

Hablemos de Commodities y Divisas

Industrias Haceb S.A.

Por

Juliana Mendoza Igirio

Cooperador:

Mariana Sossa Montoya

Asesor

Rosa Jannet Restrepo Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Negocios Internacionales

Medellín.

2022 01

Tabla de Contenido

Tabla de Ilustraciones.....	5
Glosario.....	6
Resumen Ejecutivo.....	7
Introducción.....	8
1. Antecedentes.....	9
2. Empresa Objeto de la Práctica.....	12
2.1 Objeto Social.....	12
2.2 Misión.....	12
2.3 Visión.....	12
2.4 Valores Corporativos.....	13
2.5 Objetivos Estratégicos.....	13
2.6 Rol Comercial.....	14
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	15
3.1 Cargo Desempeñado.....	15
3.2 Perfil del Cargo.....	15
3.3 Objetivo del Cargo.....	15
3.4 Funciones Para Realizar.....	15
3.5 Relación con otros Cargos.....	17

3.6	Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.	17
3.7	Condiciones de Trabajo.	19
3.8	Entrenamiento.....	19
3.9	Competencias.....	21
3.10	Responsabilidades.....	21
3.11	Deberes.	21
3.12	Riesgos del Cargo.	21
4.	Características de la Práctica	22
4.1	Justificación.	22
4.2	Objetivo General.....	24
4.3	Objetivos Específicos	24
5.	Resumen Ejecutivo.....	25
5.1	Diligenciar Formatos de Actualización de Proveedor y enviar a las partes interesadas.	25
5.2	Realizar el Boletín Semanal de Commodities y Divisas.	27
5.3	Realizar y Exponer el Boletín Mensual de Commodities y Divisas ante todo el Equipo de Negociación.	30
5.4	Actualización de la Base de Datos de Proveedores en sus respectivas cuentas.	34
5.5	Realizar Seguimiento a Cotizaciones.	34
5.6	Acompañar Certificación OEA.....	35

5.7 Propuesta de Valor.	37
6. Aporte a Mí Formación Personal.....	40
7. Aporte a Mi Formación Profesional.	41
8. Conclusiones.....	42
9. Recomendaciones	43
10. Webgrafía.	44

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 - Logo	15
Ilustración 2. Organigrama de Negociación	17
Ilustración 3. Descripción del Entrenamiento	19
Ilustración 4. Negociación y Servicios	25
Ilustración 5. Información General del Cliente	26
Ilustración 6. Mapeo del Comportamiento del Acero	27
Ilustración 7. S&P Global.....	28
Ilustración 8. Trading Economics.....	28
Ilustración 9. Boletín Semanal de Commodities	29
Ilustración 10. Indicadores	30
Ilustración 11. Data Browser	30
Ilustración 12. Proyecciones de los Commodities.....	31
Ilustración 13. Commodities & Divisas Fuente: Sharepoint – Industrias Haceb	31
Ilustración 14. Boletín Mensual de Commodities & Divisas	32
Ilustración 15. Precio Histórico de los Commodities	33
Ilustración 16. Indicadores para partes interesadas	33
Ilustración 17. Reporte Proveedor por Proveedor	34
Ilustración 18. Solicitud de Cotización	35
Ilustración 19. Progreso del Proyecto.....	35
Ilustración 20. Subir los comentarios en SAP - Ariba.....	36

Glosario.

Acero CRC: Acero laminado en frío.

Forecast: Precios de proyección, ya sea en periodos de trimestres (Q), mensuales o anuales.

Lead Time: Tiempo de entrega de algún material en cotización.

Línea Blanca: Conjunto de electrodomésticos que se utilizan en la cocina, limpieza del hogar y ventilación.

MOQ: Cantidad mínima de producción de algún material.

OEA: Certificado emitido por la DIAN, la cual consta de ciertos beneficios al momento de realizar operaciones comerciales al exterior. HACEB hoy en día consta ya con esta certificación.

Orden de Compra: Transacción comercial entre el proveedor y la empresa, del cual se muestra la cantidad pedida, precio, código del material, tiempo de entrega.

Resinas: Se entiende por resina cualquiera de las resinas naturales modificadas químicamente o sintéticos polimerizados físicamente similares, incluyendo los materiales termoplásticos tales como polivinil, poliestireno y polietileno y materiales termorígidos tales como poliésteres, epóxidos y siliconas que son utilizados con los estabilizadores, pigmentos y otros componentes para formar plásticos. (SASKIA, s.f.)

SAP- Ariba: Plataforma de gestión de negocios y registro de proveedores, comúnmente utilizada por los negociadores para subastar proyectos de alta inversión.

Resumen Ejecutivo

Industrias Haceb es una empresa basada en la calidad humana y en los valores corporativos, dedicada a sus colaboradores para así brindar el mejor producto y servicio para sus clientes finales. Esta metodología de excelencia ha ayudado a Industrias Haceb a imponerse como una de las mejores marcas a nivel nacional y está trabajando en también ser una de las mejores marcas a nivel Latinoamérica a portando hogares felices con sus productos y servicios.

Haceb no solo se ha hecho reconocer por sus productos y servicios, también se ha hecho reconocer a nivel laboral como una de las mejores empresas donde se te tratara con igualdad, aprenderás y tendrás todas las posibilidades para seguir creciendo día a día en la empresa y personalmente. es una empresa rica en conocimiento y valores. todo esto ha sido un gran diferenciador de las otras empresas.

El equipo de negociación me ha brindado conocimientos de diferentes tipos desde una palabra diferente en otro idioma hasta aprender a manejar plataformas completas donde un mal movimiento puedes detener la fábrica completa; me brindo la experiencia de poder confiar y creer en mi proceso, que el equivocarse es normal, pero el aprendizaje es lo más valioso que nos deja.

Conocer todo el mercado de las Materias Primas y entender que somos un país con demasiada destreza para realizar todo tipo de productos, a veces primeramente es mejor revisar al interior de nuestro país y darles la oportunidad a pymes para así ayudar nuestra propia economía.

Introducción.

Haceb es una empresa Industrial y Comercial, se encarga de producir, transformar y comercializar electrodomésticos y gasodomésticos.

Dentro de su portafolio encontramos: Neveras, lavadoras, hornos, estufas, microondas, calentadores, campanas, lavaplatos, aires acondicionados entre otros electrodomésticos que durante años han sido de uso de los colombianos.

Dentro de los más de 4.000 trabajadores que hacen parte de la compañía y las decenas de áreas en las que estos se desempeñan encontramos el área de negociación, dividida en Producto Comercializado, Desarrollo de Aliados, Insumos, Servicios y Capex, y Materias primas, esta UBN se encarga de que Haceb pueda abastecerse de todos los materiales y materias primas necesarias para la creación y ensamble de sus productos. En esta área realicé mis prácticas profesionales.

1. Antecedentes

1940. Don José María Acevedo Alzate fundó el taller eléctrico Medellín, cerca del antiguo Palacio Nacional. José María Acevedo, a la edad de veintiún años, compró un pequeño taller de reparación eléctrica en Medellín por 90 pesos. En ese momento, la Segunda Guerra Mundial dificultó el suministro de derivados del acero y otros materiales utilizados en la industria militar, lo que dificultó la importación de estos productos y se cancelaron nuevos productos. Esta es una oportunidad para ampliar el alcance de la operación del taller hacia actividades industriales. Así, como muestra de iniciativa y esfuerzo individual, nació la empresa, produciendo equipos de alta calidad que fueron reparados por primera vez. Desde sus inicios hasta la década de 1960, los servicios técnicos trabajaron junto con las actividades de producción y venta como potencial y valor agregado para la venta de los primeros equipos eléctricos, pero solo para satisfacer las necesidades que requerían las garantías

1942. Se comenzó la producción propia con la fabricación de cocinetas.

1951. Se empezó la elaboración de estufas eléctricas.

1956. Se empezó la producción de la línea de calentadores.

1962. Se conformó Industrias Haceb y aún conservamos este nombre y marca.

1966. Se comenzó la producción de neveras porcelanizadas.

1984. Se inauguró la planta de refrigeración.

1985. Comenzamos la producción de la línea de empotrar eléctrica.

1990. Se lanzó la línea de gas. Se obtuvo el sello de calidad Icontec para refrigeradores domésticos. Se lanzó al mercado la línea de gas formada por cocinetas de gas (1990),

cubiertas de empotrar de gas y mixtas (1991), estufas (1991) y hornos de empotrar de gas (1995).

