

**INFORME DE PRACTICAS**  
**PRÁCTICA PROFESIONAL EN INDUSTRIAS HACEB: ESTRATEGIAS DE**  
**NEGOCIACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE PROVEEDORES"**

**INDUSTRIAS HACEB SA**

**JUAN PABLO MENESES ORTIZ**

**UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y**  
**CONTABLES**

**MEDELLÍN, ANTIOQUIA**

**COLOMBIA**

**5 DE NOVIEMBRE DE 2024**

# ÍNDICE

1. Antecedentes.....	9
2. Empresa Objeto de la Práctica.....	9
2.1. Objeto Social.....	9
2.2. Misión.....	9
2.3. Visión.....	10
2.4. Valores Corporativos.....	10
2.5. Objetivos Estratégicos.....	10
2.6. Rol Comercial.....	10
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	11
3.1. Cargo Desempeñado.....	11
3.2. Perfil del cargo.....	11
3.3. Objetivo del cargo.....	12
3.4. Funciones a realizar.....	12
3.5. Relación con otros cargos.....	13
3.6. Herramientas y equipos para la ejecución del cargo.....	13
3.7. Condiciones de trabajo.....	14
3.8. Entrenamiento.....	14
3.9. Competencias.....	15
3.10. Responsabilidades.....	15
3.11. Deberes.....	16
3.12. Riesgos del Cargo.....	17

4.	Características de la Práctica .....	18
4.1.	Justificación. ....	18
4.2.	Objetivo general. ....	20
4.3.	Objetivos Específicos. ....	20
5.	Informe Ejecutivo. ....	20
6.	Aportes a mi formación personal .....	42
7.	Aportes a mi vida profesional.....	43
8.	Conclusiones. ....	45
9.	Recomendaciones.....	46
10.	Bibliografía .....	47

## GLOSARIO

Ariba: “es una plataforma de compras en la nube que ofrece soluciones integrales para la gestión de compras y aprovisionamiento en las empresas. Esta plataforma permite a las organizaciones automatizar y agilizar sus procesos de adquisición, desde la solicitud de cotizaciones hasta el pago a los proveedores.” (Prime Institute, 2024)

Capex: “(Capital expenditure, o gasto en capital), se refiere a la inversión que una empresa hace para comprar, mantener o mejorar sus activos fijos, como fábricas, maquinaria o vehículos, los cuales suelen ser fundamentales para el funcionamiento y crecimiento de la empresa.” (Economipedia, 2024)

Codeudor: “Al igual que el fiador, el codeudor es un garante del deudor principal. Sin embargo, la gran diferencia, es que comparte en igualdad de condiciones la deuda del titular. Lleva consigo, las mismas responsabilidades y consecuencias del deudor, el acreedor puede exigirle el pago de la obligación a cualquiera de los dos: deudor principal, codeudor o simultáneamente.” (DataCrédito, 2024)

Cronos: “especializados en ofrecer el mejor servicio de Gestión Documental, orientado a contribuir con los objetivos estratégicos de nuestros clientes, con personal altamente capacitado e implementando técnicas de archivo bajo la normatividad existente y los más rigurosos estándares de calidad.” (Cronos, 2024)

In-house: “Los equipos in-house, son colaboradores que trabajan para empresas en proyectos específicos a corto y mediano plazo, ejecutando su labor en tiempo récord. Básicamente se trata de una compañía especializada que pone a disposición de su cliente sus recursos técnicos y humanos para optimizar informaciones y flujos.” (Barbarella, 2024)

Manual de compras: Según Martínez López (2021) “es una herramienta importante para recopilar y condensar las actividades, controles y políticas de operación del área de compras, el cual sirve de guía para el adecuado funcionamiento del proceso.”

RFP: “La RFP (por sus siglas en inglés, Request for Proposal), cuya traducción al español es solicitud de propuesta, es un documento que elaboran las organizaciones para establecer requisitos a la hora de adquirir un producto o servicio importante. El objetivo de este documento es solicitar información detallada sobre cómo los proveedores abordarán las necesidades específicas que ha planteado la empresa.” (Santander Open Academy, 2024)

RPA: “La Automatización Robótica de Procesos o RPA es una tecnología dentro de la automatización industrial que permite automatizar las tareas en diferentes áreas empresariales y ayudar a que los trabajadores se centren en realizar actividades que generen valor para la empresa.” (IEBSchool, 2023)

SAP: “El software de SAP brinda múltiples funciones de negocio con una única visión de la verdad. Esto ayuda a las empresas a gestionar mejor los procesos de negocio complejos dándoles a los empleados de diferentes departamentos un acceso fácil a información en tiempo real en toda la empresa. Como resultado, las empresas pueden acelerar los flujos de trabajo, mejorar la eficiencia operativa, aumentar la productividad, mejorar las experiencias de cliente y, en última instancia, aumentar los beneficios.” (SAP, s.f.)

