



**Pasantía realizada en Dollarcity**

**Kevin David Peña Núñez**

**Universidad Antonio Nariño**  
Programa Comercio Internacional  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.  
Bogotá, Colombia  
2023

**Pasantía realizada en Dollarcity**

**Kevin David Peña Núñez**

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:

**Comerciante Internacional**

Director (a):

Raúl Mancera

Codirector (a):

Betty Liceth Rojas

**Universidad Antonio Nariño**

Programa de Comercio Internacional

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Bogotá, Colombia

2023

## NOTA DE ACEPTACIÓN

El trabajo de grado titulado \_\_\_\_\_,  
Cumple con los requisitos para optar  
Al título de \_\_\_\_\_.

Firma del Tutor

\_\_\_\_\_.

Firma Jurado

\_\_\_\_\_.

Firma Jurado

\_\_\_\_\_.

Bogotá, 22 de Julio/2023.

## AGRADECIMIENTOS

Se agradece a la institución por haber permitido formarme en ella, se destacan todas las personas que fueron participes de este proceso, ya sea de manera directa o indirecta, puesto que todos ustedes fueron responsables de realizar su pequeño aporte, que hoy se vería reflejado en la finalización de mi carrera universitaria.

Gracias a mis padres, que fueron mis mayores promotores durante este proceso. Son muchos los docentes que han sido parte de nuestro proceso académico, y a todos ellos les quiero agradecer por darnos las herramientas y los conocimientos necesarios para hoy poder estar aquí.

## Contenido

INTRODUCCIÓN .....	6
1.ANALISIS PRELIMINAR .....	7
1.1    Antecedentes del sector, de la empresa y estado actual de la empresa .....	7
1.1.1    Antecedentes del sector .....	7
1.1.2    Antecedentes de la empresa .....	10
1.1.3    Estado actual de la empresa.....	15
1.2    Objetivos de la pasantía .....	18
1.2.1    Objetivo general.....	18
1.2.2    Objetivos específicos .....	18
1.3    Justificación:.....	19
2. PLAN DE TRABAJO .....	20
2.1    Actividades y responsabilidades.....	20
2.2    Cronograma .....	21
2.3    Reportes mensuales.....	22
3. ANALISIS    DOFA.....	31
4. RESULTADOS.....	32
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	33

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo, se espera desarrollar una serie de actividades que permitan encontrar oportunidades de mejora continua dentro de la operación logística de Dollarcity, durante el tiempo que se estará realizando la pasantía dentro de esta empresa.

El sector logístico es fundamental para el éxito de cualquier empresa, ya que influye en la eficiencia de los procesos y en la satisfacción del cliente. Por lo tanto, es esencial tener una operación logística bien estructurada que permita a la empresa ofrecer un servicio de calidad y competitivo en el mercado.

Por esto, la empresa Dollarcity ha solicitado la colaboración de un estudiante para apoye con sus conocimientos a toda la operación, misma que se llevó a cabo por medio de un contrato de pasantía con el fin de poder realizar diversas actividades, tales como análisis de datos, entrevistas a los diferentes actores involucrados en la operación logística y diseño de modelos logísticos innovadores, que ayuden ante la necesidad que está presentando la empresa de encontrar oportunidades de mejora.

Es importante destacar que esta pasantía representa una oportunidad valiosa como estudiante, ya que permitirá aplicar conocimientos teóricos a un contexto real y trabajar en estrecha colaboración con profesionales del sector logístico. Además, al finalizar la pasantía, se obtendrán habilidades y experiencia que serán de gran utilidad en el ámbito profesional.

## 1. ANALISIS PRELIMINAR

A continuación, se describirán los antecedentes de la empresa Dollarcity perteneciente al sector del retail y su estado actual.

### 1.1 Antecedentes del sector, de la empresa y estado actual de la empresa

#### 1.1.1 Antecedentes del sector

El sector de la venta por retail en Latinoamérica ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas. El retail, que se define como la venta al por menor de bienes y servicios, se ha convertido en un componente clave de la economía en la región. En este sentido, la venta al por menor representa una parte importante del consumo de los hogares, contribuye al empleo y al crecimiento económico.

En la actualidad, el sector de la venta por retail en Latinoamérica es muy diverso y está compuesto por diferentes formatos de tiendas, como supermercados, tiendas por departamentos, tiendas especializadas, entre otros. Los principales actores en el mercado son empresas multinacionales como Walmart, Carrefour, y otras empresas locales como Falabella, Cencosud y Grupo Éxito.

En cuanto a las tendencias, la venta por retail en Latinoamérica ha estado impulsada por el crecimiento de la clase media, la urbanización y el aumento del consumo. Asimismo, la transformación digital y la adopción de tecnologías en el sector han sido elementos clave para mejorar la eficiencia y la experiencia del consumidor. En la actualidad, el comercio electrónico también está creciendo en la región, aunque aún representa una pequeña proporción del total de las ventas minoristas.

Como expresa Palacios (2023) en términos generales, el sector de la venta por retail en Latinoamérica sigue siendo un mercado atractivo para la inversión y el crecimiento empresarial. Sin embargo, existen desafíos importantes como la

competencia y la necesidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y de mercado para mantenerse competitivos.

