

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 1 de 14

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS**

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

Nombre del estudiante	Mateo Agudelo Herrera
Programa académico	Administración financiera
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	Postobón SA
NIT.	890.903.939-5
Dirección	Calle 52 # 47 – 42 Ed. Coltejer
Teléfono	(57-4) 5765100
Dependencia o Área	Gerencia de la información
Nombre Completo del Jefe del estudiante	Claudia Andrea Torres López
Cargo	Gerente gestión de la información
Labor que desempeña el estudiante	Análisis de información
Nombre del asesor de práctica	Diana Victoria Rincón Loaiza
Fecha de inicio de la práctica	17 de Agosto de 2023
Fecha de finalización de la práctica	16 de Febrero de 2024

1 ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

1.1 Centro de práctica.

1.1.1 Nombre o razón social

Postobón S.A.

1.1.2 Misión

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 2 de 14

Postobón declara en su página web, busca “Fortalecer el liderazgo en el desarrollo, producción, mercadeo y ventas de bebidas refrescantes no alcohólicas, para satisfacer los gustos y necesidades de los consumidores, superando sus expectativas mediante la innovación, la calidad y la excelencia en el servicio. Generamos oportunidades de desarrollo profesional y personal apoyándonos en el talento humano organizado en equipos alrededor de los procesos. Trabajamos con los proveedores para convertirlos en nuestros socios comerciales. Contribuimos decisivamente al crecimiento económico de la Organización Ardila Lülle y del País, actuando con responsabilidad frente al medio ambiente y la sociedad”. (Postobón SA, 2023)

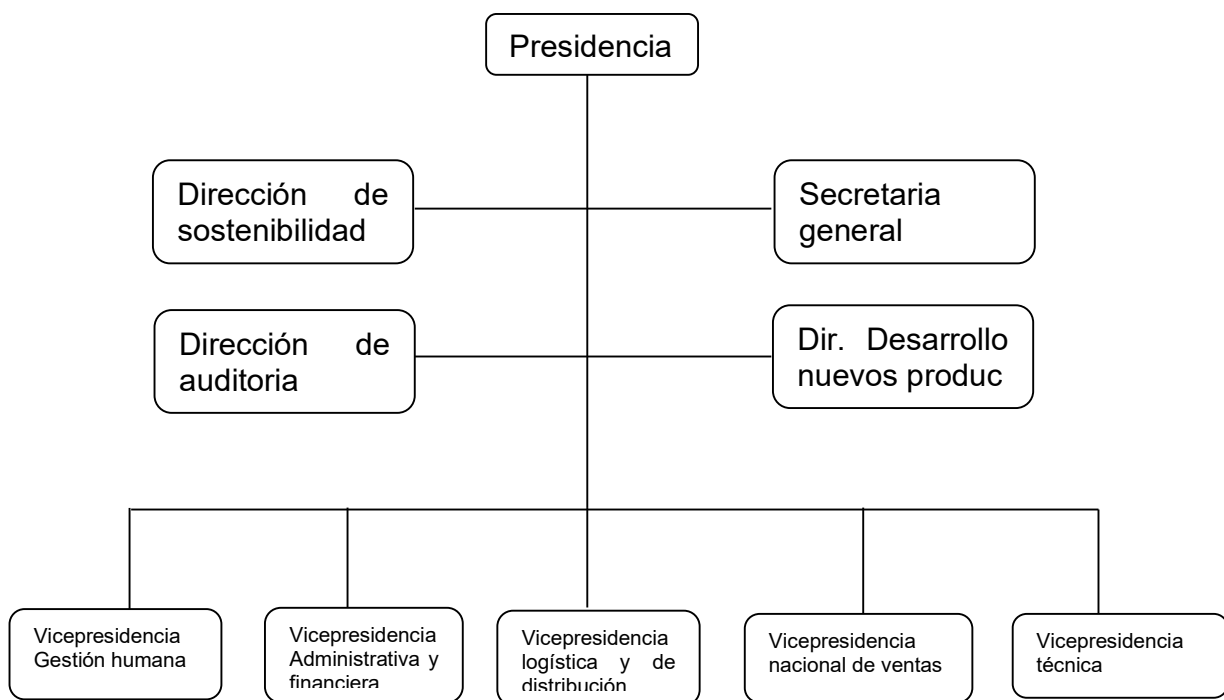
1.1.3 Visión

“Ser una Compañía Multilatina, con operaciones propias en el continente, reconocida por su dinamismo en innovar, desarrollar y ofrecer bebidas no alcohólicas de calidad, penetrando otros mercados e incursionando en otras categorías de producto”. (Postobón SA, 2023)