## **RESUMEN**

El presente informe describe la experiencia de prácticas profesionales en Industrias Haceb S.A., donde el practicante desempeñó un rol en el área de negociación de insumos, servicios y CAPEX, apoyando a la empresa en la gestión de proveedores y procesos de contratación. A lo largo de su práctica, se profundizó en el uso del Manual de Compras de Haceb, documento esencial para la organización que regula los principios éticos y operativos de cada proceso de adquisición. El practicante colaboró en diversas categorías, incluyendo Facilities, Logística y Servicios Corporativos, Mercadeo y Talento Humano, y TI, lo que le permitió tener una visión global de las operaciones y desarrollar habilidades específicas en cada área.

En este proceso, el practicante pudo aplicar conocimientos teóricos y fortalecer habilidades técnicas, personales y profesionales, tales como la comunicación, la gestión de bases de datos y la precisión en el manejo de documentación comercial. A través de sus funciones, contribuyó al cumplimiento de los objetivos estratégicos de Haceb, mientras adquiría experiencia práctica en un entorno de negociación real. Al final del informe, se proponen recomendaciones de mejora en los procesos de compra y una reflexión sobre los aportes de la experiencia a su formación personal y profesional, destacando el impacto de la cultura organizacional y los valores éticos.

## **ABSTRACT**

This report outlines the professional internship experience at Industrias Haceb S.A., where the intern served in the area of negotiation for supplies, services, and CAPEX, supporting the company in supplier management and procurement processes. Throughout the internship, a comprehensive understanding of Haceb's Procurement Manual, an essential document regulating the ethical and operational principles of every acquisition process, was established. The intern collaborated in various categories, including Facilities, Logistics and Corporate Services, Marketing and Human Talent, and IT, gaining a broad view of operations and developing specific skills in each area.

The experience allowed the intern to apply theoretical knowledge while enhancing technical, personal, and professional skills such as communication, database management, and accuracy in handling commercial documentation. Through these tasks, the intern contributed to Haceb's strategic objectives and gained practical experience in a real negotiation environment. The report concludes with recommendations for improvements in purchasing processes and a reflection on the contributions of the experience to the intern's personal and professional development, emphasizing the impact of organizational culture and ethical values.

## INTRODUCCIÓN.

El practicante de negocios internacionales en Industrias Haceb SA se puede desempeñar en distintas fases del proceso dentro de la organización, permitiéndole así cumplir los diferentes objetivos o deberes que se le plantean al inicio de sus prácticas profesionales, ofreciéndole oportunidades de destacarse mediante realización y apoyo de proyectos a realizarse en Industrias Haceb SA logrando adquirir conocimientos que se puedan implementar en su equipo de trabajo siendo en este caso el área de Negociación Insumos, Servicios y Capex.

Las metas y objetivos propuestos al practicante profesional las realizó con acompañamiento de los Analistas de Negociación, coordinadores y jefes del área de Facilitación quienes estuvieron evidenciando el trabajo realizado día a día, facilitándole de igual manera el acceso a distintas aplicaciones para poder desempeñar de manera óptima sus funciones.

El proceso del practicante le sirvió para fortalecer habilidades comunicativas y asertivas por medio del contacto de proveedores y usuarios internos de Industrias Haceb, cumpliendo con los requerimientos y solicitudes de ambas partes con el fin de agilizar procesos de ordenes de compras, contratos o inquietudes surgidas durante la operación económica realizada, adicional de reforzar sus experiencias con herramientas ofimáticas brindándole al equipo de trabajo optimización en bases de datos realizadas con el objetivo de centralizar la información dispersada en un sola.

El informe realizado da como evidencia el trabajo ejecutado por el practicante de Negocios internacionales que no fue posible sin la ayuda del trabajo colaborativo entre el docente asesor Jaime Alberto Zúñiga de la Universidad Católica Luis Amigó, colaboradores de la empresa Industrias Haceb SA y allegados interesados en que la labor ejercida fuese desempeñada de una manera excelente sin dejar de lado el ser humano que se formo durante años y que es orgulloso de llevar consigo los valores Amigonianos que representa.