Existen varias empresas de venta por retail que operan en Latinoamérica, a continuación, se describen algunas de las más importantes:



Walmart de México y Centroamérica: es la cadena de supermercados más grande de la región con más de 2,400 tiendas en México y Centroamérica. Ofrece una amplia variedad de productos, desde alimentos hasta productos electrónicos, y tiene una presencia importante en el comercio electrónico.

Grupo Éxito: es una empresa colombiana que opera en varios países de Latinoamérica como Colombia, Brasil, Argentina y Uruguay. Ofrece productos en diferentes formatos de tiendas como hipermercados, supermercados, tiendas de descuento y tiendas especializadas.

Cencosud: es una empresa chilena que tiene una fuerte presencia en la región, con tiendas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. Ofrece una variedad de productos, desde alimentos y productos para el hogar hasta electrodomésticos y productos electrónicos.

Falabella: es una empresa chilena que opera en varios países de Latinoamérica como Chile, Argentina, Perú, Colombia, Brasil y Uruguay. Ofrece

productos en diferentes formatos de tiendas como tiendas por departamentos, tiendas especializadas y supermercados.

Liverpool: es una empresa mexicana que opera en el sector de tiendas por departamentos y tiene una presencia importante en México y algunos países de Centroamérica. Ofrece una amplia variedad de productos, desde ropa y accesorios hasta productos electrónicos y electrodomésticos.

Estas son solo algunas de las empresas más importantes de retail en Latinoamérica, pero existen muchas otras que tienen una fuerte presencia en la región como Carrefour, Soriana, Oxxo, entre otras.

Del lado del aporte económico del sector, “El sector de retail se está moviendo últimamente, cabe recordar que el año pasado el sector comercio fue uno de los que mayor participación tuvo dentro del Producto Interno Bruto (PIB), con 17,4%, según el informe de SuperSociedades. El factor principal es que los ingresos de las compañías que lo componen repuntaron cerca de 26,4% anual, alcanzando ganancias por \$1,87 billones.” (Escobar, 2023)

## 1.1.2 Antecedentes de la empresa

### 1.1.2.1 Historia de la empresa

Como expresó Salamanca (2023) Dollarcity es una empresa de origen salvadoreño, fundada en el año 2010, dedicada a la venta de productos de gran consumo en el día a día. Actualmente, cuenta con más de 1,200 tiendas en toda América Latina, incluyendo países como Guatemala, Honduras, Nicaragua, Ecuador y Colombia.

La empresa tiene como objetivo ofrecer productos a precios bajos y de calidad, para llegar a un amplio público, especialmente a las clases medias y bajas. Dollarcity fue fundada por los empresarios salvadoreños Leonardo González y Federico Vega.

La compañía se inspiró en el modelo de tiendas de descuento en Estados Unidos, pero adaptado a los mercados emergentes de América Latina y el Caribe. Dollarcity se enfoca en ofrecer productos de consumo diario a precios accesibles, con una amplia variedad de marcas y categorías de productos. En sus primeros años, Dollarcity se expandió rápidamente en El Salvador y luego se expandió a otros países de la región, como Honduras, Guatemala, Nicaragua y Costa Rica.

Gil (2023) Afirma que el éxito en los últimos años de Dollarcity se basa en el modelo de negocio que como se mencionó anteriormente, es mantener precios bajos a través de la compra de grandes volúmenes de productos, la venta al por mayor, la eliminación de intermediarios y la optimización de sus procesos logísticos y de distribución. La empresa busca ofrecer una amplia variedad de productos, que van desde alimentos y bebidas hasta productos de limpieza y artículos de hogar, con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes.

Ahora bien, todo lo anterior se logró debido a la alianza estratégica con el grupo canadiense Dollarama, alianza que se llevó a cabo en el 2019 con el fin de unir dos grandes empresas y así conquistar más países por Latinoamérica, donde

Dollarama tiene la gran responsabilidad de realizar las negociaciones e importaciones directas desde Asia, y posteriormente proveer de mercancía importada a los diferentes países donde tiene presencia DollarCity en el continente, haciendo así una cadena logística eficaz.



DollarCity también ha optado por implementar una estrategia de diversificación de productos, incluyendo la introducción de marcas privadas y productos de marca propia, así como la oferta de productos electrónicos y tecnológicos a precios accesibles. La empresa también ha sido reconocida por su compromiso con la responsabilidad social empresarial y su enfoque en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. En 2021, DollarCity lanzó su iniciativa "DollarCity Verde", con el objetivo de reducir su huella de carbono y promover prácticas sostenibles en toda su cadena de suministro.

A pesar de los desafíos económicos y políticos en algunos de los países donde opera, DollarCity ha logrado mantener una sólida posición en el mercado gracias a su enfoque en la eficiencia operativa y la expansión constante de su oferta de productos, reflejado en importantes inversiones en tecnología y sistemas de información para mantener sus precios bajos.