En **1993** se constituyeron las sucursales Cali, Bogotá y Eje Cafetero, para fortalecer la presencia de la Compañía en estas zonas de Colombia.

1997. La planta de refrigeración logró la certificación ISO 9001 versión 1994

En **1998**, Industrias Haceb presentó la línea de refrigeración comercial: congeladores, refrigeradores y dispensadores de bebidas. Además, amplió su oferta de gasodomésticos para atender la masificación del uso de gas en Colombia y alcanzó el Sello de Calidad Icontec para los productos que funcionan con este tipo de fluido.

En **1999** la Empresa puso en marcha un nuevo modelo organizacional que le permitió dar una orientación más comercial al negocio y ampliar su portafolio de productos. Industrias Haceb S.A., obtuvo el premio Portafolio al Mejor Servicio Posventa en el país, reconociéndose su liderazgo en esta actividad comercial.

En **2000** la Compañía adoptó un nuevo modelo de estructura organizacional de tipo concéntrico, en donde la polivalencia entre las distintas áreas, el fortalecimiento de la cultura empresarial y la consolidación corporativa, fueron la clave para el crecimiento organizacional. A principios de este siglo Haceb implementó su Call Center, servicio centralizado que busca canalizar las necesidades de los clientes y usuarios de la Compañía en el ámbito nacional con el fin de brindar una respuesta ágil, rápida y oportuna.

En **2002** se consolidó el traslado de algunas áreas ubicadas en Guayabal hacia la moderna Planta de Calefacción Norte, ubicada en Copacabana (Antioquia), dotada con nuevas maquinarias, equipos y sistemas. Además, se continuó trabajando en un mejor

acondicionamiento de las Plantas de Refrigeración y de Partes y Componentes. En cuanto a productos, se incursionó en el mercado con la fabricación y comercialización del Dispensador de Agua DHA 3.3 LT., la Cocineta GM2 Estándar y la línea de Neveras Soft Line.

En **2004** Industrias Haceb obtuvo la certificación ISO 9001 - 2000 unificada para sus procesos de Refrigeración y Calefacción.

En **2005** se logró la certificación de Gestión Ambiental ISO 14001, siendo la primera empresa en el país en obtenerla bajo la versión 2004. Se constituyó Haceb de Ecuador con el objetivo de aumentar el posicionamiento de la Empresa en el exterior.

En **2006**, Se constituyeron Haceb de Venezuela y Haceb de México. La reconversión tecnológica tuvo una especial importancia durante este año, en el cual se buscó adquirir nueva maquinaria y modernizar algunos procesos de producción. Para el mercado nacional se pusieron en funcionamiento dos nuevas Salas de Exhibición Haceb, donde se encuentra todo el portafolio de productos y se presta una completa asesoría al cliente. La primera se localiza en el barrio Guayabal de Medellín; la segunda está ubicada en las instalaciones de la Compañía en Copacabana. Se comenzó la comercialización de productos importados, con la marca y el respaldo Haceb.

En **2010** se inauguró la nueva planta de refrigeración (con una capacidad que llegaría en el corto plazo a 3.000 unidades por día), que ocupó un área de 18.000 metros cuadrados y en cuya construcción, acondicionamiento y montaje de maquinaria se invirtieron, en plena crisis, 20 millones de dólares, es decir, unos 40.000 millones de pesos.

Actualmente Haceb ocupa con sus plantas de refrigeración, calefacción y plásticos, más de 211 mil metros cuadrados en el municipio de Copacabana. Toda una fábrica de sueños donde se construyen Familias y Hogares Felices.

2. Empresa Objeto de la Práctica

2.1 Objeto Social

Producción y comercialización de gasodomésticos y electrodomésticos además de la prestación de servicios de instalación, mantenimiento y reparación de los mismos.

2.2 Misión

Ofrecemos electrodomésticos con tecnología actualizada y diseño atractivo para el hogar y otros ambientes; cumplimos con las expectativas del mercado, con el compromiso de brindar el mejor servicio integral, estilo y calidad de vida. Llegamos a la región andina y otros países americanos de alto potencial.

2.3 Visión

Seremos la mejor opción para los hogares en Colombia, con creciente participación en los mercados internacionales, con electrodomésticos de tecnología actualizada y diseño atractivo, fundamentados en:

Liderazgo en servicio integral a nuestros clientes y usuarios de la región.

El gran valor de nuestras marcas en la región.

Flexibilidad y capacidad de respuesta.

Procesos innovadores que agreguen valor.

Personal competente y de alto desempeño.

Alianzas de mutuo beneficio.

Ser una empresa socialmente responsable

2.4 Valores Corporativos

Integridad, Cercanía, Humanidad, Pasión y Apertura al Cambio.

2.5 Objetivos Estratégicos

Crecer rentablemente.

Es el primer desafío que tiene la organización y es tal vez la razón de ser de una compañía comercial como esta para que pueda ser sostenible y perdure en el tiempo, la empresa debe garantizar una sostenibilidad y sobre todo un crecimiento rentable que traiga buenos ingresos y dividendos a los socios.

Enamorar al cliente y consumidor.

Dentro de la filosofía de Haceb, hay un pilar muy importante y es este ya que, si se logra enamorar al cliente tradicional aún más de la marca y atraer a los nuevos clientes se logra las metas esperadas y un crecimiento en ventas sostenible y permanente.

Procesos eficientes.

Dentro de una compañía existen varios procesos que son los que garantizan la operatividad de la organización, sin embargo, siempre se deben revisar y optimizar para lograr el mayor provecho posible a un costo adecuado sin desperdicios ni fugas económicas:

Ciclo Operacional: El objetivo de la compañía es lograr bajar el ciclo operacional actual a 70 días con el fin de recuperar el dinero de la inversión realizada en un mejor periodo de tiempo.

Destrucción de Valor: Actualmente este es un rubro que viene aumentando y es muy perjudicial para la salud financiera de la compañía, es prácticamente botar dinero a la basura, este indicador se debe llevar a su mínima expresión para lograr invertir recursos en otras áreas que rentabilicen la compañía.

Ser Feliz: Si bien es cierto esta compañía tiene un ánimo de lucro como todas las empresas comerciales y todos sus colaboradores trabajan hombro a hombro para lograrlo, también la empresa quiere que sus colaboradores sean felices y trabajen dentro de un entorno de armonía que le permita vivir tranquilo y feliz a la par que da todo de sí para ayudar a la empresa en el cumplimiento de sus metas.

Clima Organizacional: Es muy importante garantizar el cumplimiento de este indicador ya que debe ser agradable trabajar en esta compañía dentro de un ambiente de cordialidad y respeto que garantice una armonía corporativa y un entorno positivo.

Accidentalidad: La empresa se prepara para evitar al máximo la accidentalidad y los eventos infortunados dentro de sus instalaciones y todos los procesos de la compañía.

2.6 Rol Comercial

El rol comercial de Industrias Haceb S.A es la Comercialización y distribución de línea blanca.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Ilustración 1 - Logo



Industrias Haceb S.A

Fuente: <https://proksol.com/marketing/wp-content/uploads/2021/03/logo-haceb.png>

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante de Negociación Materias Primas.

3.2 Perfil del Cargo

Profesional: Negocios Internacionales, Administrador de empresas e Ingeniero Industrial.

3.3 Objetivo del Cargo

Analizar comportamiento de commodities y divisas.

3.4 Funciones Para Realizar.

Diligenciar formatos de actualización de proveedor y enviar a las partes interesadas

Realización del boletín semanal de commodities y divisas.

Realización y exposición del boletín mensual de commodities y divisas ante todo el equipo de negociación.

Actualización de la Base de datos de proveedores en sus respectivas cuentas

Seguimiento a cotizaciones

Certificación OEA

Realización del acta equipo primario.

Revisión de contratos de suministro y acuerdos de calidad.

Seguimiento registro de nuevos proveedores en SAP-Ariba. (Aprobación o reenvío del registro)

Apoyo al área de competitividad en temas de seguimiento de muestras y cotizaciones.

Seguimiento de tareas del comité de variaciones en representación del área de negociación.

Depuración y análisis de datos del comportamiento de los precios de commodities.

Apoyo transversal a las cuentas de sistemas de calefacción, sistemas de refrigeración, repuestos, portafolio y Dual Sourcing

Dejar tips que le han funcionado en todo su proceso de práctica.

Dejar acta de su gestión.