## **1. Antecedentes.**

Industrias Haceb SA es una empresa colombiana que según su fecha de constitución en cámara de comercio lleva 69 años, sin embargo, es desde 1940 que José María Acevedo abre su primer taller dedicado a reparaciones eléctricas lo que da un inicio a lo que hoy conocemos como Industrias Haceb. Hoy dedicándose a la fabricación de aparatos de uso domestico siendo esta su actividad económica principal y desglosándose de allí la comercialización y distribución de línea blanca lográndose destacar siendo ampliamente una de las mejores empresas en el sector industrial y comercial de Colombia, y es que, ¿Quién no tiene un producto de Haceb en su casa?

Haceb cuenta con su sede principal en el municipio de Copacabana en el departamento de Antioquia, en donde cuenta con aproximadamente mas de 3600 colaboradores entre ellos personal de planta que en diferentes turnos y con rotación del personal no paran durante las 24 horas al día, además de personal administrativo, tercerizado y entre otros.

Industrias Haceb se distingue por su compromiso con la calidad y el servicio al cliente, lo que le ha permitido consolidar una sólida reputación en el mercado. Además, la empresa promueve el desarrollo social y económico en las comunidades donde opera, impulsando iniciativas que fomentan la educación y el bienestar de sus colaboradores.

## **2. Empresa Objeto de la Práctica.**

### **2.1. Objeto Social.**

En Industrias Haceb (n.d.) nos indica que su objeto social es la producción y comercialización de gasodomésticos y electrodomésticos, en donde adicional ofrecen un plus y es que prestan el servicio de instalación, mantenimiento y reparación de estos.

### **2.2. Misión.**

La misión de industrias Haceb SA, se centra en su propósito superior el cual se basa en buscar y generar el bienestar y proceso para todos, yendo mas allá del circulo del colaborador logrando impactar positivamente la comunidad y entorno que le rodea, desde clientes hasta proveedores y sociedad en general.

### **2.3. Visión.**

Generar valor con sus acciones apuntando a ser un modelo sostenible garantizando así la continuidad de la Industrias Haceb durante consiguiendo reducir impactos negativos que afecten el ciclo productivo de la empresa.

### **2.4. Valores Corporativos.**

En industrias Haceb se destacan 5 valores corporativos que rigen la cultura organizacional de la compañía, el primero a destacar es la integridad asegurando que todas las acciones que realicen sean de manera ética y transparente. El segundo valor es el ser humano dándole importancia a las relaciones interpersonales promoviendo un ambiente colaborativo y de respeto. El valor anterior va muy de la mano con el siguiente que es el ser cercano, evidenciando un apoyo constante entre los colaboradores, clientes y proveedores. El cuarto valor es ser apasionado, manifestándose en cada producto y servicio que ofrecen. Finalmente, el quinto valor en donde Industrias Haceb se ha destacado es por ser una empresa abierta al cambio, lográndose adaptar a las demandas del mercado fomentando la innovación en todos sus procesos.

### **2.5. Objetivos Estratégicos.**

El principal objetivo de Industrias Haceb es la excelencia deprendiéndose de allí la innovación, competitividad y liderazgo. Estos objetivos les han permitido conseguir diferentes certificaciones logrando aportar al desarrollo sostenible del país, así mismo han alineados estos objetivos de tal manera que impacten los ODS priorizando aquellos que por naturaleza de la actividad económica se tenga más conexión.

### **2.6. Rol Comercial.**

El rol comercial de Industrias Haceb se basa en la comercialización de producto terminado fabricado por ellos mismos siendo así una empresa manufacturera, combinando la venta directa y distribución por medio de socios comerciales, logrando así abarcar un gran parte del mercado. Industrias Haceb se destaca por ser líder del sector de línea blanca, distinguiéndose por su innovación, sostenibilidad y su priorización en la atención al cliente.

### 3. Agencia Objeto de la Práctica.



*Imagen sacada de la biblioteca de imágenes de Haceb*

Industrias Haceb SA

#### 3.1. Cargo Desempeñado.

El cargo a desempeñar por el practicante de Negocios Internacionales fue en el área de Negociación Insumos, Servicios & Capex, perteneciente a la dirección de Facilitación.