“De los cuatro países de la región donde tiene presencia: El Salvador, Guatemala, Perú y Colombia, es este último el que concentra más de 50% del mercado. Sus colores verdes y amarillos ya se encuentran en más de 358 tiendas, con 210 locales. Ha superado a su país local, donde tiene 60 en El Salvador.” (Gil, 2023)

### 1.1.2.2 Valores

Como lo especifica el reglamento interno y el código de ética (versión 2023) los valores de la empresa son:



-Pasión: DollarCity tiene la pasión como motor para lograr todos sus objetivos, de allí desprende un esfuerzo por transmitir esa pasión a todo equipo de trabajo y a sus clientes, con el fin de ofrecer una experiencia de compra satisfactoria y memorable. Además de promover un ambiente laboral en el que los nuestros empleados puedan encontrar la pasión por lo que hacen y deseen crecer en su carrera.

-Trabajo en equipo: El trabajo en equipo es un valor fundamental en DollarCity, ya que permite alcanzar sus metas de manera más eficiente y efectiva. En todo momento se fomenta la colaboración entre departamentos y entre miembros del equipo, y se busca siempre un ambiente de trabajo inclusivo y respetuoso, buscando manera de salir de la rutina del trabajo con actividad tanto dentro como fuera de las instalaciones, que permitan conocer más allá del día a día, a cada uno de los trabajadores y así crear vínculos estrechos de amistad y hermandad.

-Felicidad: Para DollarCity, la felicidad es un valor que va más allá de la simple venta de productos. DollarCity se enfoca en crear una experiencia de compra agradable y positiva, en la que nuestros clientes se sientan

bienvenidos y cómodos. Además, creemos en fomentar la felicidad de nuestro equipo, ofreciendo oportunidades de crecimiento y desarrollo personal y profesional, implementando espacios de escucha activa donde día a día se pueda lograr mejoras considerables en puntos que tanto empleados como clientes se manifiesten inconformes y así alcanzar esa felicidad.

-Respeto: Para DollarCity, el respeto es uno de valores más importantes, pues se aseguran de que todos sus empleados sean tratados con respeto y dignidad, independientemente de su posición o función dentro de la empresa. Además, se promueve el respeto hacia los clientes, proveedores y el medio ambiente.

-Responsabilidad: DollarCity toma la responsabilidad como valor fundamental en sus actividades, pues de aquí nace que toda la cadena de abastecimiento funcione correctamente y así cumplir con las expectativas de los clientes y proveedores, esta responsabilidad les permite operar de manera ética, donde también hay un enfoque en la responsabilidad con el medio ambiente, a través de prácticas sostenibles y amigables con el planeta.

-Honestidad: La honestidad es un valor fundamental en DollarCity, ya que permite construir relaciones de confianza con sus clientes, proveedores y empleados. En todo momento se aseguran de ser transparentes en todo tipo de operación, así como de actuar siempre con integridad y honestidad en todas las interacciones.

### 1.1.2.3 Principios

Como lo especifica el reglamento interno y el código de ética (versión 2023), los principios de la empresa son:



-El corazón del negocio está en las tiendas: DollarCity entiende que el éxito de la empresa depende en gran medida de la calidad de la experiencia que ofrece a sus clientes en las tiendas. Por lo tanto, por eso se enfocan en mantener sus tiendas limpias, organizadas y atractivas para los clientes, y en asegurarse de que los empleados estén capacitados para brindar un servicio excepcional, con esto, si las tiendas mantienen un excelente nivel de ventas, pues es el inicio para que toda la cadena de abastecimiento funcione correctamente, allí en la tienda se ve reflejado el esfuerzo de todo un excelente equipo de trabajo.

-Aprovechar al máximo el tiempo y los recursos: DollarCity se esfuerza por ser eficiente y productivo en todas sus operaciones, desde la selección de productos hasta la gestión de inventarios y la atención al cliente. Busca siempre maximizar el uso de sus recursos y el tiempo disponible, para ofrecer una experiencia de compra conveniente y satisfactoria a todos los clientes.

-Somos prácticos: DollarCity es una empresa que se enfoca en ofrecer productos de calidad a precios accesibles. Por lo tanto, valoran la practicidad

en todas sus operaciones, desde la selección de productos hasta la gestión de inventarios y la atención al cliente. Se esfuerzan por ser eficientes y productivos, para poder ofrecer a los clientes una experiencia de compra conveniente y satisfactoria.

-Somos flexibles: DollarCity entiende que la adaptabilidad es esencial para el éxito en el mundo del retail. Por lo tanto, se esfuerza a diario por ser flexible en todas las operaciones, para así poder responder rápidamente a las necesidades los clientes y adaptarse así, a las fluctuaciones del mercado. Además, se tiene en cuenta la flexibilidad para los empleados, fomentando un ambiente de trabajo dinámico y en constante evolución.

### 1.1.3 Estado actual de la empresa

Como indica Pulzo (2023) DollarCity ha experimentado un crecimiento significativo desde su entrada al mercado. La empresa ha abierto numerosas tiendas en diferentes ciudades colombianas, aprovechando la demanda de productos asequibles por parte de los consumidores. Su expansión ha sido respaldada por una estrategia de apertura de tiendas en ubicaciones estratégicas, como centros comerciales y áreas de alto tráfico.



DollarCity se ha centrado en captar una parte del mercado de consumo básico en Colombia, compitiendo con otras cadenas de tiendas de bajo costo y supermercados. Su modelo de negocio se basa en la optimización de costos, lo que les permite mantener precios bajos y atractivos para los consumidores.

