

Proceso de prácticas profesionales en el área de Insumos Servicios y Capex en Industrias

Haceb

Presentado por:

Nathaly Valentina Ferrer Pérez

Presentado a:

Camilo Alberto Higuita

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de ciencias administrativas y contables

Negocios internacionales

Medellín 2025- 01

Tabla de Contenido

Glosario.....	3
Resumen Ejecutivo	12
Introducción.....	14
1. Antecedentes.....	15
2. Empresa objeto social de practica	16
2.1 Objeto social	16
2.2. Misión.....	16
2.3. Visión.....	17
2.4. Valores corporativos.....	17
2.5. Objetivo Estratégico	17
2.6 Rol comercial	18
3.1. Cargo desempeñado	18
3.2. Perfil del cargo	18
3.3 Funciones.....	19
3.4 Relación con otros cargos.....	19
3.5 Herramientas y equipos para condiciones de trabajo.....	20
3.6 Condiciones de trabajo.....	20
3.7 Entrenamiento.....	21
3.8 Responsabilidades.....	22
3.9 Deberes.....	23
3.10 Riesgos del cargo.....	23
4. Características de las prácticas.....	24
4.1 Justificación	24
5. Informe ejecutivo.....	26
6. Aportes a mi formación personal.....	42
7. Aportes a mi formación profesional.....	43
8. Conclusiones.....	45
9. Recomendaciones.....	46

Glosario

A

Arancel: Es un impuesto o gravamen que los países imponen a los productos que entran o salen de su territorio. Es más común que se apliquen sobre las importaciones que en las exportaciones, pero este puede ser en ambos. Como una "tarifa" para importar o exportar productos y bienes.

Amortización: Es el proceso contable de distribuir el costo de un activo fijo a lo largo de su vida útil. Afecta las inversiones en Capex.

Acuerdo Comercial: Hace referencia a un pacto entre países o empresas para ponerse de acuerdo sobre cómo van a desarrollar los negocios entre ellos, por ejemplo, qué productos pueden vender sin tantas restricciones como lo son impuestos, aranceles y comercio que a menudo incluye garantías de inversión.

B

Barrera Comercial: Son restricciones que dificultan el comercio entre países. Puede ser un impuesto alto, una cuota limitada o cualquier cosa que haga más difícil que los productos crucen fronteras.

Beneficio Neto: Esta es la ganancia final de una empresa después de restar todos los costos, impuestos y otros gastos, incluidos los gastos de Capex.

Bajo Costo de Operación: Se puede definir como la estrategia de negocios que busca minimizar los gastos operativos, a menudo delegando ciertos servicios o actividades.

Balanza Comercial: Es la diferencia entre lo que un país exporta (vende a otros países) y lo que importa (compra de otros países). Si exporta más de lo que importa, se dice que tiene un superávit comercial.

C

Comercio Exterior: Esto hace referencia a todo lo que tiene que ver con comprar y vender cosas entre países. Es el intercambio de bienes y servicios entre países.

Capex (Capital Expenditure): Es la inversión realizada en activos fijos como maquinaria, equipo o infraestructura en la cual aportara al beneficio de la empresa por un largo tiempo.

Crecimiento Económico: Esto ocurre cuando la economía de un país crece, o sea, produce más y genera más dinero, lo cual normalmente mejora la calidad de vida de las personas.

D

Dumping: Se da cuando una empresa o un país comercializa productos a precios muy bajos en otros mercados, a veces incluso por debajo del costo, para ganar clientes y destrozarse a la competencia lo cual se considera competencia desleal.

Desempeño Operacional: Medición de la eficiencia de una empresa en la entrega de sus servicios y productos, que puede verse influenciada por inversiones en **Capex**.

Divisa: Esta hace referencia a las monedas extranjeras. Un ejemplo claro es, si viajas a otro país, necesitarás cambiar tu dinero por la "divisa" de ese país.

E

Exportación: Es cuando un país envía productos o servicios a otro país. Como venderle algún producto a alguien que está en el extranjero.

Eficiencia Operacional: La capacidad de una empresa para realizar sus operaciones utilizando la menor cantidad de recursos posible, a menudo impulsada por la inversión en **Capex**.

Externalización: Proceso de delegar ciertas funciones o servicios a empresas externas, en lugar de realizarlas internamente, como parte de una estrategia de **outsource**.

Estrategia Global: Es un plan que tiene una empresa para vender sus productos en varios países, muchas veces adaptando todo a un mercado mundial para esto debe estructurarse un plan previo y una estrategia de estudio en el mercado que se desea entrar.

F

Fletes: Es el costo de enviar mercancías de un país a otro, ya sea por barco, avión o camión.

Facturación: El proceso de emitir y gestionar facturas, crucial para las empresas de servicios para cobrar por sus productos o servicios prestados.

G

Gasto de Capital (Capex): Inversión en activos que proporcionan valor a largo plazo, como maquinaria, propiedades o infraestructura, crucial para el crecimiento de la empresa.

Gestión de Proyectos: Proceso que asegura que los proyectos se completen con éxito, dentro del tiempo y presupuesto, a menudo relacionado con inversiones de Capex.

H

Honorarios Profesionales: Pagos realizados a consultores o profesionales que brindan servicios especializados, como asesoría o análisis de negocios.

I

Importación: Significa importación cuando un país compra productos de otro país y lo trae al país origen de donde se está comprando. Si traes algo de afuera, eso es importar.

Insumos: Los insumos son los recursos utilizados en la producción de bienes o servicios, como materia prima, energía, o mano de obra.

Infraestructura: Activos físicos de la empresa, como edificios, redes de comunicación, maquinaria, etc., que son financiados a través de Capex.

J

Justificación de Capex: Es el proceso de argumentar y explicar por qué una empresa debería invertir en un proyecto o activo, asegurando su rentabilidad.

Jornada Laboral: Es el tiempo de trabajo en el que se prestan los servicios necesarios dentro de una empresa, impactando en la eficiencia y los costos operativos.

K

KPI (Key Performance Indicator): Son indicadores que te dicen qué tan bien está funcionando un negocio. En comercio internacional, esto puede ser cuántos productos estás exportando o lo que estás ganando.

L

Licencia de Importación: Es una licencia que necesitas para poder traer productos de otros países a tu país.

Logística: Es la gestión que ocurre dentro de la cadena de suministro y distribución de productos, a menudo influenciada por inversiones en Capex para mejorar infraestructuras.

M

Mercado Global: Puede definirse como un "mercado mundial". Cuando hablamos de comercio internacional, nos referimos a todo el mercado en el que los productos de un país se pueden vender en muchos otros.

Moneda Extranjera: Esta se refiere a la moneda de otros países y se utiliza como medio de pago en cada país.

N

Normas Internacionales: Se definen como las reglas que se siguen cuando se desarrollan negocios entre países. Además, estos ayudan a que todos estén bajo las mismas condiciones.

Negociación de Contratos: Este es el proceso mediante el cual se llegan a acuerdos con proveedores de servicios o bienes, este también puede incluir discusiones sobre la financiación de Capex.

O

Opex (Operating Expense): Se refiere a los gastos operativos que una empresa incurre de manera continua, como lo son los salarios y suministros, en contraste con las inversiones de Capex.

Outsourcing: Es la subcontratación de servicios o funciones de una empresa, lo cual puede ayudar a reducir costos operativos y de Capex.

P

Planificación Financiera: Es el proceso de organizar las finanzas de una empresa para asegurar que las inversiones en activos (Capex) y los gastos operativos (Opex) sean sostenibles.

Producto Interno Bruto (PIB): El PIB es el encargado de medir el valor monetario de los bienes y servicios finales, es decir, los que adquiere el consumidor final producidos por un país en un período determinado (por ejemplo, un trimestre o un año), y cuenta todo el producto generado dentro de las fronteras.

Q

Quotas de Importación: Estos son límites en la cantidad de productos que se puede importar de otro país. Es una forma de controlar cuánto entra al mercado.