#### 3.2. Perfil del cargo.

El perfil que debe de tener el aspirante a practicante en el área de Negociación Insumos, servicios y Capex debe de ser estudiante de últimos semestres en carreras administrativas, con conocimientos en:

- Excel avanzado con conocimientos en formulas y macros.
- Conocimiento básico en Power BI.
- Comprensión en términos logísticos y comerciales.
- Habilidades de comunicación y negociación.
- Ingles intermedio.
- Alto nivel al detalle.

### **3.3. Objetivo del cargo.**

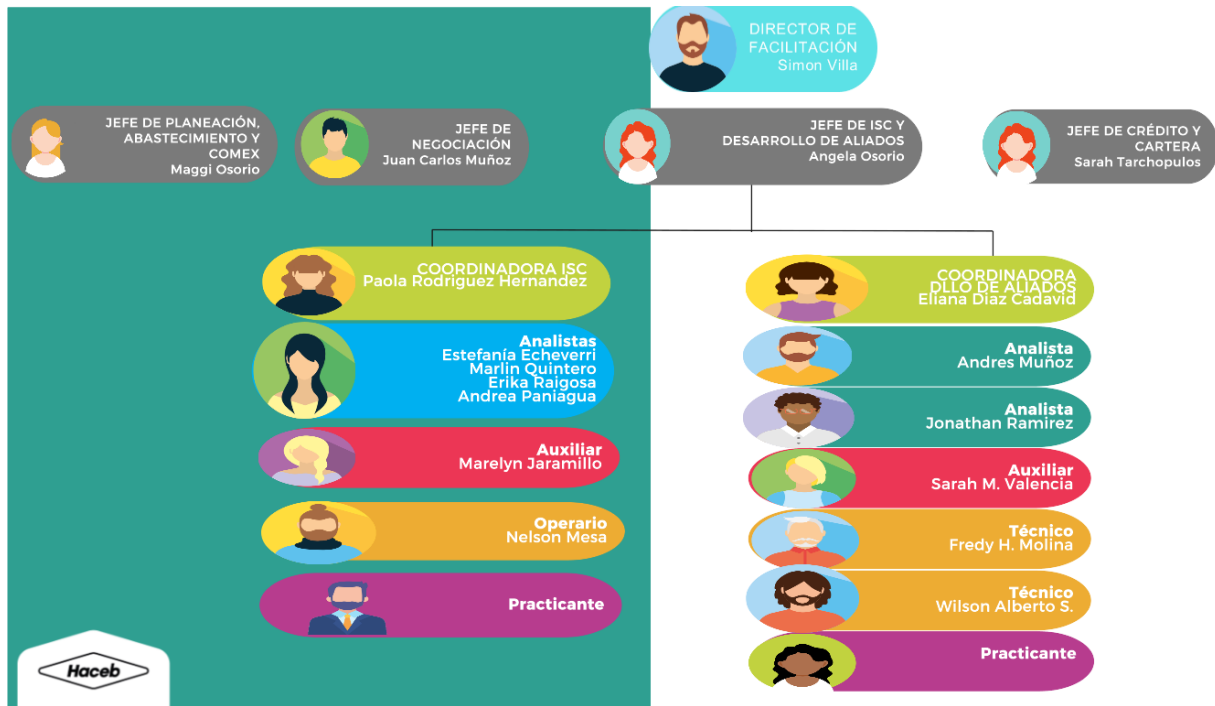
Apoyar el área de negociación mediante la gestión y actualización de bases de datos de proveedores, garantizando información precisa y accesible, así mismo cómo Facilitar procesos administrativos relacionados con facturas, órdenes de compra y cotizaciones, igualmente atender las necesidades de los usuarios internos para optimizar la eficiencia en las operaciones.

### **3.4. Funciones a realizar.**

El cargo de practicante de Negociación ISC de Industrias Haceb SA tiene un documento en donde se exponen sus funciones, siendo 14 en total, estas actividades son de elaboración constante, puesto a que se actualizan o se generan requerimientos de usuarios diariamente, estas funciones son:

- Remitir facturas al correo de facturación electrónica de Industrias Haceb SA.
- Gestionar facturas sin número de orden de compra.
- Realizar las actas cuando se hagan equipos primarios.
- Creación, modificación y visualización de registros info.
- Actualizar bases de datos.
- Realización de cotizaciones.
- Solicitud y recepción de referencias comerciales.
- Actualización de RUT y cámara de comercio.
- Envío de encuestas de satisfacción a proveedores y clientes internos.
- Seguimiento a fletes marítimos.
- Seguimiento a pedidos.
- Seguimiento a los Power BI
- Registro de proveedores en Ariba.