De igual forma, a pesar de ser una compañía de retail con gran trayectoria en varios países, es una empresa joven en el sector, factor que le ha permitido año tras año seguir implementando mejoras en los métodos utilizados en toda su cadena de suministro y distribución, ya que uno de sus objetivos es siempre mantenerse a la vanguardia de todo el proceso logístico y buscar mayor rentabilidad.

Ahora bien, Colombia especialmente, ha sido un reto enorme para Dollarcity, ya que la compañía venía acostumbrada a operar en territorios más pequeños, donde las distancias son mucho más cortas y la cadena de suministro funciona con mayor eficiencia, condiciones que no son similares en Colombia, debido a la geografía, la infraestructura vial y la seguridad; Es por ello que Dollarcity planea un proceso diferenciado, en búsqueda de encontrar la mejor manera de hacer llegar a todo el país sus productos.

Es por ello que Dollarcity decide establecer el modelo con el que cuenta actualmente y es tener un CEDI (Centro de distribución) principal en la ciudad de Cali, ubicado estratégicamente allí por su cercanía con el puerto de Buenaventura y la facilidad para darle manejo a toda la mercancía de importación que llega desde Canadá; y 3 HUB's (bodegas de almacenamiento y distribución) ubicados en Barranquilla, Medellín y Bogotá, donde Bogotá cuenta con la responsabilidad de distribuir mercancía a 120 tiendas, repartidas por los departamentos de Cundinamarca, Tolima, Boyacá, Meta y Santander.

A continuación se resume el proceso desde que llega la mercancía a cada HUB:

-Recepción: Esta área es la encargada del proceso de recibir toda la mercancía que el CEDI Cali envía, es decir, todo el proceso de descargue de mulas y camiones, reestibamiento de mercancía, ingreso al sistema y generación de la etiqueta de ingreso.

-Distribución: Una vez la mercancía es descargada, inmediatamente el sistema nos indica a que tiendas debe ser repartida, para lo cual se dispone



## 1.2 Objetivos de la pasantía

### 1.2.1 Objetivo general

Aplicar todo el conocimiento técnico y las habilidades aprendidas durante el periodo educativo, dentro del proceso logístico de la operación de Dollarcity, incluyendo la gestión de inventarios y los diferentes sistemas de abastecimiento de mercancías a nivel nacional, para así desarrollar con éxito las responsabilidades descritas en el plan de trabajo.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- Conocer el proceso logístico de la operación de Dollarcity, desde el recibo de la mercancía, hasta el despacho a las tiendas.
- Adquirir nuevos conocimientos de los sistemas de gestión de inventarios manejados por Dollarcity.
- Apoyar al equipo administrativo en el desarrollo de proyectos de mejora continua en la operación.
- Contribuir en la planificación de la apertura de nuevos procesos en la operación logística.
- Ayudar en la elaboración de procedimientos para la capacitación de personal nuevo en bodega.

### 1.3 Justificación:

Este proyecto basado en la pasantía en Dollarcity, representa una oportunidad valiosa para aplicar los conocimientos adquiridos en un entorno empresarial real y contribuir al desarrollo y crecimiento de una empresa líder en el sector minorista. A través de este proyecto, se espera brindar soluciones innovadoras, mejorar las operaciones existentes y generar un impacto positivo tanto para Dollarcity como para el desarrollo personal y profesional.

- Aplicación de conocimientos teóricos.
- Innovación y mejora continua.
- Desarrollo personal y profesional:
- Colaboración con el equipo de Dollarcity.

## 2. PLAN DE TRABAJO

### 2.1 Actividades y responsabilidades

- Elaborar mapeos de nuevos proveedores logísticos para el correcto funcionamiento del sistema de costeo.
- Garantizar el flujo correcto y continuo de información y documentación comercial para todos los embarques, contribuyendo al logro de un proceso de recepción, distribución y almacenamiento correcto de la mercancía.
- Dar seguimiento a los indicadores de medición de tiempos de los diferentes proyectos dentro del HUB y ejercer planes de acción para las mejoras.
- Contribuir mediante diferentes acciones al logro de una mejora en la calidad de la información de los procesos en general, dejando documentada toda la información necesaria para que cada vez que ingrese una persona nueva al HUB, ya haya una guía de como se deben hacer las cosas.
- Apoyar en la planeación de estrategias de expansión logística, pensando a futuro como la compañía con más poder en el sector del retail.
- Integración de las actualizaciones en el sistema de inventarios SAP para poder instruir a las personas nuevas en todas las funciones que este abarca.