3.5 Relación con otros Cargos.

Ilustración 2. Organigrama de Negociación



Fuente: Creación propia.

3.6 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo.

Licencia Office 365: Acceso a Power Point, Microsoft Word, Excel, One note de las licencias más actualizadas.

Licencia SAP ARIBA: SAP Ariba es una plataforma de intercambio entre compradores y proveedores de varias regiones del mundo, del cual se puede hacer todo tipo de proyectos

SAP tales como incrementos de precios, contratos o los que tengan relación directa con el departamento de compras.

Licencia Teams: Plataforma de comunicación y organización empresarial. Utilizada para agendar reuniones, participar en eventos, enviar mensajes directos, etc.

VPN Forticlient: Aplicación de la cual proporciona fiabilidad y seguridad a la conexión de las redes o aplicaciones corporativas desde cualquier ubicación remota.

Correo electrónico con dominio propio

Computador portátil marca HP

Mouse alámbrico marca Kamy

Diadema alámbrica marca Plantronics

Suscripción IHS Markit: Plataforma por excelencia para el estudio y análisis de los comportamientos de los plásticos, resinas, gases y petróleo, mediante informes y reuniones periódicas con analistas expertos.

Subscription S&P Platts: Plataforma para el análisis y referenciación de los precios de algunos commodities y energías, utilizada principalmente para rastrear el comportamiento de los aceros.

Power BI: Unificación de fuentes de datos, con el fin de analizarlos y presentar un estudio a través de informes y paneles.

Power Automate: Generación de un proceso automático mediante creaciones de flujo para la facilidad en procesos.

3.7 Condiciones de Trabajo.

Se estipulo inicialmente la condición de flexitrabajo, con asistencia a la empresa mínimo dos veces por semana, generalmente los martes y jueves, el resto de los días se trabaja desde casa.

Oficina dotada con escritorios, sillas de oficina, computadores de escritorio.

Almuerzo gratuito en los días de presencialidad.

3.8 Entrenamiento

Ilustración 3. Descripción del Entrenamiento

Tema	Tema específico	Duración	Capacitador
Generalidades Materias Primas	Generalidades del cargo y conocimiento del área.	1 hora	Sergio Carvajal
Acta Equipo Primario	Seguimiento y presentación	30 min.	Sergio Carvajal
SAP-Ariba	Contexto plataforma y envío de cuestionario de registro	1 Hora	Tatiana Avendaño
	Aprobación, comentarios y actualización de información.	30 Min.	Mariana Sossa

Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de Casos de negocio - Seguimiento Indicadores - Gestión de tareas 	2 Horas	Sergio Carvajal
OEA	<ul style="list-style-type: none"> - EVIPH - BASC - Documentación especial. - SAGRILAF 	1 Hora	Yennifer Torres
Contratos	Revisión de contratos y análisis	1 Hora	Mariana Sossa
SAP	Estudio plataforma y registros Info	1 Hora	Mariana Sossa
Estudio plataformas	IHS Markit	1 Hora	Sergio Carvajal
	London Metal Exchange		
	S&P Platts		
	Investing.com		
Formato proveedores	Documentación general	20 min.	Milena Ospina

Análisis de commodities y divisas	Creación de gráficas, variaciones y estudio de datos	2 Horas	Mariana Sossa & Sergio Carvajal
-----------------------------------	--	---------	---------------------------------

Fuente: elaboración propia

3.9 Competencias.

Ingles Intermedio – Avanzado.

Excel Intermedio

3.10 Responsabilidades

Estudio, creación y exposición de Boletines de commodities y divisas.

Seguimiento continuo del Registro de los proveedores en SAP-Ariba.

Seguimiento continuo y detallado del comportamiento de los commodities y divisas.

3.11 Deberes.

Asistencia a reuniones

Asistencia a cursos de la escuela Haceb

Envío de documentos solicitados por proveedores

Diligenciamiento de formatos

Realizar acta de los equipos primarios

Actualización de las bases de datos de proveedores.

3.12 Riesgos del Cargo.

Hackeo por parte de personas mal intencionadas con el fin de adquirir información confidencial de la compañía.

Robo del computador empresarial en los casos de movilización hacia la empresa.

4. Características de la Práctica

4.1 Justificación.

Dentro de los 50 millones de habitantes que tiene Colombia y el amplio mercado laboral, el conseguir un empleo se complica un poco al estar expuesto a un entorno tan competitivo y del cual por requisitos de compañías se aseguran de que el aspirante tenga mínimo 1 año de experiencia. Pasando por más de 15 años de estudios, del cual, al entrar a la universidad a ejercer la carrera profesional, no se visualiza la magnitud de lo que contiene el mundo laboral. Por esta razón, en el siguiente escrito se hablará sobre la importancia de la práctica empresarial para el estudiante y cómo este le aporta al crecimiento del aprendiz.

Para las carreras administrativas como lo son Administración de empresas, contabilidad, ingeniería administrativa o Negocios internacionales, existen una amplia gama de requisitos del cual se puede hacer uso para la opción de egresar, estas son: Practica empresarial, Trabajo de grado, Intervención empresarial, etc. Estas claramente varían según la universidad. Las prácticas empresariales le aportan al estudiantado la posibilidad de implementar o de asimilar los conceptos aprendidos durante 4 o 5 años de carrera, y que incluso para algunos casos, no es de esa manera. También existe el famoso dicho “en las practicas llegas a desaprender lo aprendido”, es un mundo totalmente diferente y que si el estudiante no habría estado expuesto a él podría tomarlo por sorpresa. Por esta razón es importante al menos ejercer esta oportunidad una vez en la vida académica del estudiante, no solamente te enseña los conceptos técnicos sobre el área del cual se esté ejerciendo, sino también las habilidades blandas del estudiante; el manejo bajo presión, disciplina, trabajo en equipo, proactividad y la más importante adaptabilidad a la compañía; la cultura organizacional, las relaciones de

poder y todo aquello que le permita al estudiante generar una convivencia armoniosa en la empresa.

Ahora bien, ¿Qué tipo ventaja puede traer la práctica empresarial al estudiante? ¿Qué ventaja puede traer adoptar esta técnica en una empresa? Para responder a la primera pregunta son múltiples los beneficios que trae llevar los conocimientos aprendidos al mundo real, por esto los médicos en su carrera deben completar varias prácticas o pasantías, los docentes de la misma manera, en diferentes grados escolares, todo esto con el fin de fortalecer el carácter del profesional, y por supuesto, experiencia. Dependiendo del desempeño del aprendiz tiene la gran oportunidad de vincularse en nuevos cargos dentro de esa misma compañía o de generar nuevos contactos profesionales que también es un plus dentro del mercado laboral, además de esto el tiempo de desarrollo de estas prácticas es ideal para que el estudiante descubra el área que le apasiona y obtener experiencia de ello. Como empresa la oportunidad de tener nuevos miembros jóvenes, llenos de conocimientos recién implementados, con mayor creatividad y adaptabilidad a la era digital puede traer a una mejora en los procesos, a través de nuevas estrategias y nuevas ideas, mirar un mismo problema desde varias perspectivas, mentes y opiniones diferentes.

Es hora de darles la oportunidad a los jóvenes que recién egresan, jóvenes llenos de conocimientos y energía pero que lastimosamente en Colombia el panorama no les ofrece. Sin embargo, la oportunidad de ejercer una práctica empresarial, no importa la empresa, no importa el cargo, importa el desarrollo profesional y personal que se haya tenido dentro de este periodo de tiempo puede jugar a favor para la solicitud de cualquier cargo.

4.2 Objetivo General

Describir el análisis de los commodities y las divisas, a través del estudio de los precios históricos y Forecast en cada uno de estos.

4.3 Objetivos Específicos

Diligenciar formatos de actualización de proveedor y enviar a las partes interesadas.

Realizar el boletín semanal de commodities y divisas.

Realizar y exponer el boletín mensual de commodities y divisas ante todo el equipo de negociación.

Actualizar la Base de datos de proveedores en sus respectivas cuentas

Realizar seguimiento a cotizaciones

Realizar el acta del equipo primario.

Revisar contratos de suministro y acuerdos de calidad.

Realizar seguimiento al registro de nuevos proveedores en SAP-Ariba.

Apoyar al área de competitividad en temas de seguimiento de muestras y cotizaciones.

Realizar seguimiento de tareas del comité de variaciones en representación del área de negociación.

Compilar y analizar datos del comportamiento de los precios de commodities.