### 3.5. Relación con otros cargos.



#### ***Imagen tomada de las diapositivas de negociación***

Aunque las relaciones más directas en el organigrama del área en la cual se desempeñara el practicante corresponden a los miembros del equipo de ISC, su función implica un constante relacionamiento y colaboración con otras áreas clave de la organización, como TI, Talento Humano, Logística y las plantas de producción. Esta interacción es fundamental, debido a que el área de Negociación ISC son responsables de negociar y gestionar los requerimientos de cotizaciones, nuevos negocios, contratos e inscripción de proveedores necesarios para el correcto funcionamiento de estas áreas. A través de este trabajo en conjunto, se aseguran que las necesidades de la empresa sean atendidas de manera eficiente y efectiva, contribuyendo al logro de los objetivos organizacionales.

### 3.6. Herramientas y equipos para la ejecución del cargo.

Las herramientas prestadas por Industrias Haceb se dan desde el día uno en que se ingresa a la empresa, estas consisten en (1) computador marca Hp, (1) audífonos tipo diademas, (1) cargador para el computador y (1) mouse alámbrico. Además, el

computador viene equipado con licencias en Adobe, office y SAP permitiéndole al practicante poder desempeñarse en óptimas condiciones, adicional incluye el programa FortiClient VPN lo que permite conectarte a las redes de Haceb desde cualquier lugar fueras de las oficinas de Industrias Haceb posibilitando la opción de ejercer teletrabajo.

### **3.7. Condiciones de trabajo.**

En Industrias Haceb SA para el personal administrativo el horario es flexible, es decir que puede escoger su hora de entrada entre las 6 AM – 8 AM, cumpliendo con un horario de 9 horas diarias de lunes a viernes incluyendo el tiempo de almuerzo que es de una hora y quince minutos. Además, el tercer viernes de cada mes se denomina como viernes corto permitiéndole al colaborador administrativo terminar su jornada laboral dos horas antes de los habitual.

El puesto de trabajo para el personal administrativo consiste en el flexitrabajo/teletrabajo permitiéndole al colaborador trabajar desde su casa, en las oficinas de la sede principal ubicada en Copacabana o en las oficinas de Co-working ubicada en las Palmas en el edificio Access Point. El equipo de Negociación ISC utiliza todos estos espacios en donde por lo menos una vez a la semana se reúnen presencialmente.

### **3.8. Entrenamiento.**

Para asumir el cargo como practicante en el área de negociación de Industrias Haceb, el practicante realizó una serie de cursos corporativos que le brindaron una base sólida en las competencias necesarias para su función. Durante la primera semana de su práctica, participó en un proceso de empalme con el practicante anterior, quien le presentó al equipo de trabajo. Además, se realizó un recorrido por las plantas de calefacción y refrigeración, donde tuvo la oportunidad de aprender sobre las funciones específicas de su rol, así como el manejo de las herramientas y procesos relacionados con la gestión de proveedores y negociación.

### **3.9. Competencias.**

Para iniciar sus funciones como practicante en el área de negociación, el practicante debe de ser estudiante de últimos semestres en carreras administrativas con énfasis en negocios. Además, se valoran habilidades específicas como el dominio del inglés, el manejo de documentación empresarial y conocimientos avanzados en Excel. Aunque no se exija una certificación formal en estas áreas, la obtención o titulación de cursos o diplomados relacionados se considera un factor diferenciador en el proceso de selección, lo que subraya la importancia de una formación continua y especializada en el ámbito administrativo y de negocios.

### **3.10. Responsabilidades.**

Las actividades fundamentales catalogadas como primordiales en el desempeño del practicante en el área de negociación que son esenciales para garantizar la continuidad y eficiencia de las operaciones en la organización son:

- Responder a las solicitudes de los usuarios internos seguimiento de OC: Gestionar las solicitudes que incluyen el seguimiento de órdenes de compra enviadas al proveedor garantizando que se entreguen en el tiempo acordado en la fecha de entrega estipulada ya sea en la OC o en la cotización, asegurando que no se entorpezca el flujo operativo en las plantas.
- Crear nuevos proveedores: Facilitar la creación de nuevos proveedores para servicios urgentes o no, que requieran los usuarios internos y negociadores. Adicional apoyar a los proveedores con cualquier duda o inquietud que tengan en el proceso de su registro en la plataforma.
- Atender cotizaciones: Proporcionar cotizaciones solicitadas para insumos o servicios requeridos en Industrias Haceb, así mismo cómo la re-negociación de las ofertas comerciales presentadas para buscar optimización del gasto viéndose reflejado en ahorro en los presupuestos que se tenían para cada negocio.