## 2.2 Cronograma

Estructura de actividades de practica 2023				
Nombre del practicante:	Kevin David Peña Nuñez			
Descripción de actividades:	Apoyo, gestión y creación			
Objetivo general:				
Actividades:	Observaciones	Responsables	Tiempos	Recursos necesarios
Proyecto productividad de montacargas	Medición y análisis de los tiempos en que los montacarguistas no están desempeñando funciones que impliquen dejar un registro dentro del SAP para así medir su productividad, control de novedades y planes de acción.	Kevin Peña	Hasta el fin de la practica	Información de movimientos de los montacargas y SAP
Control y reporte del boverflow y documento 041	Gestión para la distribución y asignación de la mercancía una vez sea liberada.	Kevin Peña	4 a 5 meses	Validación física de la mercancía, información del SAP y un auxiliar para repartir y organizar las estibas.
Analisis de información de boverflow y documento 041	Control y medición de los tiempos que permanece la mercancía en el HUB mientras se encuentra en boverflow y documento 041.	Kevin Peña	Hasta el fin de la practica	Validación física de la mercancía, información del SAP y formato de control de la mercancía.
Gestión apoyo en la implementación de proyectos (Inbound y Outbound)	Gestión de actividades, creación de indicadores y levantamiento de datos en proyectos de auxiliares, coordinadores y despacho perfecto.	Diego Millán y Kevin Peña	Hasta la finalización de la práctica	Acceso a la información de proyectos y apoyo del auxiliar administrativo.
Sabana para control de estibas vacías	Verificación de las sabanas de Ransa y Vigía semanalmente.	Kevin Peña	4 a 5 meses	Remisiones físicas y documento de la sabana.
Apoyo actividades administrativas (Desglosarías )	Apoyo en el area de despachos, realización de cronograma y asignación de puertas.	Kevin Peña	4 a 5 meses	SAP y apoyo del auxiliar administrativo
Sobrantes y faltantes (Inbound)	Apoyo en el area de inbound con las mercancías sobrantes y faltantes	Kevin Peña	4 a 5 meses	SAP y apoyo del auxiliar inbound.
Diligenciamiento y seguimeinto de indicadores (SMART)	Diligenciamiento y seguimiento de indicadores de armado, reparto, inbound y montacargistas	Kevin Peña	4 a 5 meses	SAP y apoyo del auxiliar administrativo
Carpetas línea de distribución perfecta	Llevar a cabo una correcta gestión del conocimiento con los procedimientos, estructuración y levantamiento de datos de lo que se lleva a cabo mensualmente para el proyecto de continuación línea de distribución perfecto.	Diego Millán y Kevin Peña	Hasta la finalización de la práctica	Acceso a la carpeta compartido
Analisis de averías (Inbound y Outbound)	Presentación y análisis de la data para la toma de decisiones del personal asignado para la recuperación de averías.	Diego Millán y Kevin Peña	Hasta la finalización de la práctica	Base de datos para la tipificación de las averías por semanas

## 2.3 Reportes mensuales

### 2.3.1 Febrero



#### Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADÉMICO Raul A Mancera de la Peña su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportarán al mejoramiento de los procesos formativo de estudiantes y próximos egresados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

<b>MODALIDAD</b>	<b>PRACTICA EMPRESARIAL</b>		<b>PASANTÍA</b>	
Presencial			X	

VEGILADA MINEDUCACIÓN

DATOS GENERALES						
<b>ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRÁCTICA EMPRESARIAL O PASANTÍA</b>	Dollarcity					
<b>NOMBRE TUTOR</b>	Sebastian Chaves Araoz	<b>CARGO</b>	Gerente del HUB			
<b>NOMBRE DEL ESTUDIANTE</b>	Kevin David Pena Nunez					
<b>C.C.</b>	1001197672	<b>CÓDIGO</b>				
<b>PROGRAMA ACADÉMICO</b>	Comercio Internacional					
<b>DURACIÓN DE PRÁCTICA EMPRESARIAL O PASANTÍA</b>	<b>MESES</b>	3	<b>FECHA DE INICIO</b>	4/02/23	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN</b>	05/05/23
<b>CARGO DESEMPEÑADO</b>	Pasante de logística					
<b>PERIODO EVALUADO</b>	<b>DEL DÍA MES AÑO</b>	04/02/2023		<b>AL DÍA MES AÑO</b>	04/03/2023	
<b>FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE</b>	<p>El estudiante durante este periodo comprendido del 04 de febrero al 04 de marzo, cumplió con las siguientes funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de proyectos ejecutados por los auxiliares del HUB, dando asesorías, recomendaciones y apoyando su desarrollo.</li> <li>- Gestión de documentación propia de la recepción de mercancía de importación y su correcto manejo.</li> <li>- Actualización y mejora continua de los indicadores de rendimiento de los diferentes procesos dentro de la bodega.</li> <li>- Capacitación con los equipos de Cali, Medellín y Barranquilla para el uso de nuevas funcionalidades del sistema SAP y su posterior capacitación al equipo de Bogotá.</li> </ul>					

### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO** de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.

VIGILADA MINEDUCACIÓN

ESCALA DE CALIFICACIÓN	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.			X		
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.			X		
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.			X		
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	



VISI4N MINISTRACION

<b>COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE</b>					
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	<b>ACTITUDINALES</b>		<b>CONOCIMIENTOS</b>		
	1. Recepci3n correcta de las retroalimentaciones y su disposici3n a mejorar. 2. Muestra gran capacidad de proponer soluciones en momentos difciles		1. Gran conocimiento en procesos logísticos de almacenaje. 2. Gran capacidad de recepci3n de informaci3n y desarrollo práctico de funciones propias del sistema SAP.		
b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	<b>ACTITUDINALES</b>		<b>CONOCIMIENTOS</b>		
	1. Acepta muchas tareas al tiempo que en ocasiones no puede entregar de manera puntual o hace que se extiendan de su horario. 2. No toma nota de los procesos a desempeñar y esto genera que se olviden algunas actividades o detalles a gestionar.		1. Le falta mejorar sus conocimientos en procedimientos propios de una operaci3n logística tan completa como la de Dollarcity. 2. En análisis de gran cantidad de datos le cuesta un poco presentar informes de informaci3n concreta.		
c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.	1. Uso avanzado de excel. 2. Generar más propuestas para la operaci3n logística.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.	Regular	Bueno	Muy bueno X	Excelente	<b>OBSERVACIONES</b>  <b>Un estudiante comprometido y preocupado por desarrollar las cosas de la mejor manera posible.</b>

www.uan.edu.co / Calle 58a # 37 - 94 Bogotá - Colombia



Nombre Tutor	<b>Sebastian Chavez Araoz</b>
Cargo	<b>Gerente del HUB</b>
Nombre de la Organizaci3n:	<b>Dollarcity</b>