Quiebre de Contrato Internacional: Esto ocurre cuando una empresa no cumple lo que acordó con otra en un contrato y no respeta los términos acordados, lo que puede generar conflictos legales entre países.

R

Rendimiento de la Inversión (ROI): Esta se conoce como la medición de la rentabilidad de una inversión, como lo pueden ser los gastos de Capex, comparando los beneficios obtenidos con los costos iniciales.

Reemplazo de Equipos: Se refiere a la compra de nuevos activos para reemplazar los obsoletos, antiguos o que ya no estén en funcionamiento óptimo, esto puede considerarse una inversión crucial en el ámbito del gasto de Capex.

S

Sociedad Anónima: Este es un tipo de empresa en la que los dueños tienen acciones, y estas pueden ser compradas o vendidas.

Servicios Profesionales: Los servicios profesionales se refieren a servicios especializados prestados por expertos en lo que se requiera, como asesoría o consultoría, que pueden ser contratados externamente por una empresa.

Subcontratación: Es el proceso de delegar funciones de la empresa a un tercero, una práctica común en el manejo de servicios.

T

Tasa de Cambio: La tasa de cambio se refiere a cuánto vale una moneda de un país comparado con la moneda de otro país lo que ayuda a claridad de precios al momento de compras o inversiones internacionales.

Tercerización: Este es otro término para outsourcing, se refiere a la subcontratación de servicios y funciones a otras empresas.

U

Uso de Activos: Se conoce como uso de activos la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos, influenciada por las inversiones en Capex.

Unidad de Negocio: Es una división dentro de una empresa en donde esta gestiona su propio conjunto de servicios o productos, con su propio presupuesto.

V

Valor Residual: Se conoce como el valor que se espera que tenga un activo después de su vida útil, lo que influye en las decisiones de Capex.

Valor Agregado: Este es el valor que se le añade a un producto o servicio durante su producción, a menudo medido para evaluar el impacto de los servicios sobre los costos y al final obtener un mayor valor comercial del que ya tenía.

W

Workforce (Fuerza Laboral): Se considera como Workforce a los empleados de una empresa, cuyo manejo adecuado impacta los costos operativos y las decisiones sobre el gasto y ahorro operativo.

Waste Management: Estos son los servicios relacionados con la gestión de residuos, una parte importante de los servicios operativos y la inversión en infraestructura (Capex).

X

Xenofobia Comercial: Este es el miedo o rechazo al comercio con otros países debido a prejuicios contra lo extranjero.

Y

Yield (Rendimiento): Es lo que ganas de una inversión. Si inviertes en algo y obtienes más dinero de vuelta, eso es el "yield".

Z

Zona de Libre Comercio: Son áreas donde los países acuerdan eliminar tarifas y otras restricciones al comercio, para facilitar el intercambio de productos.

Zonas Francas: Son áreas especiales donde las empresas tienen beneficios fiscales, como exenciones de impuestos, para fomentar el comercio.

Resumen Operativo

En este informe se resume el amplio proceso de aprendizaje y desarrollo que obtuve durante mi práctica profesional realizada en la compañía Industrias Haceb, donde además tuve la oportunidad de trabajar en el área de Insumos, Servicios y Capex. Durante este periodo, de mis principales funciones se basó en un enfoque amplio en la gestión interna de la empresa, abordando procesos claves como compras, estrategias de ahorro, negociación de contratos por otro lado renovación de servicios, y el manejo de documentación relacionada estos procesos relacionándose con gestiones internas mas no con procesos directos relacionados a la cadena de suministros de la comercialización de electrodomésticos.

Durante mi labor se incluyó la gestión de compras e insumos, buscando siempre y para el bien de la empresa optimizar costos y recursos mediante la implementación de estrategias de ahorro eficientes. Participé activamente en la negociación de contratos y en la renovación de servicios con proveedores, lo que me permitió afianzar habilidades de negociación y asegurar acuerdos beneficiosos para la empresa.

Uno de los aspectos fundamentales de mi práctica fue el uso del sistema SAP para registrar y controlar productos, precios, materiales y proveedores. A través de esta herramienta, fui capaz de gestionar inventarios, hacer seguimiento a las compras y garantizar la trazabilidad de los procesos dentro de la organización.

Gracias a esta práctica me proporcionó una visión integral de los procesos internos en Industrias Haceb y me permitió ampliando y fortaleciendo mis conocimientos en la gestión de insumos, servicios y Capex, preparándome para afrontar nuevos retos en el ámbito profesional.

Introducción

En el presente informe se tiene como objetivo principal detallar los aprendizajes y experiencias que se obtuvieron durante el proceso de práctica profesional realizado en Industrias Haceb, que es una empresa líder en la fabricación de electrodomésticos en Colombia. Durante este período, tuve la oportunidad de formar parte del equipo encargado de la gestión interna de la empresa, específicamente en el área de Insumos, Servicios y Capex, con un enfoque particular en la negociación con proveedores.

Mi cargo consistió en participar constantemente en los procesos de adquisición de insumos y servicios, así como en la renovación de contratos de licencias como software o servicios por parte de proveedores y la implementación de estrategias de ahorro para el gasto anual de la empresa. En este contexto, tuve la responsabilidad de negociar condiciones favorables con proveedores, buscando siempre optimizar costos y asegurar la calidad de los productos y servicios adquiridos.

Además, utilicé el **sistema SAP** para gestionar el registro de proveedores, productos y materiales, lo que me permitió tener un control integral y seguimiento sobre los procesos de compra.

Este informe refleja el trabajo realizado, las habilidades desarrolladas y los resultados obtenidos a lo largo de este proceso de aprendizaje, destacando la importancia de una gestión eficiente y estratégica en la negociación con proveedores y en la gestión de Capex en la empresa.

1. Antecedentes

Industrias Haceb es una de las empresas más representativas y líder de Colombia en el sector de la fabricación de electrodomésticos y gasodomésticos. Esta gran compañía tiene sus raíces en 1940, cuando José María Acevedo, un joven emprendedor antioqueño, fundó un pequeño taller de reparaciones eléctricas en Medellín.

Este taller, inicialmente dedicado a la reparación de electrodomésticos importados, con el tiempo se transformó en una empresa dedicada a la fabricación de sus propios productos.

Durante las décadas siguientes, Haceb amplió su portafolio de productos, incluyendo estufas eléctricas, calentadores y refrigeradores totalmente porcelanizados.

En 1984, la compañía construyó una planta especializada en refrigeración, consolidándose como líder en la fabricación de electrodomésticos en Colombia.

A lo largo de la historia Haceb ha presentado desafíos económicos y ha sabido adaptarse a las cambiantes demandas del mercado, como lo es el caso del año 2001 en donde hubo una gran recesión económica a nivel global y se dispararon las tasas de desempleo en todo el mundo, convirtiéndose para Colombia uno de los años más difíciles para la industria.

Sin embargo, Industrias Haceb logró manejar la dinámica de este acontecimiento con una correcta toma de decisiones al innovar con productos nuevos, con cambios tecnológicos, implementación de estrategias y temas gerenciales.

Hoy en día, la empresa cuenta con presencia en más de 70 países y continúa siendo un referente en innovación y calidad en el sector de los electrodomésticos.

2. Empresa objeto social de practica

INDUSTRIAS HACEB S.A

NIT 890900281-4

2.1 Objeto social

El principal objeto social de Industrias Haceb S.A consiste en la producción y comercialización de gasodomésticos y prestación de servicio al cliente como instalación mantenimiento y reparación de estos.

Industrias Haceb es una empresa con un gran reconocimiento en el mercado colombiano posicionándose como una de las más importantes del país para venta de electrodomésticos de línea blanca, esta empresa cuenta con más de 75 años de presencia en Colombia y otros países de Latinoamérica promocionándose y fidelizándose en cada hogar gracias a la demostración de valores corporativos de la empresa; Confianza, Humanidad, Pasión, Responsabilidad, Cercanía.

2.2 Misión

Proporcionar una mejor calidad de vida para los consumidores mediante la producción y comercialización de electrodomésticos únicos, con soluciones integrales como la sostenibilidad. También promover el bienestar de los trabajadores cuidando el entorno

de trabajo y cercanía buscando tranquilidad en los espacios de trabajo quienes están comprometidos altamente a el funcionamiento correcto de la empresa.