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL		Código: F-DO-0025
			Versión: 01
			Página 3 de 14

1.1.4 Estudio organizacional del Centro de Práctica

1.1.4.1 Organigrama



1.1.4.2 Principios de la compañía

La empresa cuenta con cuatro principios esenciales que fundamentan su propósito de crear relaciones basadas en la confianza mutua, estos principios son:

- **Integridad y responsabilidad:** Siempre se actúa de forma correcta basándose en la ley y en las políticas de la empresa.
- **Corresponsabilidad:** Cada integrante del equipo humano es corresponsable del actuar ético y transparente.
- **Inclusión y diversidad:** La compañía fomenta un ambiente de reconocimiento mutuo, donde se respeta la individualidad y dignidad de cada persona.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 4 de 14

- **Coherencia y congruencia:** Siempre se actúa de forma coherente frente a los valores y principios de la compañía.

1.2 Objetivo de la práctica empresarial.

La práctica empresarial tiene como objetivo desarrollar las capacidades analíticas del estudiante, mediante creación y análisis profundo de informes que se envían a los diferentes gerentes, vicepresidentes y directores que solicitan esta información.

1.3 Funciones

- Recopilación y actualización bases de datos
- Creación y análisis de informes
- Apoyo al equipo en tareas diarias

1.4 Justificación de la práctica empresarial.

Mi participación en el área es importante debido a que contribuiré en la automatización de algunos informes, además ayudaré a liberar presión sobre el equipo al ayudar con sus tareas diarias.

Además, es un lugar que involucra mucho a los practicantes estimulando su pensamiento estratégico y analítico, habilidades necesarias para enfrentar los retos diarios que enfrentaremos en nuestra vida profesional.

Finalmente, elegí la modalidad de práctica empresarial porque me permite vivir la experiencia de ver cómo los directivos toman decisiones y plantean las estrategias.

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 5 de 14

1.5 Equipo de trabajo.

Equipo de trabajo	
Claudia Torres	Gerente gestión de la información
Julio Hereira	Coordinador planeación demanda
José Rivas	Especialista en gestión de la información
Andrés Escobar	Especialista en gestión de la información
Ángela Vélez	Especialista en gestión de la información
Joan Granados	Estadista en gestión de la información
Carolina Uribe	Analista gestión de la información
Juan David Cuartas	Analista planeación de la demanda

2 PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

2.1 Título de la propuesta

Construcción y estandarización de seguimiento de desempeño de bebidas no alcohólicas con el fin de apoyar la toma de decisión mejor informada

2.2 Planteamiento del problema.

Hoy en día Postobón cuenta con varias categorías en el negocio de bebidas no alcohólicas, de las cuales se requieren seguimientos de desempeño en ventas y análisis semanales para tomar decisiones y plantear estrategias.

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 6 de 14

De estas categorías algunas ya cuentan con este seguimiento; sin embargo, se requiere realizarlo para todas las categorías de bebidas no alcohólicas.

En estos informes se necesita hacer un análisis descriptivo del comportamiento de las ventas y enviarse a los directivos y altos cargos.

Al ser un proceso operativo, este requiere de una estandarización y automatización para reducir tiempos en elaboración y entrega de dichos informes que cobran mayor importancia.

2.3 Justificación.

Con esta información a la mano, los directivos tendrán la posibilidad de evaluar el comportamiento de las ventas de las bebidas no alcohólicas de una manera constante, oportuna y veraz, lo que les permitirá tomar decisiones y crear estrategias que les ayude a cumplir los objetivos.

2.4 Objetivos (Objetivo General y Objetivos Específicos).

2.4.1 Objetivo general

- **Construir y estandarizar seguimiento de desempeño de todas las categorías de bebidas no alcohólicas en un plazo de dos meses con el fin de apoyar la toma de decisiones mejor informada y el planteamiento de estrategias.**

2.4.2 Objetivos específicos

- Definir las variables relevantes y estructurar la base de datos
- Definir los KPI's a mostrar a través del promedio de ventas diario de cada mes

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 7 de 14

- Crear y estandarizar el informe en Power BI
- Estructurar el visualizador de datos por medio de un Dashboard
- Incluir en el informe las modificaciones requeridas
- Analizar los resultados y generar conclusiones

2.5Diseño Metodológico.