### 2.3.2 Marzo



#### Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADÉMICO Raul A Mancera de la Peña su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportarán al mejoramiento de los procesos formativo de estudiantes y próximos egresados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

MODALIDAD	PRACTICA EMPRESARIAL		PASANTIA	
Presencial			X	

VIGILADA MINEDUCACIÓN

DATOS GENERALES						
ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRÁCTICA EMPRESARIAL O PASANTÍA		Dollarcity				
NOMBRE TUTOR		Sebastian Chaves Araoz	CARGO	Gerente del HUB		
NOMBRE DEL ESTUDIANTE		Kevin David Pena Nunez				
C.C.		1001197672	CÓDIGO			
PROGRAMA ACADÉMICO		Comercio Internacional				
DURACIÓN DE PRÁCTICA EMPRESARIAL O PASANTÍA		MESES	3	FECHA DE INICIO	4/02/23	FECHA DE FINALIZACIÓN
						05/05/23
CARGO DESEMPEÑADO		Pasante de logística				
PERIODO EVALUADO		DEL DÍA MES AÑO 04/03/2023			AL DÍA MES AÑO 05/04/2023	
FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE		<p>El estudiante durante este periodo comprendido del 04 de marzo al 05 de abril, cumpla con las siguientes funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitación del personal en nuevos procesos implementados en otros HUB del país.</li> <li>- Realización del control semanal del estado propio de la bodega y de los recursos a forma de auditoría.</li> <li>- Actualización y mejora continua de los indicadores de rendimiento de los diferentes procesos dentro de la bodega.</li> <li>- Ayuda a la parte administrativa del HUB en la planeación y planificación de planes de contingencia para eventuales contratiempos ajenos a la operación.</li> </ul>				



### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO** de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.

ESCALA DE CALIFICACIÓN	Deficiente 1	Regular 2	Bueno 3	Excelente 4	OBSERVACIONES
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.				X	
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.			X		
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.			X		
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.				X	
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

<b>COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE</b>					
a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	<b>ACTITUDINALES</b>		<b>CONOCIMIENTOS</b>		
	1. Atiende los consejos y sugerencias y los aplica de manera inmediata.		1. Conocimientos en técnicas como Lean, six sigma y otras metodologías para mantener la eficiencia.		
	2. Genera propuestas de calidad para nuevos procesos.		2. Habilidad para reconocer e identificar problemas de la cadena de abastecimiento.		
b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias	<b>ACTITUDINALES</b>		<b>CONOCIMIENTOS</b>		
	1. En ocasiones no controla los nervios y le juegan una mala pasada.		1. Debe mejorar la manera en presentar los informes de manera que estos sean más llamativos.		
	2. Asume cosas que no están totalmente realizadas o definidas.		2. Mejorar sus conocimientos de normativas y regulaciones.		
c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.	1. Debe mejorar más su liderazgo frente a procesos que son asignados 100% a su cargo.				
d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.	Regula r	Buen o	Muy buen o	Excelent e	<b>OBSERVACIONES</b>  Ha mostrado gran evolución.
				X	

PROGRAMA INSTITUCIONAL



### Respetado TUTOR ORGANIZACIONAL:

Para la UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO, y su TUTOR ACADÉMICO Raul A Mancera de la Peña su participación frente al proceso de evaluación de nuestros estudiantes en la Pasantía como opción de grado es de suma importancia. Por favor lea detenidamente y diligencie el siguiente formato. Los resultados arrojados aportarán al mejoramiento de los procesos formativo de estudiantes y próximos egresados. Evite dejar preguntas por responder, le pedimos amablemente que se tome el tiempo necesario para hacerlo. Cabe resaltar que su contenido es confidencial y de uso interno para la Universidad.