Apoyar transversalmente a las cuentas de sistemas de calefacción, sistemas de refrigeración, repuestos, portafolio y Dual Sourcing

Realizar propuesta de valor para la compañía

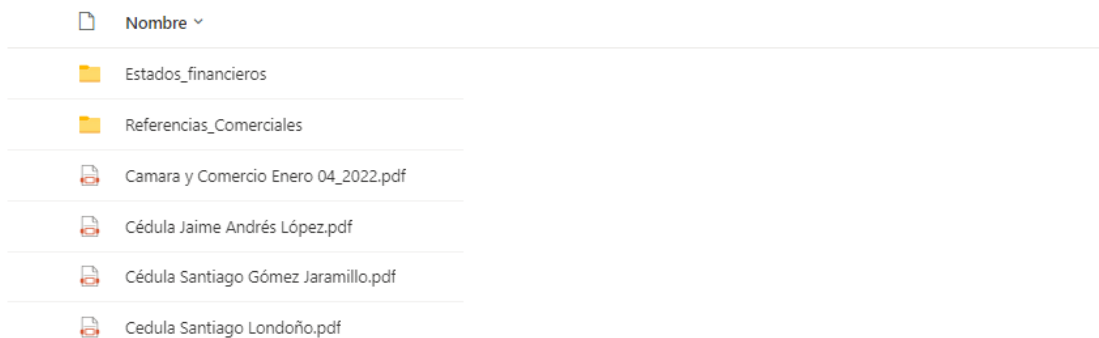
5. Resumen Ejecutivo

5.1 Diligenciar Formatos de Actualización de Proveedor y enviar a las partes interesadas.

Existen dos formatos de los cuales los negociadores solicitan ayuda para el llenado de su información, estos pueden ser; Formato de actualización de Proveedor o Solicitud de Crédito. De igual forma la información solicitada de ambas se encuentra en la siguiente ruta:

Ilustración 4. Negociación y Servicios

Negociación y Servicios > Documentos > Negociacion > 06_Insumos_servicios_capex > 03_Documentos_Haceb




Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

Como aprendices tenemos acceso a las carpetas empresariales del área, ya sea mediante One drive – SharePoint o desde el equipo. En esa misma carpeta encontraremos la información para diligenciar este tipo de formularios y otros documentos actualizados (esta función se encarga la aprendiz de Insumos Servicios y Capex) que normalmente solicitan los proveedores.

Al abrir el formulario desde Adobe Acrobat Reader DC, encontraremos la opción de rellenar o firmar, de esa manera llenamos la información allí solicitada y en caso tal el

proveedor solicite información sensible para la compañía compartimos una carta la cual debe ser firmada por el Analista encargado de ese proveedor.

Ilustración 5. Información General del Cliente

 FORMATO UNICO DE INFORMACIÓN GENERAL DEL CLIENTE										
FECHA DE DILIGENCIAMIENTO							NUEVO		ACTUALIZACION	
D	M	A							X	
INFORMACION BASICA PERSONA NATURAL										
NOMBRES Y APELLIDOS										
TIPO DE DOCUMENTO			NUMERO DE DOCUMENTO:			NACIONALIDAD				
CC	Pasaporte	CE				CIUDAD				
			FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION			DEPARTAMENTO				
TELEFONO			DIRECCION DE DOMICILIO			CORREO ELECTRONICO				
CORREO ELECTRONICO PARA FACTURACION										
INFORMACION BASICA PERSONA JURIDICA										
TIPO			RAZON SOCIAL			IDENTIFICACIÓN				
			INDUSTRIAS HACEB S.A			890.900.281-4				
NUMERO MATRICULA MERCANTIL		FECHA DE CONSTITUCION			CIU		TIPO DE EMPRESA			
		D	M	A			PRIVADA		X	
							PUBLICA			
CAMARA DE COMERCIO			OBJETO SOCIAL			MIXTA				

Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

Por medio de la presente se informa que por políticas de INDUSTRIAS HACEB S.A identificada con numero de Nit 890900281-4 no se comparte información de estados financieros ni de junta accionaria.

Muchas gracias por su comprensión.

Atentamente,

Mariana Sossa Montoya
Negociación
Materias Primas

Como último paso se le envía la recopilación de los documentos pedidos, el formulario diligenciado, la carta de declaración al analista encargado, y este le envía esta misma

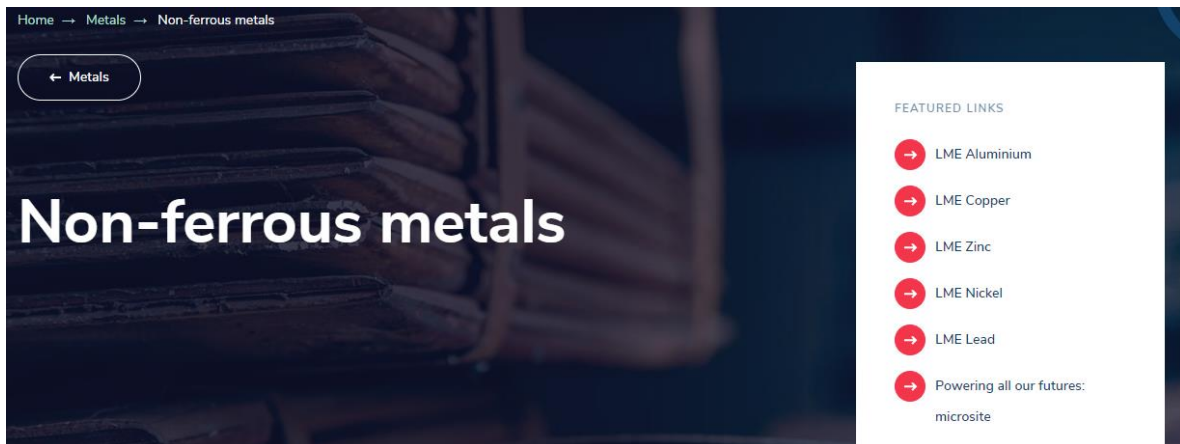
documentación a Santiago Gómez, Representante legal de Industrias Haceb para hacer validar estos documentos.

5.2 Realizar el Boletín Semanal de Commodities y Divisas.

La realización del boletín semanal se desarrolla todos los viernes con los datos de ese mismo día y las noticias más impactantes ocurridas durante la semana en general de commodities y divisas.

Para la búsqueda de la información del cierre de los precios tenemos varias páginas del cual contamos con suscripción y otras gratuitas. Para el caso de los precios históricos de los metales se realiza a través de <https://www.lme.com/> , de esta misma manera se mapea el comportamiento del Acero CRC a través de <https://www.steelbb.spglobal.com/es/>.

Ilustración 6. Mapeo del Comportamiento del Acero



Fuente: <https://www.steelbb.spglobal.com/es/>.

Ilustración 7. S&P Global

Fuente: <https://www.steelbb.spglobal.com/es/>

Para el comportamiento de las divisas, se enfoca en la TRM de los principales países con los que se tienen negocios como lo son Estados Unidos, Brasil, México, Turquía, China, Corea del Sur, algunos países de Europa.

Ilustración 8. Trading Economics

Major	Price	Day	%	Weekly	Monthly
EURUSD	1.09146	▼ 0.00860	-0.78%	-0.17%	-3.93%
GBPUSD	1.30367	▼ 0.00600	-0.46%	-1.40%	-3.91%
AUDUSD	0.72903	▼ 0.00710	-0.96%	-1.14%	2.02%
NZDUSD	0.68056	▼ 0.00675	-0.98%	-0.80%	2.87%
USDJPY	117.265	▲ 1.097	0.94%	2.13%	1.50%
USDCNY	6.35976	▲ 0.03184	0.50%	0.62%	0.03%
USDCHF	0.93481	▲ 0.00466	0.50%	1.95%	1.11%
USDCAD	1.27233	▼ 0.00321	-0.25%	-0.03%	-0.03%
USDMXN	20.9471	▲ 0.0051	0.02%	0.07%	2.57%
USDINR	76.4830	▲ 0.1930	0.25%	0.10%	1.09%

Fuente: <https://tradingeconomics.com/>

Ya con la información del precio cierre de la semana de los principales commodities y divisas, se procede a la realización del boletín semanal, a través de la página gratuita <https://www.canva.com/>.

Para la búsqueda de las noticias que acompañan a estos precios se tiene como referencia las siguientes páginas: <https://www.portafolio.co/> , <https://es.investing.com/>, <https://www.elespectador.com/> , <https://www.nytimes.com/es/>.