Los diferentes CEDIs (Centros de Distribución) envían la información de sus ventas a las plataformas Cognos y SAP, de donde se obtienen las bases de datos que servirán como insumo para la creación de los informes y su estandarización en Power BI.

En este informe se calculará el promedio de ventas diario de cada mes para facilitar su comparación de forma constante con el periodo anterior. Con este promedio, se calcularán las variaciones y tendencias que posteriormente serán entregados a los grupos de interés.

2.6Cronograma de Actividades.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 8 de 14

ACTIVIDAD	SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE	
	4 - 8 sept	11 - 15 sept	18 - 22 sept	25 - 29 sept	2 - 6 sept	9 - 13 sept	16 - 20 sept	23 - 27 sept	30 oct - 3 nov	6 - 11 nov
ESTRUCTURACIÓN DE LA BASE DE DATOS										
Definición de variables relevantes										
Definición de las bases de datos										
INDICADORES A MOSTRAR										
Definición de indicadores relevantes										
CREACIÓN Y ESTANDARIZACIÓN										
Creación del formato y las tablas dinámicas										
ESTANDARIZACIÓN										
MODIFICACIONES										
Modificaciones necesarias										

2.7 Presupuesto (Ficha de presupuesto)

FICHA DE PRESUPUESTO

Fecha inicio:	17/08/2023	Fecha final:	11/11/2023
Descripción		Unidades	Total
Computador		1	
Internet			
Oficina			
Servicios públicos			
Recursos internos			
Cuota de sostenimiento		3	\$ 3.480.000,00

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 9 de 14

3 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

3.1 MARCO DE REFERENCIA

3.1.1 Antecedentes

Hoy en día, la empresa cuenta con dos informes de seguimiento para la categoría de jugos y gaseosas. Estos informes están hechos en Excel y serán tomados como ejemplo para realizar el informe en Power BI con todas las categorías. Estos informes muestran la tendencia en las ventas y la variación comparando el promedio de ventas diario con el mes inmediatamente anterior.

También cuentan con filtros que permiten a los directivos ver información muy específica en cuanto a la región, marca, tamaño, tipo de envase y tipo de venta.

3.1.2 Marco conceptual

KPI: Ríos, Oscar en “Key Performance Indicator” lo define como “Un KPI es principalmente una herramienta que permite estandarizar con argumentos cuantitativos, definiendo en qué estado se encuentra un determinado proceso por lo tanto las compañías como las personas deben conocer deben aplicar métodos para la medición del desempeño para su análisis y en caso de fallas corregir el sistema inmediatamente, aunque los KPI están íntimamente ligados a la estrategia, estos deben emplearse con un lenguaje coloquial que en momento de su aplicación encuentre los suficientes datos para su alimentación y calculo.”

Análisis descriptivo: Busca describir el estado y comportamiento de las variables que tiene como objeto de estudio.

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 10 de 14

Power BI: Microsoft (2023) dice: “es una plataforma unificada y escalable de inteligencia empresarial (BI) con funciones de autoservicio apta para grandes empresas”.

Dato: Según Davenport y Prusak (1999) definen un dato como “conjunto discreto, de factores objetivos sobre un hecho real. Dentro de un contexto empresarial, el concepto de dato es definido como un registro de transacciones”.

Información: Davenport y Prusak (1999) dicen: “A diferencia de los datos, la información tiene significado (relevancia y propósito). No sólo puede formar potencialmente al que la recibe, sino que está organizada para algún propósito. Los datos se convierten en información cuando su creador les añade significado. Transformamos datos en información añadiéndoles valor en varios sentidos.”

3.2 DESARROLLO DE LOGROS Y OBJETIVOS

- Definir las variables relevantes y estructurar la base de datos

En este objetivo se definen las variables que muestran datos relevantes en el informe, como lo son el tipo de venta, la región, la categoría, la marca, el tipo de envase y el tamaño. Al tener claras estas variables, se crea la base de datos utilizando como fuente la plataforma SAP BO, mostrando la información de ventas desde el 2022 permitiendo así tener información histórica para analizar las tendencias.

- Definir los KPI's a mostrar a través del promedio de ventas diario de cada mes

Como KPI's para analizar, se definen la tendencia y la variación comparada con el mes anterior.