2.3 Visión

La visión está enfocada en la innovación constante de los productos, soluciones funcionales de sostenibilidad para el medio ambiente, soluciones estratégicas para la expansión de la empresa. Esta está en constante búsqueda de herramientas que beneficien la compañía como la implementación de inteligencia artificial en distintas áreas dentro de la empresa y análisis de datos dentro y fuera de la compañía, buscando constantes cambios y motivando a sus trabajadores para trabajar en un enfoque.

2.4 Valores corporativos

- Integridad
- Humanidad
- Cercanía
- Pasión
- Apertura al cambio

2.5 Objetivo estratégico

La compañía cuenta con distintas estrategias de crecimiento y mejoramiento no solo en el área de ventas si no desde el lado humanitario y aporte a la sociedad, buscando métodos sostenibles para el cuidado del medio ambiente en las mayores áreas posibles, y una mayor conexión con el consumidor y personas que no conocen la empresa.

2.6 Rol Comercial

Industrias Haceb se dedica a la producción y comercialización de electrodomésticos y gasodomésticos en el país, también la prestación de servicios de instalación y supervisión de los productos, mantenimiento y reparación. Convirtiéndose en una de las empresas catalogadas más importantes del país de venta de electrodomésticos.

3. Agencia objeto social de practica



Un hogar, mil historias felices

Fuente: Industrias Haceb

El objeto social principal de Industrias Haceb S.A es la producción y comercialización de electrodomésticos y gasodomésticos, prestación de servicios de instalación de los electrodomésticos, así como mantenimiento y reparación.

3.1 Cargo desempeñado

Aprendiz de negociación ISC

3.2 Perfil de cargo

Auxiliar de apoyo: Brindar soporte y solución a los usuarios de distintas áreas en la empresa.

3.3 Funciones

- Gestionar el proceso de negociación con proveedores de la empresa; Cotizaciones, términos, contrato, otrosì, actas de renovación de contrato
- Brindar soporte y soluciones a los usuarios de distintas áreas de Haceb
- Manejo del sistema SAP
- Diligenciamiento de formularios y documentación
- Gestionar firma de documentos y envío de estos
- Estrategias de conocimiento datos de proveedores

3.4 Relación con otros cargos

Organigrama del área



Fuente: Elaboración propia

3.5 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

En Industrias Haceb se manejan distintas dinámicas de trabajo, una de estas es la modalidad híbrida que permite a los trabajadores de algunas áreas, en este caso en la que me estoy desempeñando, trabajar de manera virtual, asistiendo a la planta de Haceb en Copacabana (sede principal) de una a dos veces a la semana dependiendo del requerimiento que se tenga, para hacer esto posible, la compañía brinda a sus trabajadores un equipo completo que consta de; Una computadora, diadema, mouse, cargador y una silla ergonómica en caso de no contar con una.

Durante la jornada laboral presencial, se cuenta con un puesto de trabajo en excelentes condiciones y una silla ergonómica con escritorio compartido.

3.6 Condiciones de Trabajo

Industrias Haceb se destaca internamente en el ámbito laboral por priorizar el bienestar del colaborador, comprometiéndose con la salud y seguridad en las instalaciones por lo que cada detalle es cuidado para que esto se logre correctamente. Las instalaciones se encuentran en óptimas condiciones para todo el personal que ingrese a la planta; entre estos; operadores de planta, conductores, administrativos, entre otros.

La empresa también dispone de espacios diseñados para que los empleados puedan disfrutar de diversas actividades recreativas. Entre estos se encuentran el gimnasio, las canchas deportivas y varias áreas verdes, que fomentan el ocio y proporcionan un

entorno relajado y armonioso. Estos espacios están pensados para crear un ambiente en el que los trabajadores se sientan cómodos, respetados y tranquilos, permitiéndoles disfrutar de su tiempo libre y, al mismo tiempo, optimizar su bienestar, lo cual se refleja positivamente en su desempeño y satisfacción laboral.

3.7 Entrenamiento

Al inicio de la práctica, estuve acompañada de un auxiliar de apoyo, primeramente, cada negociador se encargó de explicarme detalladamente sus funciones del cargo y hacía que categoría y enfoque iban dirigidos dentro del área de negociación para dar una mayor contextualización de mis funciones a explicar.

Ya teniendo un mayor conocimiento detallado de cada área y funciones, empieza mi proceso de aprendizaje, en donde mi auxiliar de apoyo me enseñó e instruyó de forma específica como se realizaba cada actividad. Lo primero que comencé a aprender fue el manejo del sistema general de Haceb para los usuarios donde se encuentran documentos fundamentales para la correcta gestión de cada proceso, esta plataforma se denomina SharePoint, además de documentos se encuentran herramientas y programas funcionales para el proceso.

Luego de esto pasamos directamente a la gestión de documentación como formularios y acuerdos que debía diligenciar a lo largo de la práctica, para contratos, formularios de agentes de carga, entre otros. Al pasar algunos días, aprendí sobre el sistema SAP y

como hacer el correcto registro de materiales, modificar precios y rastrear información de pedido y compras.

A pasar las semanas fui aprendiendo sobre el proceso de negociación con proveedores de la empresa, para cerrar negociaciones solicitadas, como distintas cotizaciones o renovaciones de servicio. Adicional aprendí a realizar otrosí donde se cambiaban algunos términos del contrato para posteriormente ser enviado al proveedor y aprobar.

Durante la práctica se realizó dos veces por semana encuentros de seguimiento con mi auxiliar de apoyo, en donde me preguntaba por mi proceso, se aclaraban dudas que iban surgiendo, ya que siempre aprendía y llegaban cosas nuevas, por lo que siempre hubo un apoyo optimo durante todo el proceso.

3.8 Responsabilidades

Brindar apoyo a los usuarios colaboradores dentro de la empresa en funciones como registrar la información de un material en específico que quieren comprar, modificar o actualizar el precio de algún material, rastrear solicitudes de pedido para ver información más detallada como tiempos de entrega, usuario solicitante o número de orden de compra, a través del sistema SAP donde se realiza este registro. También el apoyo de diligenciamiento de formularios como agentes de carga, proveedores antiguos para actualización, ingreso de datos por primera vez para el registro de proveedores.

Gestionar el proceso de negociación, donde se realiza la solicitud al proveedor del requerimiento que se tenga, haciendo la trazabilidad de la solicitud del usuario, para

posteriormente cotizar, utilizar estrategias de negociación para generar un descuento en la propuesta comercial presentada y entregar al área correspondiente para su gestión. Atender y responder correos, gestionando los requerimientos tanto de proveedores como de usuarios.

3.9 Deberes

Es fundamental asegurar que se cumplan los requisitos establecidos por jefe inmediato, en obligaciones como respetar el horario acordado desde el principio y asistir de manera presencial en los días indicados y previamente hablados. Además, es esencial comprender a fondo cada uno de los procesos y los plazos en los que deben ejecutarse, de modo que se garantice la correcta gestión de negociaciones, la causación de uso de sistema SAP y demás procedimientos, asegurando su realización sin inconvenientes.

3.10 Riesgo del cargo

Existen posibles riesgos dentro del cargo si no se desempeñan las funciones de manera adecuada, como el incumplimiento de gestión de las solicitudes presentadas generando conflicto en toda la cadena de trabajo, retrasos en los procesos de negociación, por lo que se debe realizar de manera correcta el requerimiento al proveedor y comunicar de forma eficaz, los términos y precios pactados. Ya que si esto no se realiza cuidadosamente podría generar pérdidas para la compañía y descontento con los proveedores teniendo el riesgo de que no se cierre la negociación.

4. Características de las practicas

4.1 Justificación

La práctica profesional es un proceso fundamental en la vida de un estudiante, donde este enfrentará distintos retos y dificultades dando apertura a la experiencia en el mundo laboral que será la nueva vida del estudiante, esto servirá para medir sus capacidades sobre lo aprendido en la carrera y aprender a gestionar esas dificultades.