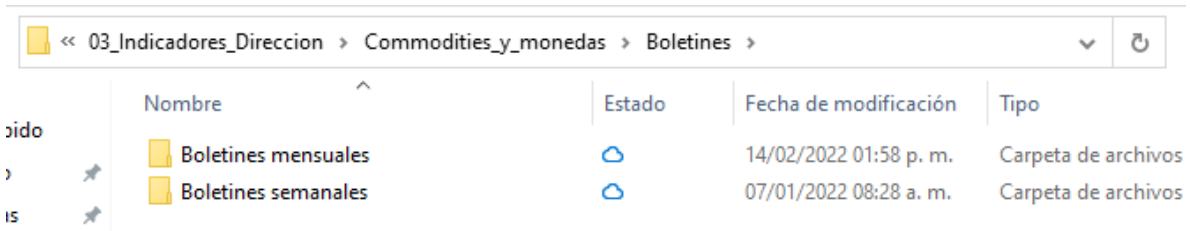
Ilustración 9. Boletín Semanal de Commodities



Fuente: <https://www.canva.com/>.

Por último, este boletín se descarga en ambos formatos JPEG y PDF. El primer formato se manda vía correo a todas las partes interesadas, que resulta ser todo el equipo que conforma el área de negociación, para el formato en PDF se guarda en la siguiente ruta:

Ilustración 10. Indicadores



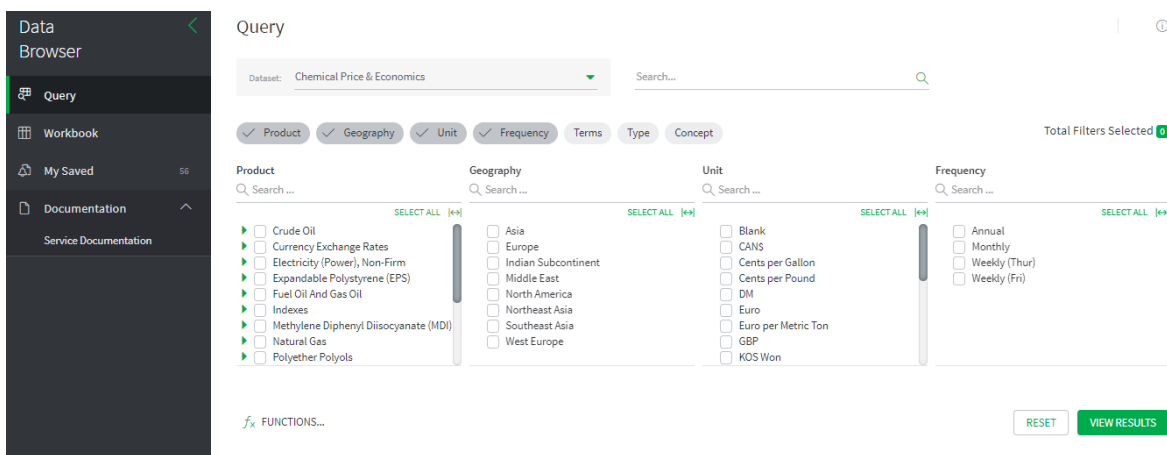
Nombre	Estado	Fecha de modificación	Tipo
Boletines mensuales		14/02/2022 01:58 p. m.	Carpeta de archivos
Boletines semanales		07/01/2022 08:28 a. m.	Carpeta de archivos

Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

5.3 Realizar y Exponer el Boletín Mensual de Commodities y Divisas ante todo el Equipo de Negociación.

Para la realización del boletín mensual, este cuenta con las mismas características del semanal. Se toma el precio de cierre del último día del mes al que se le realiza, los precios de los metales, el acero CRC y las divisas. Sin embargo, también se le suma los precios de los principales plásticos como lo son el poliestireno, PVC, EPS, oxido de propileno, MDI y polietileno. Estos se investigan a través de la página <https://my.ihsmarket.com/>.

Ilustración 11. Data Browser



The screenshot shows the 'Data Browser' interface with a sidebar on the left containing 'Query', 'Workbook', 'My Saved', and 'Documentation'. The main area is titled 'Query' and shows a dataset of 'Chemical Price & Economics'. Below this are filter tabs for Product, Geography, Unit, Frequency, Terms, Type, and Concept. The 'Product' filter includes items like Crude Oil, Electricity, and Fuel Oil. The 'Geography' filter includes Asia, Europe, Middle East, North America, Southeast Asia, and West Europe. The 'Unit' filter includes Blank, CANS, Cents per Gallon, Cents per Pound, DM, Euro, Euro per Metric Ton, GBP, and KOS Won. The 'Frequency' filter includes Annual, Monthly, Weekly (Thur), and Weekly (Fri). At the bottom right, there are 'RESET' and 'VIEW RESULTS' buttons.

Fuente: <https://my.ihsmarket.com/>.

Dentro de este mismo boletín se incluyen las proyecciones de todos los commodities y divisas, además de una noticia representativa del mes por cada uno. Para la proyección de la mayoría de los commodities Juan Carlos Muñoz, Jefe de negociación, nos hace llegar al equipo un archivo de Excel de otra suscripción, allí se encuentra hasta las proyecciones del petróleo, para las proyecciones de las resinas y plásticos lo encontramos en IHS.

Ilustración 12. Proyecciones de los Commodities

Crude Oil - WTI (US\$/barrel)													
© Copyright Consensus Economics Inc.													
Nominal Quarterly Averages													
Survey Date:	Spot Price	mar-22	jun-22	sep-22	dic-22	% change	mar-23	jun-23	sep-23	dic-23	2024	2025	2026
February 14, 2022	on Survey Date	(nominal)				from spot	(nominal)						
Consensus (Mean)	95.46	79.23	79.03	77.69	75.11	-21.3%	73.11	72.13	72.02	72.21	67.42	62.52	64.93
High	92.00	102.00	106.25	97.50	97.50		101.00	101.00	101.00	102.00	88.00	86.00	105.00
Low	83.50	80.00	58.50	54.50	54.50		53.36	53.64	52.00	51.00	49.00	48.00	54.46
Standard Deviation	7.24	11.30	12.18	11.46	11.46		11.41	11.55	12.43	13.23	9.88	9.09	12.59
Number of Forecasts	32	32	32	32	32		27	27	27	27	22	17	15
Morgan Stanley	85.00	92.50	97.50	97.50	97.50	2.1%	na	na	na	na	na	na	na
RBC Capital Markets	87.25	102.00	106.25	97.50	97.50	2.1%	89.50	95.00	98.50	102.00	78.50	55.00	55.00
Goldman Sachs	85.24	92.00	97.00	97.00	97.00	1.6%	101.00	101.00	101.00	101.00	75.00	na	na
GKI Research	92.00	88.00	89.00	91.00	91.00	-4.7%	93.00	90.00	90.00	89.00	83.00	80.00	78.00
BNP Paribas	85.00	83.00	81.00	86.00	86.00	-9.9%	87.00	82.00	87.00	92.00	na	na	na
JP Morgan	81.00	85.00	85.00	86.00	86.00	-9.9%	82.00	80.00	77.00	76.00	na	na	na
Pezco Economics	85.35	86.52	84.73	83.28	83.28	-12.8%	80.71	79.61	79.94	80.07	67.94	66.94	65.84
CIBC	83.00	83.00	83.00	83.00	83.00	-13.1%	68.00	68.00	68.00	68.00	72.00	na	na
Oxford Economics	86.02	86.26	83.37	80.04	80.04	-16.2%	76.39	72.90	69.99	67.61	64.12	63.46	64.78
Liberum Capital	86.50	88.00	84.00	80.00	80.00	-16.2%	72.00	68.00	66.00	64.00	63.00	64.00	65.00
ANZ	84.11	89.80	82.40	79.20	79.20	-17.0%	82.40	84.00	85.80	88.20	89.00	na	na
China Int'l Capital Corp	83.00	78.00	72.00	78.00	78.00	-18.3%	na	na	na	na	na	na	na
Standard Chartered	74.00	65.00	72.00	78.00	78.00	-18.3%	78.00	75.00	72.00	72.00	80.00	86.00	105.00
ABN Amro	80.00	80.00	77.00	77.00	77.00	-19.3%	75.00	72.00	72.00	72.00	77.00	na	na

Fuente: Consensus

Esta información se recopila y se junta en un archivo de Excel, que hace la vez de una base maestra. Este mismo alimenta el POWER BI de Commodities y divisas.

