualquier estudiante, porque dejan usar lo que han aprendido en clase en un lugar de trabajo verdadero. Con esta vivencia el estudiante no solo aprende a dominar habilidades técnicas relacionadas con su tema, sino que también mejora otras habilidades blandas como hablar claramente trabajar bien en equipo ser responsable y saber cómo solucionar problemas. Además, las prácticas dan la oportunidad de ver cómo funcionan las empresas, su forma y su cultura. Esta vivencia ayuda a que el alumno tenga más claridad en lo que quiere hacer en el futuro, al probar diferentes áreas de su carrera. También, permite crear una red de personas que puede ser útil más adelante, y le fortalecen para crear su propia identidad en el mundo laboral.

## CONCLUSIONES

Las prácticas profesionales representan una etapa fundamental en la formación integral del estudiante, ya que permiten aplicar los conocimientos teóricos en un contexto real, fortaleciendo tanto sus competencias técnicas como sus habilidades personales y sociales,

Se evidenció la necesidad de modernizar las herramientas de análisis y visualización de datos. En este sentido, la propuesta de migrar de Excel a Power BI constituye un plan de mejora estratégico que aumentará la eficiencia, automatización y capacidad de análisis del área comercial.

A través de la experiencia en el área comercial de EURO Supermercados, fue posible participar activamente en procesos como compras nacionales e internacionales, análisis de ventas y manejo de bases de datos, lo cual brindó una visión más amplia y práctica del comercio exterior.

La formación académica recibida en la universidad fue clave para lograr un buen desempeño como aprendiz durante el proceso de prácticas. A lo largo de la carrera, se proporcionaron conocimientos sólidos en áreas como comercio internacional, logística, análisis de mercados y negociación, que sirvieron como base para entender y enfrentar los desafíos del entorno empresarial. Además, el desarrollo de habilidades como el trabajo en equipo, la comunicación efectiva, el pensamiento crítico y el uso de herramientas tecnológicas —como Excel y conceptos de sistemas de información.

La orientación brindada por el docente asesor fue un pilar fundamental durante el desarrollo de las prácticas profesionales. Su acompañamiento constante permitió aclarar dudas, fortalecer la aplicación de los conocimientos adquiridos en clase y mantener una visión crítica sobre cada una de las actividades realizadas en la empresa.



## RECOMENDACIONES

Generalmente hay un gran agradecimiento a todos los colaboradores por la influencia que tuvieron en el estudiante para realizar sus prácticas, sin embargo, hay ciertos aspectos que se pueden mejorar para que el trabajo sea más conectivo, la empresa puede; Establecer un manual de funciones para practicantes y nuevos integrantes del equipo, lo que facilita su adaptación, agilizaría el proceso de inducción y aseguraría un mejor aprovechamiento de su tiempo en la organización.

El asesor puede ofrecer acompañamiento personalizado según el campo específico del estudiante, teniendo en cuenta que las prácticas pueden variar ampliamente según el área. Esto ayudaría a orientar mejor al practicante y a fortalecer su perfil profesional.

Se recomienda al líder del proceso continuar fortaleciendo el acompañamiento y la inclusión activa del estudiante en las actividades del área, brindándole responsabilidades progresivas y espacios de aprendizaje guiado. Este tipo de liderazgo fomenta un ambiente de confianza y crecimiento.

Se recomienda a la universidad hacer un acompañamiento más continuo, y fortalecer alianzas con empresas para que a los estudiantes no se les dificulte tanto al momento de conseguir sus prácticas.

## ANEXOS

Consulta de ordenes de compra x

Filtro Resultado

Filtro

C.O. ...			<input type="checkbox"/> Fecha	Inicial: 1/05/2025	Estado: Pendientes
Tipo docto ...				Final: 17/05/2025	De impresión: <Todos>
Proveedor ...				De: Documento	De transmisión: <Todos>
Moneda ...					Valorar con: Cant. ordenada
Usuario:		Creación	<input type="checkbox"/> Número	Inicial: 0	
Clase docto:		<Todos>		Final: 0	
Solicitante ...					
Comprador ...					

Consultar Limpiar

F. PROFORMA		076-2025	
Cliente	INVERSIONES EURO SA NIT: 811045607 6 CR 47 83 A 40 B 25 LC 13 055410 Itagui COLOMBIA	Fecha	10/3/2025
Exportador	Exportadora e Importadora Yanten Hermanos Ltda 78.56.41.40-K Manuel Olegario Soto 031, Olivar	Cond. De Venta	FOB
Puerto de Embarque	Cualquier Puerto marítimo de Chile	Forma de Pago	30 días despues de arribo
Puerto de Destino	Buenaventura- Colombia		
Nave			
Booking			
Detalle			
Cantidad	Detalle	Precio / Unit. US\$	Total US\$
539	Cajas Royal Gala Extra Fancy Peso Neto 19,2 kg x caja, calibres:  11 Pallets Calibre 100 - 125	\$ 20,00	\$ 10.780,00
490	Cajas Granny Smith Extra Fancy Peso Neto 19,2 kg x caja, calibres: 100 - 125  10 Pallets Calibre 100 - 125	\$ 24,00	\$ 11.760,0



## BIBLIOGRAFIA

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