<b>MODALIDAD</b>	<b>PRACTICA EMPRESARIAL</b>		<b>PASANTÍA</b>	
Presencial			X	

DATOS GENERALES						
<b>ENTIDAD DONDE REALIZA LA PRÁCTICA EMPRESARIAL O PASANTÍA</b>	Dollarcity					
<b>NOMBRE TUTOR</b>	Sebastian Chaves Araoz	<b>CARGO</b>	Gerente del HUB			
<b>NOMBRE DEL ESTUDIANTE</b>	Kevin David Pena Nunez					
<b>C.C.</b>	1001197672	<b>CÓDIGO</b>				
<b>PROGRAMA ACADÉMICO</b>	Comercio Internacional					
<b>DURACIÓN DE PRÁCTICA EMPRESARIAL O PASANTÍA</b>	<b>MESES</b>	3	<b>FECHA DE INICIO</b>	4/02/23	<b>FECHA DE FINALIZACIÓN</b>	05/05/23
<b>CARGO DESEMPEÑADO</b>	Pasante de logistica					
<b>PERIODO EVALUADO</b>	DEL DÍA MES AÑO 04/02/2023			AL DÍA MES AÑO 04/03/2023		
<b>FUNCIONES DESARROLLADAS POR EL ESTUDIANTE</b>	<p>El estudiante durante este periodo comprendido del 04 de febrero al 04 de marzo, cumplió con las siguientes funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de proyectos ejecutados por los auxiliares del HUB, dando asesorías, recomendaciones y apoyando su desarrollo.</li> <li>- Gestión de documentación propia de la recepción de mercancía de importación y su correcto manejo.</li> <li>- Actualización y mejora continua de los indicadores de rendimiento de los diferentes procesos dentro de la bodega.</li> <li>- Capacitación con los equipos de Cali, Medellín y Barranquilla para el uso de nuevas funcionalidades del sistema SAP y su posterior capacitación al equipo de Bogotá.</li> </ul>					

**EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES**

Evalúe en la siguiente escala, el nivel de desempeño del estudiante de la **UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO** de acuerdo con las competencias que ha demostrado como colaborador. Marque X teniendo en cuenta la casilla que mejor lo defina.

VIGILADA MINEDUCACIÓN

<b>ESCALA DE CALIFICACIÓN</b>	<b>Deficiente 1</b>	<b>Regular 2</b>	<b>Bueno 3</b>	<b>Excelente 4</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
1. Tiene conocimientos propios de su profesión y son acordes con las funciones que desempeña.			X		
2. Propone respuestas creativas y recursivas en la solución de problemas presentados o para el mejoramiento de su área de desempeño.				X	
3. Demuestra iniciativa y proactividad en la ejecución de las actividades a su cargo				X	
4. Atiende y sigue instrucciones con facilidad				X	
5. Ejecuta las tareas asignadas con exactitud, esmero y puntualidad.				X	
6. Toma decisiones prácticas en el ámbito laboral.			X		
7. Trabaja en equipo con facilidad				X	
8. Mantiene buenas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo y personal externo				X	
9. Brinda una grata impresión de LA UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO al interior de la empresa.				X	
10. Demuestra capacidad de trabajo bajo presión.			X		
11. Demuestra sentido ético para con la organización.				X	
12. Demuestra una comunicación escrita y verbal fluida, adecuada, objetiva, pertinente y clara.				X	
13. Cumple con el horario establecido y/o citas programadas para el desarrollo de sus actividades				X	



### COMPORTAMIENTO LABORAL DEL ESTUDIANTE

VISUALIZAR INDICACIONES

<p>a) Mencione dos (2) fortalezas observadas en el desempeño laboral del estudiante en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias</p>	<p><b>ACTITUDINALES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recepción correcta de las retroalimentaciones y su disposición a mejorar.</li> <li>2. Muestra gran capacidad de proponer soluciones en momentos difíciles</li> </ol>		<p><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gran conocimiento en procesos logísticos de almacenaje.</li> <li>2. Gran capacidad de recepción de información y desarrollo práctico de funciones propias del sistema SAP.</li> </ol>		
<p>b) Mencione dos (2) debilidades observadas en el desempeño laboral del estudiante, en términos actitudinales y de destrezas, habilidades y competencias</p>	<p><b>ACTITUDINALES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acepta muchas tareas al tiempo que en ocasiones no puede entregar de manera puntual o hace que se extiendan de su horario.</li> <li>2. No toma nota de los procesos a desempeñar y esto genera que se olviden algunas actividades o detalles a gestionar.</li> </ol>		<p><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le falta mejorar sus conocimientos en procedimientos propios de una operación logística tan completa como la de Dollarcity.</li> <li>2. En análisis de gran cantidad de datos le cuesta un poco presentar informes de información concreta.</li> </ol>		
<p>c) Indique los campos de conocimiento que deben mejorar en el estudiante.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uso avanzado de excel.</li> <li>2. Generar más propuestas para la operación logística.</li> </ol>				
<p>d) En términos generales, califique el desempeño del estudiante.</p>	<p>Regular</p>	<p>Bueno</p>	<p>Muy bueno X</p>	<p>Excelente</p>	<p><b>OBSERVACIONES</b></p> <p>Un estudiante comprometido y preocupado por desarrollar las cosas de la mejor manera posible.</p>

www.uan.edu.co / Calle 58a # 37 - 94 Bogotá - Colombia



Nombre Tutor **Sebastian Chavez Araoz**

Cargo **Gerente del HUB**

Nombre de la Organización: **Dollarcity**

### 3. ANALISIS DOFA

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Habilidades de análisis que permiten examinar datos y encontrar soluciones eficientes para optimizar los procesos.</li><li>- Capacidad de aprender rápidamente y adaptación a nuevos entornos.</li><li>- Colaboración eficaz con otros miembros del equipo, lo que facilita la comunicación y la resolución de problemas conjuntos.</li></ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Poco conocimiento de plataformas de gestión de inventarios.</li><li>- Poco desarrollo de habilidades de liderazgo en entornos laborales.</li></ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Participar en una variedad de proyectos y tareas relacionadas con la logística, lo que te permitirá adquirir experiencia práctica.</li><li>- Crecimiento en la compañía por los resultados laborales mostrados.</li></ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Pasantes de universidades con mayor renombre en el país.</li><li>- Poco tiempo de adaptación a los cambios.</li></ul>