Ilustración 13. Commodities & Divisas

Año	Me	Commodity	Unidad de medida	Referencia	Precio	Moned	Variación Anua	Variación mensu	Me	Concatenado
2021	12	Polipropileno	Tonelada Métrica	Grado de Fibra FOB Singapur	1170,00	USD	-3%	-8%	Dic	2021DicPolipropileno
2021	12	Petróleo	Barril	WTI	76,56	USD	63%	16%	Dic	2021DicPetróleo
2021	12	Niquel	Tonelada	Niquel	20925,00	USD	27%	4%	Dic	2021DicNiquel
2021	12	Zinc	Tonelada	Zinc	3629,50	USD	33%	8%	Dic	2021DicZinc
2021	12	Benceno	Tonelada Métrica	North America - Contract Market Domestic	934,00	USD	96%	3%	Dic	2021DicBenceno
2021	12	Poliestireno	Tonelada Métrica	HIPS (Cotización Unigel)	1672,00	USD	42%	-4%	Dic	2021DicPoliestireno
2021	12	Oxido de propileno	Tonelada Métrica	Oxido de propileno	1743,00	USD	25%	-8%	Dic	2021DicOxido de propileno
2021	12	MDI	Tonelada Métrica	Polimerico	3425,00	USD	40%	0%	Dic	2021DicMDI
2021	12	Polieter Poliol	Tonelada Métrica	Rigido	3980,00	USD	56%	0%	Dic	2021DicPolieter Poliol
2021	12	PVC	Tonelada Métrica	General Purpose-North America-Contract-Market	2678,59	USD	35%	0%	Dic	2021DicPVC
2021	12	Poliestireno	Tonelada Métrica	Northeast Asia-Spot-Delivered NE Asia	1440,00	USD	11%	-6%	Dic	2021DicEPS
2022	1	Aluminio	Tonelada	Aluminio	3107,00	USD	56%	10%	Ene	2022EneAluminio
2022	1	Acero Asia	Tonelada	BLF-FOB Shanghai 1 mm	856,00	USD	16%	1%	Ene	2022EneAcero Asia
2022	1	Acero al silicio	Tonelada	Acero al silicio	1037,52	USD	-23%	2%	Ene	2022EneAcero al silicio
2022	1	Cobre	Tonelada	Cobre	9872,00	USD	25%	2%	Ene	2022EneCobre
2022	1	Poliestireno IHS	Tonelada Métrica	Spot - CFR Hong Kong	1399,98	USD	7%	-1%	Ene	2022EnePoliestireno IHS
2022	1	Polipropileno	Tonelada Métrica	Grado de Fibra FOB Singapur	1174,00	USD	-1%	0%	Ene	2022EnePolipropileno
2022	1	Petróleo	Barril	WTI	87,24	USD	67%	14%	Ene	2022EnePetróleo
2022	1	Niquel	Tonelada	Niquel	22725,00	USD	28%	9%	Ene	2022EneNiquel

Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

Así como el boletín semanal, se realiza un informe en Canva para la información de todos los commodities y divisas.

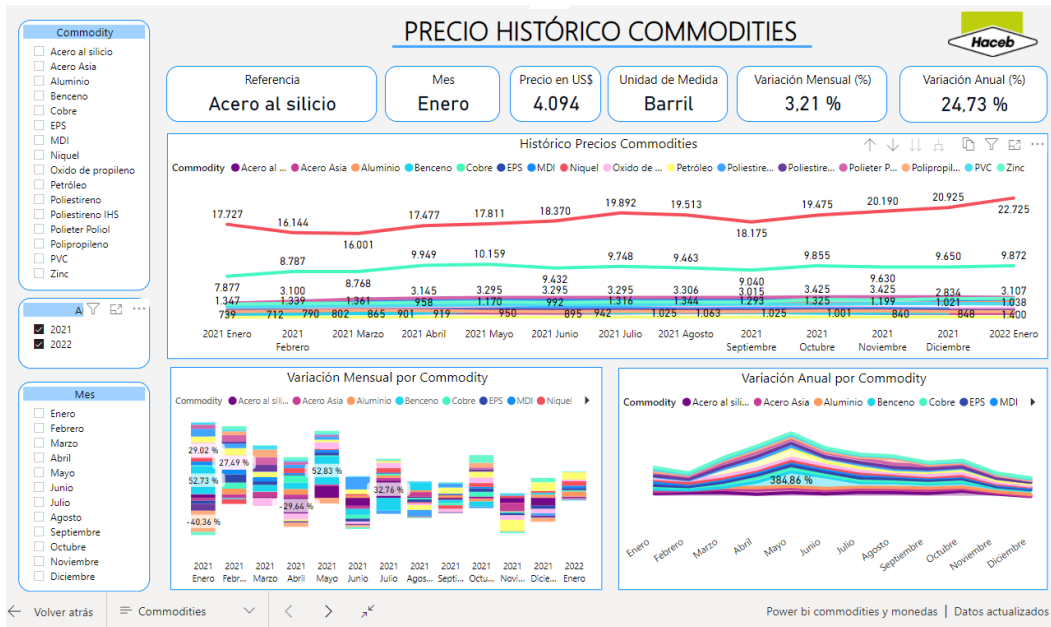
Ilustración 14. Boletín Mensual de Commodities & Divisas



Fuente: <https://www.canva.com/>.

Para la exposición del comportamiento de los commodities y divisas ante todo el equipo de negociación, la única herramienta que se utiliza es el POWER BI, con una duración de 1 hora, del cual anteriormente ya se había mostrado cómo se llenaba esta información. Para cada uno se muestra el precio de cierre del mes, el comportamiento que ha tenido, se habla un poco de la noticia y por último se muestra su proyección. Se hace de igual manera para todos los commodities y divisas.

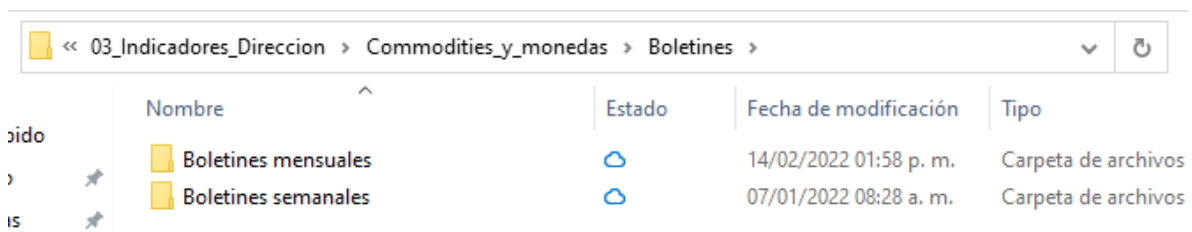
Ilustración 15. Precio Histórico de los Commodities



Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

Por último, este boletín se descarga en ambos formatos JPEG y PDF. El primer formato se manda vía correo a todas las partes interesadas, que resulta ser todo el equipo que conforma el área de negociación, para el formato en PDF se guarda en la siguiente ruta:

Ilustración 16. Indicadores para partes interesadas



Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

5.4 Actualización de la Base de Datos de Proveedores en sus respectivas cuentas.

Cuando se requiere la base de contactos de los proveedores actualizada, ya que allí se encuentra el nombre de contacto, quien recibe la orden de compra además de su correo y teléfono. Ya queda en cargo del practicante realizar una reunión con cada cuenta del cual se mira proveedor por proveedor el estado de cada uno y si ha reportado algún cambio de contacto.