- Registrar información en SAP: Realizar registros precisos en el aplicativo SAP para documentar los productos requeridos por los usuarios de un proveedor, es decir, ingresar el precio de los insumos a adquirir para proceder con la solicitud de pedido, debido a que, sin estos registros, los pedidos no pueden ser procesados.
- Diligenciar documentación: Asegurarse de completar la documentación necesaria para la actualización de datos de proveedores, de igual manera que la documentación de solicitud de crédito para nuevos proveedores.

### **3.11. Deberes.**

Durante el tiempo de que el practicante ejerció sus actividades en Industrias Haceb SA, desempeñó una serie de labores complementarias que, aunque no son críticas para la operación diaria de la organización, contribuyen al adecuado flujo de información y a la eficiencia en la gestión de proveedores. Estas actividades incluyen la actualización mensual de la Cámara de Comercio y el Registro Único Tributario (RUT), lo cual permite que la empresa esté preparada para responder a solicitudes de proveedores que requieran estos documentos.

Además, el practicante es responsable de la actualización periódica de las referencias comerciales de los proveedores, una tarea que se realiza aproximadamente cada dos meses. En este mismo intervalo, se actualiza también la certificación bancaria, la cual tiene una vigencia de 90 días en la mayoría de los casos. Estas actualizaciones ayudan a mantener la relación con los proveedores y aseguran la disponibilidad de información financiera relevante y actualizada.

Ocasionalmente, una o dos veces al año, el equipo de negociadores realiza encuestas de satisfacción dirigidas a usuarios internos, evaluando tanto el desempeño de los negociadores en la gestión de solicitudes como la percepción de los usuarios respecto al rendimiento de los proveedores. En este proceso, el practicante tiene la responsabilidad de distribuir y enviar estas encuestas, asegurándose de que cada usuario las reciba y las complete, lo cual permite obtener información valiosa para el mejoramiento continuo de los procesos de negociación.

Adicionalmente, de manera semanal, el practicante se encarga de actualizar los precios de fletes marítimos de la naviera CMA-CGM, información relevante para la planificación de logística y costos de transporte internacional.

Estas labores complementarias reflejan el rol de apoyo del practicante en diversas áreas clave para la gestión administrativa y la optimización de relaciones con proveedores, contribuyendo así al cumplimiento de los estándares organizacionales en el área de Negociación ISC de Industrias Haceb SA.

### **3.12. Riesgos del Cargo.**

En el cargo que desempeña el practicante en Industrias Haceb, no existen riesgos legales directos en cuanto a sanciones o aprehensiones personales. Sin embargo, algunos aspectos del trabajo sí conllevan riesgos que podrían afectar los procesos de la organización en caso de que se presenten errores o retrasos en las tareas asignadas.

Por ejemplo, si un usuario solicita el registro de un nuevo proveedor para adquirir un servicio o producto, y este proceso se retrasa, el usuario podría enfrentar dificultades para acceder a los recursos que necesita, lo cual podría impactar la operación de la empresa. De manera similar, cuando se requiere realizar una cotización o una exploración de mercado para un nuevo negocio o contrato, es fundamental que se gestione de forma precisa y oportuna, ya que cualquier demora o error podría derivar en sobrecostos para la empresa.

Otro riesgo se encuentra en el diligenciamiento de documentación. Si se incluye un dato incorrecto o se envía a firmar un documento que no corresponde, como un pagaré (documento que no se firma en Haceb), podrían surgir complicaciones legales, aunque estas repercusiones recaen en el representante legal o en la empresa como entidad. Por lo tanto, es esencial que el practicante mantenga un alto nivel de precisión y responsabilidad en la gestión de documentos y procesos administrativos para minimizar cualquier tipo de inconveniente que pueda afectar a la organización.

## **4. Características de la Práctica.**

### **4.1. Justificación.**

Las prácticas profesionales en Industrias Haceb para un estudiante de Negocios Internacionales se pueden argumentar o justificar en varios ámbitos que van desde el desarrollo personal, profesional y académico del estudiante, así como el aporte que le hace estudiante a la empresa. Estos aspectos van relacionados el uno al otro creando una experiencia significativa en términos de aprendizaje y contribución laboral.