Esta ayudará enormemente a expandir el conocimiento desde una perspectiva más amplia ya que se pondrá en práctica todo lo aprendido en el campo de trabajo, pero también se generarán nuevos conocimientos antes no adquiridos anteriormente lo que gracias a la práctica constante de esta permitirá al estudiante volverse un buen conocedor de sus procesos.

Además, el mantenerse al día con los avances en el área de estudio es importante, pues la constante actualización de conocimientos y técnicas le permitirá sobresalir incluso cuando su experiencia laboral no sea tan amplia. Al estar preparado e instruido con las nuevas tendencias y herramientas más recientes, se podrá agregar un valor significativo a cualquier equipo, demostrando no solo su disposición para aprender, sino también su gran capacidad para aportar nuevas ideas y soluciones innovadoras.

Por lo que, las prácticas profesionales no solo son una gran oportunidad de crecimiento como profesional, sino también una gran responsabilidad que requiere dedicación, compromiso y la voluntad de aprovechar al máximo cada experiencia.

Además, esta práctica permite entender de una forma más directa cómo se gestionan los presupuestos de inversión (Capex), la adquisición de bienes y servicios, y la optimización de insumos, elementos fundamentales en el entorno de los negocios internacionales, en donde la eficiencia operativa y la competitividad son cruciales.

El contacto constante con diferentes áreas funcionales también impulsa el desarrollo de habilidades blandas esenciales como la comunicación efectiva, la adaptabilidad, la gestión del tiempo y el trabajo en equipo, cualidades fundamentales para un profesional competitivo en el ámbito global.

En conclusión, esta experiencia práctica se convierte en un pilar en la transición del estudiante hacia su vida profesional, fomentando la responsabilidad, la proactividad y la capacidad de generar valor en los equipos de trabajo. Por lo que es importante destacar que es una etapa de aprendizaje y crecimiento que prepara al futuro profesional del estudiante.

4.2 Objetivo General

El objetivo general de estas fue; fortalecer las competencias profesionales del estudiante de Negocios Internacionales a través de su participación activa en el área de Insumos, Servicios y Capex en Haceb, aplicando conocimientos teóricos en situaciones reales, promoviendo el análisis estratégico y desarrollando habilidades clave para la gestión efectiva en entornos empresariales diversos.

4.3 Objetivos Específicos

1. Fortalecer habilidades de negociación en el entorno real.
2. Participar activamente en la atención y resolución de solicitudes de diferentes áreas de la empresa (mercadeo, logística, talento humano, tecnología), fortaleciendo la capacidad de adaptación y trabajo colaborativo.
3. Desarrollar habilidades en la gestión documental, seguimiento de procesos y coordinación interdepartamental para asegurar el cumplimiento eficiente de los requerimientos internos.
4. Adquirir experiencia práctica en la administración de recursos, la planificación de compras y la evaluación de proveedores, alineadas con los objetivos estratégicos de la organización.
5. Fomentar una visión crítica y analítica.

5. Informe ejecutivo

Industrias Haceb S.A. es una reconocida empresa colombiana especializada en la fabricación y comercialización de electrodomésticos y gasodomésticos. Por lo que su modelo de negocio también incluye la comercialización al por mayor y al por menor de estos productos, posicionándose como una de las compañías más grandes y representativas del país en este sector. En este contexto, Nathaly Valentina Ferrer Pérez, estudiante de Negocios Internacionales, tuvo la oportunidad de desarrollar su práctica profesional, poniendo en práctica todos los conocimientos adquiridos durante su formación académica.

Durante su estancia, Nathaly se desempeñó en el área de Negociación de Insumos, Servicios y Capex (ISC), una unidad estratégica encargada de gestionar la adquisición de recursos esenciales para el funcionamiento eficiente de la empresa. Esta área que está

estructurada en 4 categorías principales, cada una liderada por un negociador distinto responsable: Facilities, Logística y Servicios Corporativos, Mercadeo y Talento Humano, y Tecnología de la Información (TI), entre estos la líder encargada de mi formación durante la práctica llamada Estefania Echeverri, negociadora de TI. Desde su rol de practicante, Nathaly brindó apoyo a los negociadores y usuarios de distintos departamentos en la atención y seguimiento de las solicitudes de cada categoría, adquiriendo una visión integral de los procesos internos de una organización de gran escala.

En la categoría de Facilities, Nathaly colaboró en la atención de necesidades principalmente de usuarios ubicados en las plantas de producción. Esta categoría gestiona productos y servicios esenciales para el mantenimiento y operación de equipos en las plantas de refrigeración y calefacción, trabajando con proveedores como ferreterías, fabricantes de moldes y empresas de soluciones industriales.

En cuanto a Logística y Servicios Corporativos, participó en procesos relacionados con el transporte, almacenamiento y distribución de productos terminados principalmente tanto a nivel nacional como internacional. También estuvo involucrada en la gestión de servicios operativos como montacargas, vehículos bajo modalidad de renting y otras soluciones logísticas, incluyendo aspectos relacionados con comercio exterior realizando distintas funciones como solicitud de cotizaciones, gestión amplia de problemas y diligenciamiento de formularios para cargue, descargue, vinculación u actualización.

En la categoría de Mercadeo y Talento Humano, se apoyó directamente con la adquisición de insumos y servicios destinados a la promoción de la marca y al bienestar del talento humano entre los que pudieron haber sido destinado a distintos eventos que promueve la empresa. Entre las tareas más destacadas se encuentran la contratación de servicios para

eventos y publicidad y recursos para estos mismos, como material publicitario, sonido, etc., así como recursos para programas de formación y fidelización de colaboradores.

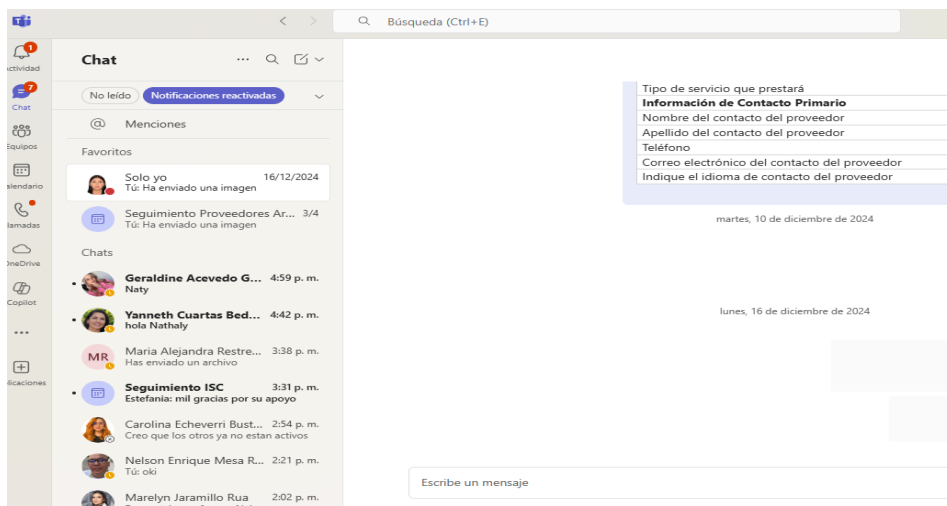
Luego en la categoría de Tecnología, Nathaly participó en procesos de adquisición y renovación de licencias tecnológicas; como algunos hardware, software, licencias y servicios técnicos. Este segmento se mantiene clave para mantener actualizada la infraestructura digital de la empresa y asegurar la continuidad operativa desde el ámbito tecnológico.

Todas estas categorías operan bajo un marco normativo común: el Manual de Compras de Industrias Haceb, un documento que regula los procesos de contratación, asegurando principios de transparencia, eficiencia, responsabilidad y cumplimiento legal. Este manual se articula con otros lineamientos internos como el Manual de Buen Gobierno, el Código de Ética para Proveedores y Contratistas y la Política Anticorrupción, promoviendo una cultura empresarial ética y profesional.