Ilustración 17. Reporte Proveedor por Proveedor

NIT	PROVEEDOR	NACIONAL/INTERNACIONAL	NEGOCIADOR	IDIOMA	NOMBRE DE CONTACTO	CARGO
860002693	3M COLOMBIA S.A	NACIONAL	Milena Ospina	Español	Alvaro Zapata	Country Manager
860002693	3M COLOMBIA S.A	NACIONAL	Milena Ospina	Español	Luis Garcia	Lider comercial
860002693	3M COLOMBIA S.A	NACIONAL	Milena Ospina	Español	Diana Carolina Moreno	Lider calidad región andina
860002694	3M COLOMBIA S.A	NACIONAL	Milena Ospina	Español	-	Persona encargada de recibir O.C
860002695	3M COLOMBIA S.A	NACIONAL	Milena Ospina	Español	Milena Moyano CW	Persona encargada de recibir O.C
860002696	3M COLOMBIA S.A	NACIONAL	Milena Ospina	Español	Wendy Eid CW	Persona encargada de recibir O.C
4444400195	9INJET INJECAO DE PECAS PLASTICAS L	INTERNACIONAL	Mariana Sossa	Inglés	Carlos Eduardo Vollet	Gerente Financiero (Gerente)
4444400195	9INJET INJECAO DE PECAS PLASTICAS L	INTERNACIONAL	Mariana Sossa	Inglés	Weslei Lautenschleguer	Comercial
4444400195	9INJET INJECAO DE PECAS PLASTICAS L	INTERNACIONAL	Mariana Sossa	Inglés	Beatriz Betim	Calidad
4444400195	9INJET INJECAO DE PECAS PLASTICAS L	INTERNACIONAL	Mariana Sossa	Inglés	Claudio Rossetto Aline Dressador	Persona encargada de recibir O.C
900873258	AA METALS	NACIONAL	Raul Correa	Español	João Guilherme de Souza	Gerente General
900873258	AA METALS	NACIONAL	Raul Correa	Español	Alejandro Tobon Villa	Comercial (Recibe O.C)
900873258	AA METALS	NACIONAL	Raul Correa	Español	María Angélica Valencia V	Calidad
900873258	AA METALS	NACIONAL	Raul Correa	Español	Alex Gil	Comercial en Peru
860026753	ACERIAS DE COLOMBIA	NACIONAL	Alejandro Atehortúa	Español	Mauricio Farias Zuñiga	Gerente
860026753	ACERIAS DE COLOMBIA	NACIONAL	Alejandro Atehortúa	Español	Felipe González	Comercial (Recibe O.C)



Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

5.5 Realizar Seguimiento a Cotizaciones.


Como aprendiz de negociación se apoya transversalmente al área de competitividad, un área que está tomando más fuerza este año, por esta razón desde las iniciativas planteadas con cada cuenta se realiza una búsqueda de proveedores que puedan competir tanto en calidad como en precio, ya sea para incorporarlos o en búsqueda de una homologación del proveedor (Dual Sourcing).

Se solicita a la respectiva empresa la cotización con el lead time, código y MOQ por piezas, repuestos o lo que en ese momento se esté investigando.

Ilustración 18. Solicitud de Cotización


 lunes 07/03/2022 08:21 a. m.
 Joyce Yu
 FW: quotation for new spark plugs
 Para  Juliana Andrea Mendoza Igiro

COMPETITIVIDAD

 Mensaje reenviado el 07/03/2022 08:22 a. m..
 Mensaje enviado con importancia Alta.

From: manager@newliteparts.com <manager@newliteparts.com>
Sent: 2022 年 2 月 22 日 9:42
To: Joyce Yu <joyce.yu@haceb.com>
Cc: Esteban Montoya Aramburo <esteban.montoya@haceb.com>
Subject: quotation for new spark plugs
Importance: High

Dear Joyce,

Hereby please find our offer for new spark plugs on FOB Ningbo basis as the following:

- 1003337 spark plug 750mm : \$0.185/pcs (w/o parts)
- 1007693 spark plug 600mm : \$0.175/pcs (w/o parts)
- 1000182 spark plug 600mm : \$0.170/pcs (w/o parts)
- 1000213 spark plug 600mm : \$0.170/pcs (w/o parts)
- 1000224 spark plug 600mm : \$0.190/pcs (with spring)

Please note:

- (1) The drawing of model 1000224 is with spring, so our prices including the spring. But for the other models, there are no parts indicated in the drawing, so our prices don't include parts.
- (2) There is no code or drawing number for 1000182 and 1000213, so we can't decide which one is 1000182 and which one is 1000213, but the price for these 2 items are the same. In case of real order, we need your help to indicate these 2 codes number on the drawing.

best regards,
Waley Yang

Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

El seguimiento se plasma en un indicador que recopila el avance de cada iniciativa de competitividad, junto con las reuniones semanales por cuentas se alimenta el progreso.

Ilustración 19. Progreso del Proyecto

INICIATIVA/PROYECTO	RESPONSABLE	ÁREA RESPONSABLE	SOLICITADO	AVANCES NEGOCIACIÓN	FECHA SOLICITUD	FECHA COMPR
Bujías con Java, Sunner, Tempar	Milena	Calefacción	Cotización con Java - Joyce	10-MAR. ya se tiene la cotización con tempar y sunner 9-MAR. no se estaba trabajando con Java sino que con Ningbo new lite (ya se tiene la cotización). Enviar cotización a mile con ningbo new lite. 25-Feb. Se hablo con Joyce e informo que Sunner no es un proveedor apto para el negocio, se va a revisar de nuevo. Cotización en proceso con Java (fecha exacta con joyce) Tempar proceso de cotización Daniel, Proxima semana. Milena queda pendiente de solicitar la cotización		

Fuente: SharePoint – Industrias Haceb

5.6 Acompañar Certificación OEA.

El acompañamiento de la certificación OEA es mantener la credibilidad de la información de los proveedores de Industrias HACEB. Por esta razón, mediante la plataforma SAP-Ariba se solicita todo tipo de información a los proveedores para cumplir con la normativa, de allí se

desprenden cierto tipo de comentarios o correcciones por parte de los proveedores. Como aprendiz de negociación es pertinente que además de subir los comentarios en SAP-Ariba, se les envié un correo a cada uno de ellos mostrándoles el punto a mejorar.

Ilustración 20. Subir los comentarios en SAP - Ariba


Mis actividades

95 Registro	14 Calificación
----------------	--------------------

Nombre del proveedor	Estatus
PARABOR COLOMBIA SAS	Aprobación pendiente Paso siguiente de Auxiliar de Sistemas de Gestión 2 días atrás
ANHUI FLURIDA M.E.T. CO., LTD	Invitado
YUYAO YONGCHUANG SOLENOID VALVE CO.,LTD.	Aprobación pendiente Paso siguiente de Auxiliar de Sistemas de Gestión 4 días atrás
GLOBAL PLASTICS LCC	Aprobación pendiente Paso siguiente de Propietario del proyecto 5 días atrás
SISTEMAS DE INTEGRACION EN PLASTICOSSAS	En registro

Mostrar más

Fuente: <https://s3.ariba.com/Buyer/Main/?realm=pnb>

 miércoles 09/03/2022 02:04 p. m.
Juliana Andrea Mendoza Igrío
RE: SAP - Ariba process (YUYAO YONGCHUANG)
Para Rachel-Yongchuang SV
CC Mariana Sossa Montoya; Joyce Yu; yudy.avendano@upb.edu.co

SAP ARIBA

Este mensaje es la respuesta a una conversación con seguimiento. Haga clic aquí para buscar todos los mensajes relacionados o para abrir el mensaje marcado original.

Dear Rachel,

We received the information you sent successfully, nevertheless, we have some observations you must attend to complete the registration once again. These are:

2.1 Legal nature: must be Legal Person.

17. Commitment to transparency must be haceb's document. We do not accept other type of document here, if you are not agree which it is written in the document, please attached a declaration letter signed by the legal representative of Yongchuang.

If you have any questions, feel free to contact me!

Best regards,





Juliana Mendoza Igrío

Aprendiz de Negociación.