Si se habla de la aplicación del conocimiento, esta práctica laboral permite al estudiante desarrollar las bases teóricas adquiridas durante sus cinco años de estudios en la Universidad Católica Luis Amigó. Si bien la formación en Negocios Internacionales se enfoca mayormente en comercio exterior y logística, en cuanto el estudiante salga al mundo productivo se puede enfrentar a una infinidad de escenarios laborales distintos, en este caso el practicante tuvo la oportunidad de trabajar en un contexto de relacionamiento con proveedores nacionales en el área de negociación de insumos, servicios y Capex, permitiéndole al estudiante expandir su campo de conocimiento a temas de relacionamiento comercial, gestión de proveedores y diligenciamiento de información clave. Esta experiencia le brinda no solo una perspectiva más amplia de su carrera, sino también una comprensión práctica del mundo de los negocios.

En cuanto al aspecto social y empresarial, la oportunidad de trabajar en una de las empresas más grandes de Colombia, como Haceb, le permite a la organización cumplir con su responsabilidad social de formar jóvenes en un contexto laboral real. Haceb recibe un beneficio fiscal por acoger practicantes, pero también se beneficia de la oportunidad de capacitar a futuros profesionales y formar talento contribuyendo así a la sostenibilidad del mercado laboral colombiano.

Para Industrias Haceb ser una agencia de prácticas no solo le permiten a la empresa transmitir sus valores y cultura organizacional, sino que también refuerzan su reputación como una empresa comprometida con el desarrollo profesional y personal de sus empleados. La organización, además, se beneficia del entusiasmo, la adaptabilidad

y las habilidades frescas que los practicantes aportan a los equipos, lo que permite innovar en áreas estratégicas.

Adicionalmente, en la Universidad Católica Luis Amigó inculca en sus estudiantes el concepto del "ser Amigonianos", una filosofía que enfatiza la importancia de los valores éticos y humanos. Este enfoque de formación orientado a los valores no solo dota al estudiante de competencias técnicas, sino que también lo motiva a desarrollar una sólida base de integridad, responsabilidad y empatía. Estos principios se convierten en un eje fundamental para su desempeño en cualquier contexto laboral y en una ventaja competitiva en el mercado actual, donde las empresas valoran cada vez más la ética y la responsabilidad social.

En la práctica en Haceb, estos valores Amigonianos cobran vida y se integran en la ejecución de cada tarea. En situaciones como el manejo de documentación importante o la gestión de relaciones con proveedores, el practicante aplica su sentido de responsabilidad y ética en cada decisión. La formación en valores le permite enfrentarse a desafíos con una mentalidad ética y empática, asegurando que sus acciones estén alineadas no solo con los objetivos de la empresa, sino también con un sentido de integridad personal. Por ejemplo, en la evaluación de proveedores, el respeto y la comunicación asertiva son esenciales para mantener relaciones comerciales justas y sostenibles.

Además, los valores Amigonianos representan un marco de referencia para la resolución de conflictos y la adaptación a diferentes situaciones. Este enfoque de "ser antes que hacer" se convierte en un valor agregado para Haceb, ya que el practicante no solo se esfuerza por cumplir sus objetivos, sino también por contribuir a un ambiente de trabajo positivo y ético. En un entorno empresarial complejo, estos valores sirven de guía, permitiéndole enfrentar cada situación con una perspectiva basada en el respeto y la responsabilidad.

En conclusión, esta sinergia de aprendizaje y aporte convierte la práctica profesional en un proceso esencial que beneficia tanto al estudiante en su camino hacia la profesionalización como a la empresa en su misión de formar talento humano de alta calidad.

## **4.2. Objetivo general.**

Aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en la carrera de Negocios Internacionales mediante la práctica profesional en Industrias Haceb contribuyendo al relacionamiento de proveedores, promoviendo el desarrollo de competencias técnicas, habilidades interpersonales y valores éticos que beneficien tanto al practicante como a la empresa.

## **4.3. Objetivos Específicos.**

- Fortalecer las habilidades de negociación
- Aplicar conocimientos teóricos aprendidos durante la carrera.
- Desarrollar habilidades de análisis y toma de decisiones
- Aumentar las habilidades de redacción y documentación profesional.
- Optimizar el manejo de bases de datos y sistemas de gestión de proveedores.
- Generar propuestas de mejora.