Para Nathaly, este manual fue una guía formativa que le permitió interiorizar prácticas responsables en la gestión de compras y contrataciones. Aprendió a valorar la transparencia, la buena fe y la ética como pilares fundamentales del ejercicio profesional en el ámbito de los negocios.

Dentro de este marco, cada adquisición debe ser evaluada por su impacto ambiental y en la seguridad laboral, alineándose con los principios de sostenibilidad y responsabilidad social de la empresa. Además, se realiza un análisis detallado de costos y beneficios para asegurar la eficiencia y competitividad de cada proceso, y se exige que los proveedores se alineen con los valores éticos de la organización.

Durante mi práctica profesional, una de las herramientas digitales más utilizadas fue Microsoft Teams, la cual desempeñó un papel clave como plataforma de comunicación, colaboración y gestión de información interna en Industrias Haceb S.A. Esta aplicación permitió mantener una red integrada en la que participaban todos los colaboradores de la organización, desde practicantes hasta directivos, facilitando así la comunicación ágil entre áreas, el seguimiento de procesos y la coordinación de tareas en tiempo real.



Fuente: Sistema de Microsoft Teams Haceb

A través de Teams, se realizaban distintas actividades fundamentales, como el envío y recepción de solicitudes internas, el almacenamiento y compartición de archivos relacionados con cotizaciones, contratos, análisis de proveedores, entre otros documentos clave. También fue el canal principal para la realización de reuniones virtuales por medio de video llamadas, tanto individuales como grupales, especialmente útiles para reuniones de seguimiento, negociaciones o capacitaciones.

Además, la herramienta contaba con canales organizados por equipos o proyectos, lo cual facilitaba tener una estructura ordenada de las conversaciones y la documentación relevante según cada categoría o línea de trabajo dentro del área ISC. Este entorno digital no solo optimizó el flujo de trabajo, sino que fomentó la colaboración transversal entre áreas como logística, tecnología, talento humano, mercadeo y compras.

Por otro lado, el procedimiento de **negociación** se desarrolla en varias etapas clave:

Este fue uno de los procesos más importantes y valiosos para enriquecer el conocimiento dentro de las practicas, ya que va ligado directamente con la carrera y la formación profesional, por lo que se tuvo la oportunidad de poner en prácticas los conocimientos en un ámbito de la vida real

-Inicio del proceso: Este proceso da inicio con una solicitud por parte del área usuaria, conocida como SOLPED, mediante la cual se presenta un RFP (Request for Proposal) que contiene los detalles técnicos del requerimiento.

-Evaluación de proveedores: A través de herramientas como la Evaluación Integral de Proveedores HACEB, se seleccionan proveedores con base en criterios como cumplimiento, calidad, y alineación ética que se pueden conseguir estos ya calificados en nuestro documento denominado maestro de proveedores en donde se encuentran todos los proveedores inscritos.

-Negociación y contratos: Se negocian los términos contractuales garantizando precio, calidad y tiempos de entrega. Los contratos deben contener cláusulas específicas de confidencialidad, auditoría y derechos legales.

-Gestión y control de contratos: Se realiza seguimiento a la ejecución del contrato, verificando cumplimiento y resolviendo cualquier eventualidad. El practicante participa en la gestión documental y de cumplimiento.

- **Comités de aprobación:** En los casos de alto impacto o valor, la decisión final recae sobre el Comité de Compras, asegurando un análisis riguroso de riesgos y beneficios en donde se realiza un documento con todas las especificaciones de la compra, con detalles como presupuesto, costo, funciones y beneficios.

La negociación es una competencia importante para un profesional de negocios internacionales, ya que esta competencia requiere de obtener distintas habilidades de análisis, comunicación, habilidades estratégicas y éticas. Gracias a la participación activa en cada una de las etapas más importantes de la negociación, logré desarrollar una visión amplia y transparente de lo que implica negociar más allá de obtener un precio favorable. Comprendí que negociar implica crear valor agregado, gestionar relaciones a largo plazo con los proveedores que se estén gestionando y asegurar las condiciones que beneficien tanto a la empresa como a los aliados estratégicos.

Desde las primeras semanas del proceso, al atender solicitudes (SOLPED) provenientes de los distintos usuarios dentro de la empresa y estructurar RFPs (Request for Proposal), entendí la importancia de formular requerimientos claros, detallados y específicos, lo cual es esencial para que la negociación parta de una base sólida y clara. Esta etapa me ayudó a mejorar mi capacidad de análisis y síntesis, ya que tenía que entender técnicamente qué necesitaba la empresa y cómo presentarlo al mercado de manera clara y competitiva.

En la fase de evaluación de proveedores, también aprendí a trabajar bajo criterios objetivos y normativos como cumplimiento, historial de calidad, un buen desempeño técnico y alineación ética, utilizando herramientas institucionales como la Evaluación Integral de Proveedores y el maestro de proveedores en donde se encontraban todos estos datos legalmente registrados. Este proceso también me enseñó a desarrollar la habilidad de la toma de decisiones consientes y fundamentadas, a realizar comparativos con visión crítica y a tener en cuenta no solo el costo económico, sino también factores como el impacto ambiental, la sostenibilidad y la compatibilidad que se comparten con los valores de la organización.

La etapa de negociación y redacción de contratos fue, sin duda, de las más formativas que viví durante mis prácticas. Además, tuve la oportunidad de participar en reuniones y mesas de negociación donde se discutían términos complejos: desde tiempos de entrega, garantías, cláusulas de confidencialidad, enfoque de la compañía, equipos primarios, hasta auditorías y derechos legales. Por lo que la oportunidad de poder observar y contribuir en estos espacios me permitió mejorar mi comunicación asertiva, manejo del lenguaje técnico, y, sobre todo, mi capacidad para realizar análisis comparativos y encontrar un punto de equilibrio entre lo que necesita la empresa y lo que ofrece el proveedor. Este tipo de interacción reforzó mi ética empresarial, un pilar fundamental para cualquier profesional del comercio y la negociación internacional.

La gestión y control de los distintos contratos, además, permitió involucrarme en el seguimiento de compromisos, verificación del cumplimiento correcto y la gestión documental. Comprendí que negociar no es solo llegar a un acuerdo inicial, sino mantener una relación post-negociación que garantice que lo acordado se cumpla de manera eficaz.

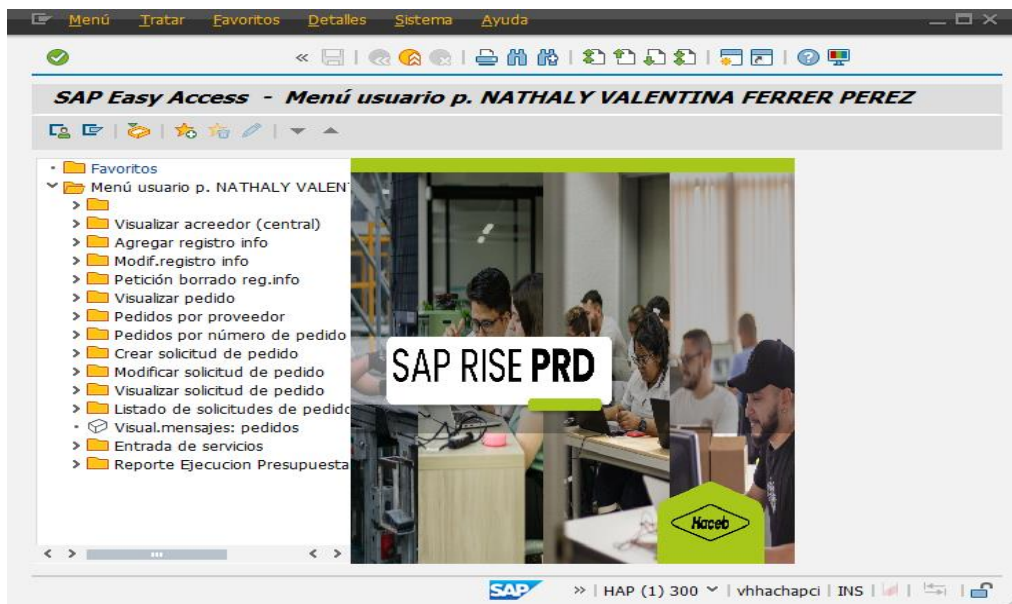
Esto me ayudó a entender la importancia del seguimiento riguroso, la trazabilidad y el registro formal de cada paso, especialmente en un entorno tan regulado como el de Haceb.