Celular: (+57) 322 502 08 49

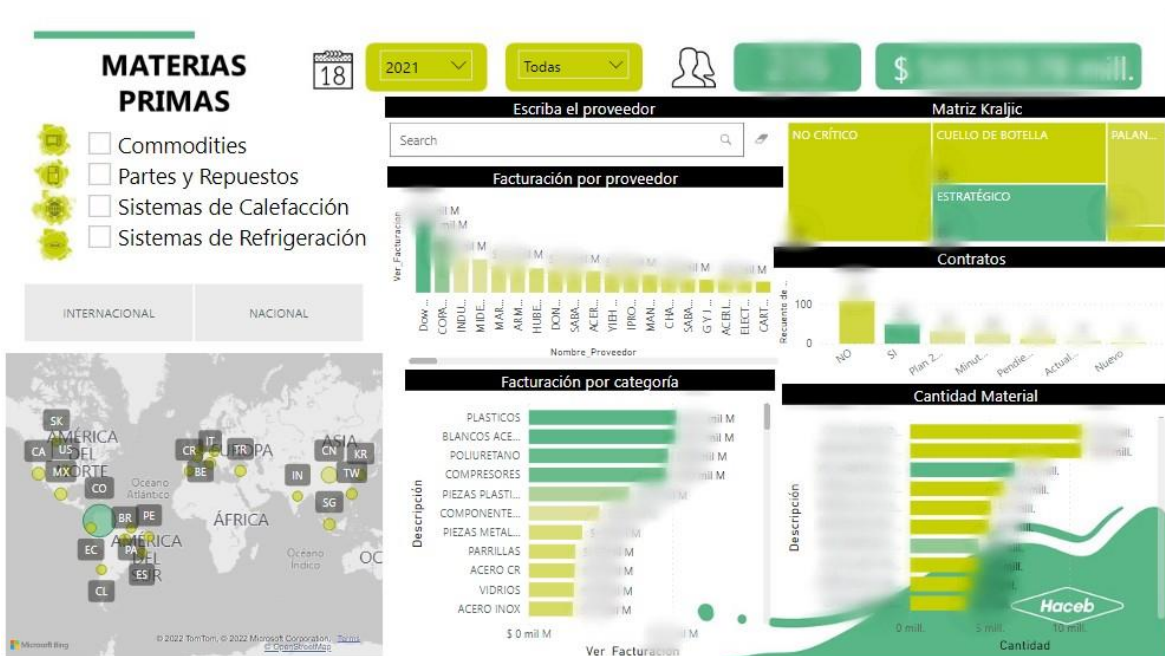
Autopista Norte Calle 59 No 55-80 Km 13

Copacabana- Antioquia

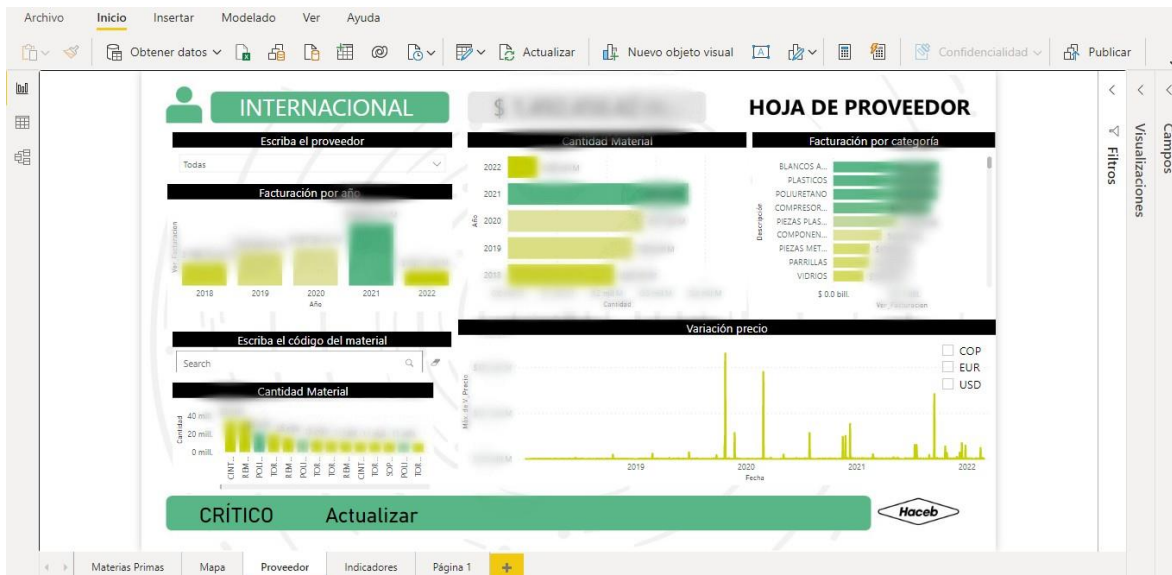
www.haceb.com    

5.7 Propuesta de Valor.

Ante la necesidad de crear una organización y compilación de la información de proveedores, cuentas, materiales, precios, y otra información de interés que para el tiempo era difícil para los jefes de cuenta e incluso para los negociadores ponerse de acuerdo en donde guardar o encontrar. Se inició con una nueva idea apalancada de nuevas tecnologías. Junto con la compañía de la analista Mariana Sossa, se creó un panel negociación que resumiría la facturación por cuenta o proveedor, cantidad de materiales, riesgo del proveedor y si posee contrato o no con una base desde 2018 hasta la fecha. Tras meses de trabajo y de recopilar la información del cual fuera más acertada, depuración de bases de datos, verificación de la información y unificación de bases desde el power Query de Power BI, nace la primera etapa de este proyecto que es el **Resumen de Materias Primas**:



Hoy en día se está trabajando en otras etapas como la posibilidad de ver la “hoja de vida del proveedor” o información de interés de manera más detallada; variación de precios en el tiempo, registros en las plataformas de Hacob, evaluaciones y por supuesto, su facturación.



A esta etapa se le suma la unificación de los indicadores que miden al área de negociación, las iniciativas propuestas y sus metas:



Como última etapa y de la cual es la más difícil, desde la dirección de Negociación se solicitó que esta unificación no fuera solamente para el área de materias primas, (que es donde actualmente me encuentro haciendo las prácticas) sino que también se creará un panel que pudiera unificar la información de todas las áreas de negociación: Insumos, Servicios y Capex, Desarrollo de Aliados y Producto Comercializado.

Esta es solo un pequeño paso para que la información solicitada fuera más “a la mano” de poder encontrar.

Nota aclaratoria: Las imágenes presentadas en este punto serán de base informativa, no se presentará información puntual como de descripción de materiales o precios por tratamiento de datos de Industrias Haceb.

Fuente: Panel de Negociación – Materias Primas, Industrias Haceb.

6. Aporte a Mí Formación Personal

Mis prácticas en Haceb impactaron en gran medida a mi formación personal, de Haceb me llevo el lado más humano de sus empleados, la importancia del trabajo en equipo, de la comunicación y de resaltar los aspectos positivos de las personas. Mi equipo de trabajo en Haceb me enseñó que parte de lo que hace a un equipo fuerte, sinérgico y consolidado es el preocuparse el uno por el otro, el comprender que todos hacemos parte de un mismo proceso y que al final que les vaya bien a todos hará que el proceso tenga excelentes resultados y todos los miembros del equipo se vean impactados positivamente gracias a esto. Además, otro enorme aporte a mi formación personal durante mis prácticas es que gracias a mi experiencia comunicándome diariamente con compañeros, usuarios y proveedores desarrollé mis habilidades comunicativas, ahora soy una persona que se expresa mejor y más fluido en público.

7. Aporte a Mi Formación Profesional

La oportunidad que me dio Haceb de realizar mis prácticas profesionales en su empresa aportó además de mi formación personal, a mi formación profesional, he aprendido de mis compañeros de trabajo sus técnicas para cerrar negociaciones y considero que actualmente tengo la capacidad de ocupar un cargo de analista de negociación tanto en Haceb como en otras empresas.

8. Conclusiones

En el desarrollo de la práctica empresarial y en cualquier acercamiento laboral es muy importante el trabajo en equipo y fortalecer las relaciones con los compañeros de trabajo.

Es muy importante que te sientes cómodo y reconocido en tus labores para que puedas entregar el 100% de tu potencial.

Haceb es una excelente empresa para realizar tus prácticas profesionales, el trato es muy humano y de verdad sientes la preocupación por el bienestar de los empleados.

Negocios internacionales es una carrera muy extensa y no solo se puede ejercerla en aduanas o logística, negocios es otra rama muy acogedora que puede adaptarse a las expectativas de algunos estudiantes.

9. Recomendaciones

Para la Empresa.

Dentro del tiempo que he realizado mis prácticas, no le encuentro aspecto de mejora a Industrias Haceb, la calidad de su gente es inigualable, siempre dispuestos a ayudar y explicarle de la mejor manera al practicante. Toman en cuenta su participación y su crecimiento durante sus tareas asignadas.

Para la Coordinación de Práctica.

Excelente acompañamiento desde la creación de la hoja de vida hasta la selección del practicante o firma del contrato.

Para la Docente – Asesora.

Generar buenos lazos de comunicación junto con la agencia de prácticas.

Para el Programa.

Implementar nuevos cursos de manejo de herramientas que le generan valor agregado al estudiante: Power BI, SAP, Excel avanzado, Power APPS. Además de fomentar el análisis y la importancia del inglés en el estudiante.

10. Webgrafía

<http://hacebelectodomaticos.blogspot.com/p/historia.html>

<https://www.haceb.com/institucional/empresa>

<https://slideplayer.es/slide/1643235/>