Fuente: Elaboración propia basada en el tiempo de pasantía

#### 4. RESULTADOS

- Relaciones profesionales: Fue posible trabajar en diversos proyectos donde se contó con la colaboración estrecha de profesionales experimentados, lo que permitió aprender y adquirir un poco de su experiencia y así desarrollar nuevas habilidades y competencias; Esto se complementó con los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación académica y pudo ser aplicado en situaciones del mundo real, lo que fortaleció la comprensión y capacidad para abordar problemas empresariales.

- Capacitación constante: La participación en reuniones y presentaciones permitieron mejorar las habilidades de comunicación y trabajar en equipo, donde, además, se lograron mejorar los resultados del trabajo bajo presión, gestionando eficientemente el tiempo y los recursos.

- Mejora continua: El trabajar de la mano con el equipo administrativo del HUB permitió participar en varios proyectos de mejora continua, mismos que han servido de modelo para la operación de otras ciudades en Colombia.

Una de las principales lecciones que se adquirieron durante esta pasantía son la importancia de la iniciativa y la proactividad, pues ante la necesidad de identificar y abordar puntos de mejora en los procesos y operaciones de la empresa, la iniciativa y la proactividad fueron dos características que permitieron destacar entre todas las actividades realizadas durante la pasantía en Dollarcity.

Así mismo, una inmersión total en el mundo empresarial logístico, que permitieron adquirir valiosos conocimientos y tener grandes experiencias que llevaron a que el objetivo principal de esta práctica, que era aprender y ampliar los conocimientos, hoy día se pueda afirmar con seguridad que se logró este objetivo de manera satisfactoria.

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Durante la pasantía, se tuvo la oportunidad de experimentar un significativo crecimiento personal y profesional. A lo largo de esta experiencia, se pudieron fortalecer las habilidades de liderazgo y se aprendió a enfrentar y superar desafíos de manera efectiva.

A su vez, el crecimiento personal ha sido uno de los aspectos más destacados de la pasantía. El enfrentarse a situaciones nuevas y desafiantes, han permitido desarrollar la capacidad de adaptación y resiliencia. Además de el desarrollo de una comunicación de manera más efectiva con compañeros de trabajo y superiores, lo que ha mejorado la calidad de las relaciones laborales.

La oportunidad de asumir roles de liderazgo durante la pasantía ha sido invaluable. Se adquirió la capacidad de motivar y guiar a un equipo, fomentando la colaboración y el trabajo conjunto para alcanzar los objetivos comunes. Estas experiencias han fortalecido la confianza en las habilidades como líder y han incrementado la importancia de ser un ejemplo positivo para los colegas.

Además del crecimiento personal y el liderazgo, la pasantía ha brindado una sólida experiencia en el uso de herramientas de gestión de inventarios. Se aprendió a manejar eficientemente los registros y el control de inventarios, optimizando los procesos para garantizar un flujo de trabajo más efectivo y una gestión más precisa de los recursos. Estas habilidades son altamente valoradas en el ámbito laboral y serán de gran utilidad en la vida profesional.

En general, la pasantía ha sido una experiencia enriquecedora que ha contribuido significativamente en el desarrollo tanto personal como profesional. Es un orgullo tener la oportunidad de ser parte de un equipo tan dedicado y apasionado, por lo cual estoy seguro de que los conocimientos y las habilidades adquiridas durante esta pasantía serán de gran ayuda a lo largo de toda la carrera.

## Referencias bibliográficas

Palacios, K. (2022-06-24). *Estas son las 50 principales marcas de retail en Colombia. América Retail*. <https://www.america-retail.com/colombia/estas-son-las-50-principales-marcas-de-retail-en-colombia/>

Gil, C (2023-03-06). *Con apertura de 70 puntos, 'boom' de Dollarcity prevé llegar a 418 tiendas este año. La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/el-boom-de-dollarcity-que-preve-llegar-a-alrededor-de-418-tiendas-para-este-ano-3560204>

Salamanca, S (2023-03-14). *¿Quiénes son los dueños de Dollarcity? Así se fundó. El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/quienes-son-los-duenos-de-dollarcity-fundacion-y-secreto-de-su-exito-750212>

Pulzo. (2023-03.06). *DollarCity: qué venden y cuántas tiendas hay en Colombia en 2023*. Pulzo. <https://www.pulzo.com/economia/dollarcity-que-venden-cuantas-tiendas-hay-colombia-2023-PP2676787>

Escobar, N. (2022-08-17). *Así se mueve la competencia en el sector retail, tras los anuncios de Éxito y Olímpica. La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/el-sector-de-retail-se-esta-moviendo-y-las-empresas-estan-buscando-invertir-en-el-pais-3426512>

Alemán, U (2023-01-03) *Desde El Salvador, Dollarcity acelera su expansión en América Latina. Diario El Mundo*. <https://diario.elmundo.sv/economia/desde-el-salvador-dollarcity-acelera-su-expansion-en-america-latina>