Finalmente, participar indirectamente en los Comités de Aprobación, en donde se discutían sobre las negociaciones de alto impacto, me permitió observar cómo se presenta una negociación ante altos mandos y cómo se gestiona organizacionalmente. Aprendí a estructurar documentos que contenían todos los elementos relevantes de una propuesta: desde el presupuesto obtenido hasta los beneficios estratégicos que se podían presentar, pasando por los análisis de riesgo. Esta experiencia desarrolló mi habilidad para argumentar de forma clara y respaldada, utilizando datos, criterios técnicos y proyecciones de valor reales para sustentar decisiones importantes.

En conjunto, estas experiencias fortalecieron profundamente mis habilidades de negociación. Me enseñaron que negociar no es un acto aislado, sino un proceso estructurado que involucra planificación, investigación, comunicación efectiva y evaluación constante. La oportunidad de participar en negociaciones reales, en el contexto de una empresa líder como Haceb, me permitió consolidar una base profesional sólida, que sin duda será fundamental en mi futuro como negociadora en entornos internacionales y multiculturales.

Desde su incorporación, iniciamos con tareas básicas definidas en su manual de funciones que me presento el líder de práctica, permitiéndole familiarizarse con los aplicativos y el entorno laboral. Entre los sistemas utilizados se destacan SAP, una plataforma ERP de gestión empresarial ampliamente usada en grandes organizaciones, y Cronos, herramienta de seguimiento de procesos internos.

Una de las tareas fundamentales fue el **manejo de registros de materiales en SAP**, donde realicé la actualización y modificación de datos relacionados con códigos de materiales, unidades de medida, descripciones, centros de costo y listas de precios. Este proceso era vital para asegurar que la información almacenada en el sistema estuviera actualizada y correcta, lo cual es imprescindible para garantizar la trazabilidad y coherencia de los pedidos generados desde las áreas solicitantes.



Fuente: Sistema SAP Haceb

A través de este ejercicio, profundicé mis conocimientos técnicos en el uso de sistemas ERP y comprendí la importancia de mantener bases de datos limpias, precisas y alineadas con los procesos contables y logísticos de la organización.

Aunque el trabajo en SAP no corresponde directamente a la fase final de una negociación o cotización, sí representa un proceso esencial para las compras y contratación, ya que mantener la información actualizada sobre materiales, precios, unidades de medida y centros de costo permite negociar con datos reales y confiables y mantener una gestión

organizacional dentro de la empresa estable. Esta gestión precisa de la información es importante para poder tomar decisiones estratégicas en las negociaciones y evitar los errores que puedan afectar los acuerdos con los proveedores gracias a su transparencia y eficacia. Además, el conocimiento del sistema y su funcionamiento me permitió comprender el contexto completo de las solicitudes y participar con mayor criterio en los procesos de negociación y análisis de cotizaciones.

Por otro lado, el uso de este sistema para actualizar datos de materiales surgía principalmente de requerimientos hechos por áreas como Mercadeo, Logística, Talento Humano o Tecnología, quienes necesitaban que ciertos productos o servicios estuvieran correctamente cargados y disponibles en el sistema para poder avanzar en sus operaciones. Esto me permitió interactuar con diferentes equipos de trabajo, atender sus solicitudes de forma eficaz y entender la gran lógica de funcionamiento de cada departamento, lo que fortaleció significativamente mis capacidades de adaptación, comunicación y colaboración interdepartamental.

El manejo de registros en SAP exige una gestión documental rigurosa, ya que cada modificación debe quedar correctamente registrada, con los correspondientes soportes y validaciones internas. Esta tarea requiere de orden, gran responsabilidad y un seguimiento constante para asegurar que los cambios no generen conflictos posteriores en el flujo de compras. Aprendí a coordinarme con los usuarios de diferentes áreas, con los analistas del equipo de negociación y con proveedores, lo que fortaleció mi capacidad de gestionar procesos en paralelo, identificar errores, y mantener una trazabilidad clara de mis acciones, en línea con los protocolos corporativos de Haceb.

Tener acceso al sistema SAP me permitió también ver de cerca cómo se administraba la base de recursos de la empresa y que funcionalidad se le daba a esta, por ejemplo; desde materias primas hasta servicios especializados. Entender cómo se codifica, categoriza y estructura cada material fue clave para comprender la lógica de planificación de compras, tiempos, presupuestos asignados y clasificación por centro de costos. Esta experiencia práctica me permitió relacionar el sistema de información con las decisiones de compra, y así tener una visión completa sobre cómo se estructuran los procesos de adquisición a nivel corporativo.

Actualizar o crear registros en SAP no es simplemente una labor técnica: Esta labor requiere de análisis propio, validación y criterio ante las tareas a realizar, ya que los errores pueden tener consecuencias en los procesos contables, logísticos y contractuales. Este nivel de responsabilidad me llevó a desarrollar una visión más crítica y detallista, aprendiendo a evaluar los impactos de cada decisión, identificar posibles inconsistencias, anticipar fallos y proponer soluciones. También adquirí mayor criterio sobre cómo optimizar procesos, reducir tiempos innecesarios y contribuir a la eficiencia operativa desde mi rol.

Por otro lado, uno de los retos más complejos que enfrenté fue la **cotización de contenedores extra dimensionados** para el transporte de carga especial. Este proyecto se presentó como una necesidad urgente de la empresa, ya que la carga a movilizar no cumplía con los estándares de medida convencionales, y requería modificaciones estructurales en los contenedores.

El desarrollo de este proyecto exigió una negociación técnica y estratégica con proveedores muy específicos, en un mercado reducido y de difícil acceso. Esto me permitió poner en práctica mis habilidades de negociación en condiciones reales y exigentes, aprendiendo a

manejar objeciones, a buscar propuestas viables dentro de las restricciones del mercado, y a defender los intereses de la empresa en cuanto a precio, calidad, tiempos de entrega y condiciones de modificación del contenedor. Esta experiencia fue clave para fortalecer mi capacidad para negociar soluciones fuera de lo estándar, ampliando mi criterio comercial y mi adaptabilidad frente a situaciones complejas.



Fuente: Miguel Angel García-Transporte de contenedores

El requerimiento de los contenedores extra dimensionados respondía a una necesidad estratégica del área logística: movilizar grandes volúmenes de productos terminados que no podían ser transportados eficientemente por los medios convencionales. Al participar activamente en este proceso, contribuí directamente a resolver una dificultad operativa, aportando una solución adaptada a la realidad de la empresa y a sus objetivos de eficiencia y cobertura nacional. Por lo que esto fortaleció mi comprensión del trabajo interdepartamental y mi capacidad para proporcionar respuestas efectivas a problemas reales de diferentes áreas. este proyecto me permitió aplicar una visión crítica y analítica para entender un problema logístico desde distintos ángulos: como el técnico, económico,

operacional y humano. Evalué no solo el costo de cada opción, sino también el impacto que tendría la adquisición de estos contenedores en la continuidad de la operación, la reducción de riesgos de transporte, y la optimización del uso de espacio y tiempo. Esta perspectiva global me preparó para enfrentar escenarios similares en mi vida profesional, donde se requiere pensar más allá de lo evidente y buscar soluciones viables, responsables y sostenibles.

El hecho de lograr encontrar las opciones más viables para la modificación o fabricación de los contenedores extra dimensionados que se solicitaban representó una mejora importante para la empresa, ya que estos elementos permitirán ahorrar muchos costos logísticos a mediano y largo plazo, que representaban la toma de soluciones improvisadas o de mayor costo. Esta decisión se alinea con los principios de eficiencia en la administración de recursos y planificación de compras estratégicas, contribuyendo a una mejor cadena de suministro. Aprendí, además, a calcular costo-beneficio de adquisiciones grandes y a identificar a los proveedores que más valor generan en escenarios especiales.