- La tendencia se representa con un gráfico de líneas, donde el eje X es la fecha y el eje Y se calcula con la siguiente fórmula:

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 11 de 14

$$\text{Promedio de ventas diario del mes} = \frac{\text{Ventas totales del mes}}{\text{Días hábiles del mes}}$$

las ventas totales del mes también pueden ser las ventas parciales del mes.

El promedio de ventas diario se calcula porque nos permite calcular la variación comparada con el mes anterior en términos de tiempo compatibles, además de que permite actualizar el informe en cualquier día del mes.

- La variación se expresa en porcentaje y se calcula de la siguiente manera:

Variación porcentual

$$= \frac{\text{promedio de ventas diario del mes actual} - \text{promedio de ventas diario del mes anterior}}{\text{promedio de ventas diario del mes anterior}}$$

Estos dos KPI's permiten describir el estado en el que se encuentran las ventas de todas las categorías de una forma sencilla, rápida, veraz y constante, lo que facilita a los directivos el planteamiento de estrategias para cambiar tendencias y cumplir objetivos.

- **Crear y estandarizar el informe en Power BI**

Se importa la base de datos a Power BI y se calculan los KPI's.

Se hace de forma tal, que la base se actualice y Power BI genere el informe automáticamente.

- **Estructurar el visualizador de datos por medio de un Dashboard**

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 12 de 14

Se inserta un gráfico de líneas para representar la tendencia de las ventas desde 2022 hasta la fecha actual y añadiendo una apertura para visualizar la información segmentada según el interés del usuario.

También se crea una matriz de variaciones que muestra la variación porcentual de forma histórica en concordancia con la línea de tendencia, siendo segmentada según el interés del usuario.

Además, se agregan los filtros de información que permiten al usuario buscar información muy específica si así lo requiere.

- **Incluir en el informe las modificaciones requeridas**

Al presentar el informe se recomendó también incluir la línea de tendencia de los clientes concretados, además también añadir el macrosegmento para que los directivos tengan más información para plantear sus estrategias.

- **Analizar los resultados y generar conclusiones**

Al tener los resultados y apoyándose en la matriz de variaciones se hace un análisis descriptivo del estado de las ventas que se envía a los directivos que solicitan esta información.

4 CONCLUSIONES

Este informe estaba previsto hacerse en Excel, pero en aras de aprender nuevas habilidades me aventuré a automatizar el informe en Power BI.

Esto trajo varias ventajas en el resultado final, las cuales son:

1. Se integraron categorías de bebidas no alcohólicas que antes no estaban.

	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 13 de 14

2. Las categorías de bebidas no alcohólicas quedaron integradas en un solo informe, facilitando así la visualización para los directivos como la actualización del informe por parte de los analistas y especialistas.
3. Gracias al Bussines Intelligence de Power BI se pudo automatizar el cálculo de los KPI's ahorrando tiempo en la actualización del informe.
4. La naturaleza de Power BI crea archivos que ocupan poco espacio en la memoria de los equipos, facilitando el envío por correo electrónico del informe a las partes interesadas.
5. La segmentación de los datos en el visualizador permite hacer un análisis descriptivo muy detallado del estado de las ventas.

Además de eso, con la información adicional integrada en las modificaciones sugeridas el informe queda muy completo en cuanto a la descripción del estado de las ventas, lo que permitirá a los directivos tomar decisiones con mayores argumentos y con la información necesaria para saber donde y como deben plantear y ejecutar las estrategias.

5 RECOMENDACIONES

Este trabajo merece continuidad ya que su automatización permite entregar el informe de forma regular, además gracias a la información que muestra permite crear estrategias y tomar decisiones orientadas a cumplir los objetivos.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación	INFORME FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 14 de 14

6 REFERENCIAS

Ríos, Oscar, Key Performance Indicator (Pág. 24), Universidad Nacional Autónoma de México.

Link:

https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24174w/S8_desarrollo_aplicacion_gestion.pdf

Carrión, Juan, Diferencia entre dato, información y conocimiento (Pág. 1), Universidad Nacional Autónoma de México.

Link:

<https://iibi.unam.mx/voutssasmt/documentos/dato%20informacion%20conocimiento.pdf>

Firma del estudiante: _____

Mateo Agudelo

Firma del asesor: _____

[Handwritten signature]

Firma del jefe en el Centro de Práctica: _____

Claudia Torres