La dificultad del proyecto se encontraba no solo en la búsqueda de proveedores que ofrecieran soluciones adaptadas a las medidas exactas del contenedor junto a su respectivo tráiler, sino también en negociar costos, los tiempos de entrega y condiciones logísticas altamente específicas. Por lo que esta experiencia fortaleció mi capacidad de resolución de problemas complejos, aprendí a negociar en situaciones no convencionales, y trabajar bajo presión para asegurar la continuidad operativa de la empresa con las distintas solicitudes.

Por otro lado, uno de los proyectos de mayor impacto y valor estratégico durante mi práctica fue el desarrollo de un proyecto de mejora para la caracterización de proveedores registrados en la plataforma de Haceb. El objetivo era conocer con mayor profundidad las

prácticas sociales, ambientales, tecnológicas y de inclusión que manejaban las diferentes empresas proveedoras, contribuyendo así al cumplimiento de políticas de sostenibilidad, diversidad y buen gobierno corporativo.

Para este proyecto, elaboré una batería de preguntas estructuradas y encuestas, donde se indagaba sobre temas como:

- Prácticas ambientales (manejo de residuos, eficiencia energética, sostenibilidad)
- Uso de tecnologías avanzadas o limpias
- Número de empleados pertenecientes a comunidades **LGBTQ+, raizales, reinsertados o población privada de la libertad**
- Porcentaje de **mujeres empleadas**, incluyendo cargos de liderazgo
- Existencia de políticas de diversidad, equidad e inclusión

Las respuestas fueron recopiladas a través de formularios digitales y llamadas telefónicas, y posteriormente diligenciadas manualmente en el maestro de proveedores. Este trabajo requirió un alto grado de organización, precisión y paciencia, ya que implicaba revisar proveedor por proveedor para asegurar que la información quedara correctamente almacenada y disponible para futuras decisiones estratégicas.

RAZÓN SOCIAL	TAMAÑO DE LA EMPRESA	FECHA DE CONSTITUCIÓN	CIUDAD	CIUDADES DONDE PRESTA SERVICIO	GERENTE MUJER	CANTIDAD EMPLEADOS	CANTIDAD MUJERES EMPLEADAS	CANTIDAD EMPLEADAS RAIZALES, INDÍGENAS
SAP COLOMBIA SAS	GRANDE	28/10/2009	Bogotá					
COMCEL SA	GRANDE	31/03/1995	Bogotá	Nacional	No	10.500	N/D	N
NOVENTIQ INTERNATIONAL COLOMBIA	GRANDE	08/10/2010	Bogotá	Chile, Argentina,	No	65	30	N
SISTEMAS COLOMBIA S A S	GRANDE	23/10/2009	Bogotá	pendi llamar				
INTERLAN SAS	GRANDE	24/06/1991	Medellín	de centro américa	No	150	43% en equipo directivo, en general 27%	0
ANUS SA	GRANDE	01/08/1988	Medellín	Nacional	SI	300	N/D	N/D, Tienen progr
HP COLOMBIA	GRANDE	02/02/2023	Bogotá	Nacional y Latinoamérica	SI	145		±
INDRA COLOMBIA	GRANDE	09/02/1996	Bogotá	barranquilla y Eje cafetero	No	4500	N/D	N
NETMASK S.A.S.		13/02/2013	Envigado	BUCARAMANGA		65	20	0
NETASK SAS	GRANDE	09/05/2013	Medellín	Nacional	No	150	N/D	N
GRAN PANDA S.A.S	MEDIANA	04/04/2013	Bogotá					
COLSOFT S.A.S	GRANDE	11/09/1997	Bogotá	SALVADOR	No	618	178	N
FLAG SOLUCIONES SAS	MEDIANA	01/12/1998	Medellín	Medellín,Paraguay	SI	36	21	0
COLOMBIA MOVIL SA ESP	GRANDE	24/01/2003	Bogotá					
UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A.	GRANDE	23/06/2006	Medellín					
Concur Holdings (Netherlands) B.V.	GRANDE	01/04/1972	Frankurt	de 130 países	No	109973	38965	0
FREEWAY FCG COLOMBIA SAS	MEDIANA	22/09/2020	Bogotá	Bucaramanga, Cali	No	156	53	N
INS APLICACIONES Y TECNOLOGIAS SAS	MEDIANA							
CARVAJAL TECNOLOGIA Y SERVICIOS SAS	GRANDE	17/02/1982	Cali	Medellín, Cali	No	650	390	N
VTEX COLOMBIA TECNOLOGIA PARA	GRANDE							
INFOTRACK SA	MEDIANA	15/05/2000	Bogotá	Bucaramanga, Cali	No	82	38	0
IN RED SAS	MEDIANA	04/08/2009	Medellín	Nacional, Colombia	No	52	8	0

Fuente: Maestro de proveedores 2023 VF-Archivo Haceb

El beneficio principal de este proyecto fue **aumentar la trazabilidad y transparencia en la gestión de proveedores**, facilitando la alineación con los objetivos ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) de la empresa, además de permitir futuras segmentaciones para convocatorias, licitaciones o procesos de homologación. Enseñándome los distintos métodos estratégicos que se pueden realizar como parte de un estudio a los proveedores de una empresa, ejercitando mi lenguaje comercial al momento de comunicarme con los proveedores, inteligencia emocional para lograr los objetivos deseados con todas las categorías existentes y mucha organización para el diligenciamiento de estos en el maestro de proveedores.

Además, Tuve un papel activo en la inscripción de nuevos proveedores a través del portal Ariba, una herramienta utilizada por Haceb para formalizar legal y administrativamente a las empresas que desean convertirse en proveedoras oficiales. Este proceso es indispensable para que los proveedores puedan recibir órdenes de compra, firmar contratos y establecer relaciones comerciales válidas con la organización.

Mi participación incluyó la revisión de documentación legal, soporte a proveedores para completar los formularios correctamente y el seguimiento hasta que el proveedor estuviera

completamente habilitado en el sistema. Esta función fue crucial para agilizar procesos de compra y garantizar que las adquisiciones se realizaran dentro del marco legal establecido.

Tomando sentido de responsabilidad, ya que esta actividad requería de eficacia y transparencia, para la inscripción de estos mismos en las plataformas, por lo que fue importante seguir un proceso riguroso para la inscripción de estos y asegurarse de que estuvieran legalmente constituido y cumpliera con todos los lineamientos establecidos por la empresa para que pudiera formar parte de nuestra plataforma de proveedores.

También formé parte de negociaciones de precios para la adquisición de bienes o servicios, donde logré contribuir a la obtención de descuentos y condiciones comerciales más favorables. Estas negociaciones no solo generaron ahorros directos para la empresa, sino que también fortalecieron las relaciones con los proveedores, al establecer acuerdos beneficiosos para ambas partes.

Los beneficios derivados de estas negociaciones incluyen:

- La reducción de costos en las compras claves necesarias para el ahorro
- Una mayor eficiencia presupuestal para las áreas solicitantes
- Optimización del ciclo de compras al agilizar tiempos de respuesta
- Fortalecimiento de la red de proveedores estratégicos

Participar activamente en estos procesos me brindó una experiencia directa en el arte de la negociación comercial, alineado con los principios de transparencia, ética y competitividad del Manual de Compras de Haceb.

Al participar en renegociaciones de precios esto me permitió practicar y perfeccionar mis habilidades de negociación en situaciones reales y estratégicamente delicadas. No se trataba únicamente de buscar los precios más bajos, sino de entender los factores detrás de una propuesta económica, al analizar condiciones de mercado importantes como lo son los tiempos de entrega, la calidad del bien o servicio, valor agregado en la propuesta comercial y márgenes de rentabilidad para ambas partes. Esta experiencia me enseñó a:

- Argumentar con datos y sustento técnico.
- Evaluar propuestas bajo criterios de costo-beneficio.
- Comunicarme con proveedores de forma profesional.

Este tipo de actividades me permitió salir de la teoría y comprender la dinámica real de la negociación empresarial, fortaleciendo mis habilidades críticas como la persuasión, la toma de decisiones rápidas, la resiliencia ante rechazos y la capacidad de replantear propuestas en tiempo real.

En resumen, la práctica profesional en Industrias Haceb representó para Nathaly Valentina Ferrer Pérez una experiencia enriquecedora tanto a nivel personal como profesional. Le permitió consolidar sus conocimientos, desarrollar habilidades clave en la negociación de bienes y servicios, y comprender la importancia de actuar bajo los principios éticos, con gran responsabilidad social y orientada por la eficiencia máxima que pudiera lograr, valores que sin duda guiarán su ejercicio profesional futuro en el campo de los negocios internacionales.

6. Aportes a mi Formación Personal

Realizar mi práctica profesional en Industrias Haceb S.A. fue una experiencia muy transformadora que destaco profundamente mi desarrollo personal. Más allá de las habilidades técnicas que adquirí, esta etapa me permitió tener desafíos reales que exigieron lo mejor de mí en cuanto a organización, responsabilidad, tolerancia y manejo emocional.

Al integrarme en una empresa tan importante y de gran magnitud, poco a poco comprendí la importancia del trabajo colaborativo, sentido de responsabilidad y la buena comunicación interpersonal. Cada interacción con compañeros de distintas áreas como Mercadeo, Logística, Talento Humano o Tecnología, fue una oportunidad para desarrollar empatía, respeto y escucha activa, valores esenciales para mantener relaciones profesionales sanas y efectivas.

Asimismo, el entorno corporativo me exigió mantener una actitud de disciplina constante, adaptarme a dinámicas de trabajo ágiles y cumplir con tiempos de entrega rigurosos. Esta experiencia fortaleció mi capacidad de trabajar bajo presión, tomar decisiones con criterio, y resolver problemas de forma eficiente y con sentido de urgencia.

Por otro lado, el hecho de apoyar en diferentes categorías de negociación me permitió tener una visión más amplia del impacto que tienen nuestras acciones individuales dentro de una organización, lo que me llevó a desarrollar una mejor conciencia sobre el compromiso ético, la responsabilidad social y la sostenibilidad en la vida profesional y personal.

En resumen, esta práctica no solo me aportó herramientas para crecer profesionalmente, sino también me ayudó a conocerme mejor, fortalecer mi carácter y desarrollar una actitud de mejora continua frente a los retos cotidianos.

7. Aportes a mi Vida Profesional

Desde el punto de vista profesional, mi experiencia como practicante en Industrias Haceb S.A. fue altamente enriquecedora y me permitió aplicar, reforzar y ampliar mis conocimientos adquiridos durante los cinco años de la carrera de Negocios Internacionales.

Participar en el área de Negociación de Insumos, Servicios y Capex me expuso a procesos reales de contratación, licitación, análisis de proveedores, gestión documental y cumplimiento de políticas corporativas. Estas funciones no solo fortalecieron mis habilidades analíticas, sino que también me enseñaron la importancia de la planificación, el control presupuestal, y la adecuada evaluación de riesgos y beneficios antes de tomar decisiones comerciales.

Tuve la oportunidad de apoyar a negociadores responsables de diferentes categorías (Facilities, Logística y Servicios Corporativos, Mercadeo y Talento Humano, y Tecnología de la Información), lo que me permitió entender las particularidades de cada unidad funcional dentro de una empresa y cómo cada proceso de compra impacta directamente en la operación, productividad y competitividad de la organización.

Adicionalmente, pude familiarizarme con herramientas tecnológicas clave como SAP, sistema que facilita la trazabilidad, la automatización y el control de los procesos administrativos. Aprendí a gestionar SOLPEDs, solicitudes de RFP, y seguimientos contractuales, ganando experiencia real que me posiciona mejor frente al mercado

laboral, diligenciamiento de formularios de vinculación/actualización conociendo y entendiendo los términos legales de la empresa.

También adquirí un entendimiento profundo del **Manual de Compras de Industrias Haceb**, el cual regula cada etapa del proceso de adquisición, asegurando principios como transparencia, eficiencia, legalidad y responsabilidad social. Este documento fue una guía formativa clave que me mostró cómo se debe actuar con ética, visión estratégica y cumplimiento normativo en el mundo empresarial.

En conjunto, esta experiencia me ayudó a consolidar una base sólida para mi futuro profesional, despertó mi interés por áreas como la gestión de compras estratégicas, el comercio exterior y la negociación internacional, y reafirmó mi vocación por contribuir a las empresas desde una perspectiva responsable, crítica y eficiente.

8. Conclusiones

La práctica profesional realizada en Industrias Haceb S.A. representó una etapa decisiva en mi formación como futura profesional en Negocios Internacionales. Esta experiencia me permitió integrar el conocimiento académico con la práctica real, comprender a fondo el funcionamiento interno de una gran empresa colombiana, y asumir responsabilidades dentro de procesos clave para su operación.

Durante mi estancia, aprendí a participar en negociaciones que implican una toma de decisiones estratégica, a identificar necesidades desde diferentes áreas de la organización, y a actuar bajo principios éticos que rigen cada proceso de compra o contratación. La oportunidad de interactuar con distintas categorías del área ISC (Insumos, Servicios y Capex) me otorgó una perspectiva integral sobre cómo se

gestionan los recursos dentro de una empresa industrial con operaciones de alto volumen.

También pude desarrollar competencias esenciales como el pensamiento analítico, la planificación estratégica, la orientación al detalle, y la capacidad de gestionar múltiples tareas en simultáneo. Además, la formación en el uso de herramientas empresariales como SAP me dejó preparada para asumir nuevos retos en entornos laborales exigentes y altamente tecnificados.

Concluyo que esta experiencia no solo cumplió con mis expectativas, sino que superó grandemente lo que yo imaginaba en cuanto al valor que una práctica profesional podía aportar a mi desarrollo académico, laboral y personal.

9. Recomendaciones

Para futuros practicantes de Negocios Internacionales:

- Una de mis recomendaciones principales es iniciar la práctica con una mentalidad abierta, receptiva a los nuevos desafíos y con disposición para aprender de todas las áreas por más diferentes que sean a lo que hayamos aprendido previamente, no solo de aquellas directamente relacionadas con su carrera.
- Aprovechar cada actividad como una oportunidad para mejorar habilidades técnicas y blandas: preguntar, observar y participar activamente marcará la diferencia.
- Es fundamental leer y comprender los manuales y políticas internas de la empresa desde el primer día. Esto les permitirá trabajar con mayor seguridad y alineación a los objetivos institucionales.

10. Para la universidad:

- Se recomienda fortalecer el enfoque práctico de la carrera, incluyendo en el plan de estudios más actividades orientadas al análisis de casos reales, negociación estratégica, manejo de software empresarial (como SAP), y gestión de procesos de contratación.
- También sería valioso establecer alianzas con empresas para promover pasantías que permitan a los estudiantes tener experiencias similares a la vivida en Haceb.

11. Bibliografía

- Industrias Haceb S.A. (s.f.). *Manual de Compras*. Documento institucional interno.
- SAP. (s.f.). *¿Qué es SAP?* Disponible en: <https://www.sap.com>
- Universidad Católica Luis Amigo (s.f.). *Plan de estudios del programa de Negocios Internacionales*. Documento institucional.
- Código de Ética para Proveedores y Contratistas – Industrias Haceb S.A. (s.f.).
- Política Anticorrupción – Industrias Haceb S.A. (s.f.).

12. Webgrafía

- <https://www.haceb.com> — Sitio web oficial de Industrias Haceb S.A.
- <https://www.sap.com/latinamerica/index.html> — Portal SAP Latinoamérica.
- <https://www.dian.gov.co> — Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (normativa en comercio exterior).
- <https://www.mincomercio.gov.co> — Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

- <https://www.icex.es> — Instituto Español de Comercio Exterior (referencias de prácticas en comercio internacional)