## **5. Informe Ejecutivo.**

Industrias Haceb SA, es una empresa dedicada a la fabricación de aparatos de uso doméstico, además complementan su actividad económica con el comercio al por mayor y al por menor de electrodomésticos y gasodomésticos, en donde se destacan por ello siendo una de las empresas más grandes de Colombia, es allí en donde Juan Pablo Meneses Ortiz practicante de negocios internacionales tuvo la posibilidad de desempeñar las habilidades que desarrollo durante sus 5 años de carrera profesional.

El cargo que desempeño fue el área de negociación de insumos, servicios y capex. El cargo implicaba en gestionar desde el rol de la negociación la adquisición de recursos esenciales para la operación de Industrias Haceb. Estos recursos se dividían en 4 categorías manejadas cada una con un negociador diferente, las categorías son: Facilities, Logística & Servicios Corporativos, Mercadeo & Talento Humano y TI. Desde la labor del practicante es apoyar a los negociadores en cada categoría.

En la categoría de Facilities se encarga de atender a los usuarios en su mayoría que trabajan en las plantas de producción, acá se cubren servicios o productos que necesiten

estos usuarios que usualmente son insumos o equipos requeridos en las plantas de refrigeración o calefacción que permiten su operación en óptimas condiciones, en general los proveedores de estas categorías son ferreterías, empresas dedicadas a fabricación de moldes y troqueles o empresas dedicadas a soluciones empresariales, es decir que se adaptan a cualquier requerimiento para satisfacer las necesidades del usuario.

Desde la categoría de Logística y Servicios Corporativos se enfocan en la solución necesarios para el transporte, almacenamiento y distribución del producto terminado tanto a nivel nacional como internacional, incluyendo también servicios que faciliten el funcionamiento de la empresa, como por ejemplo la tercerización de usos de monta cargas y demás vehículos operativos en las plantas, gestores de flota para los vehículos que están adquiridos bajo modalidad de Renting y soluciones integrales en cuanto al tema de logística internacional y comercio exterior.

En cuanto a la categoría de Mercadeo y Talento Humano se encuentran la adquisición o contratación de productos o servicios que se utilizan para desarrollar las actividades de promoción de Industrias Haceb, así como el desarrollo del capital humano. Adicionalmente se negocian productos que sirven para hacer promociones, eventos y publicidad dentro o fuera de las instalaciones de Industrias Haceb. También se gestionan recursos para programas de capacitación, bienestar y desarrollo de los colaboradores siendo estos importantes para el crecimiento y fidelización de los mismos.

Para la categoría de TI que es Tecnología de la información es donde el negociador por medio de los requerimientos de los usuarios se encarga de adquirir, renovar y/o renegociar las herramientas y servicios tecnológicos que hacen parte de la infraestructura digital de la empresa, incluyendo la compra de hardware, software, servicios de asistencia o mantenimiento técnico, seguridad de la información y licencias que se requieran para la operación desde diferentes áreas.

Cómo se mencionó anteriormente el practicante de esta área tiene la oportunidad de crecer y desarrollar sus habilidades en cualquiera de estas 4 categorías, pues desde su función de apoyo puede aprender cómo se manejan los procesos en cada una de las

anteriores áreas siendo cada una diferente lo que le brinda una visión global de como es el comportamiento de los diversos procesos en una empresa grande cómo lo es Haceb.

Las 4 anteriores categorías cuentan con algo en común en sus procesos de negociación asegurando cumplir y optimizar los recursos de Industrias Haceb. Estas categorías tienen una conexión que se basa en principios de transparencia, economía, velocidad y responsabilidad en cada etapa de adquisición del servicio o producto a negociar, que va desde la selección del proveedor hasta la ejecución del contrato del producto o servicio adquirido. Lo anterior lo reúne el manual de compra de Industrias Haceb que deben de seguir los negociadores de cada categoría.

El Manual de Compras de Industrias Haceb es un documento de referencia central que regula los procesos de adquisición de bienes y servicios en la empresa, asegurando que cada transacción se realice de forma ética, transparente y eficiente. Su objetivo principal es proporcionar un marco normativo que guíe cada proceso de contratación, desde la selección de proveedores hasta la firma de contratos y la evaluación del servicio prestado. Este manual se alinea con otras políticas de la compañía, como el Manual de Buen Gobierno, el Código de Ética para Proveedores y Contratistas, y la Política Anticorrupción, integrando un enfoque completo que promueve buenas prácticas empresariales y garantiza el cumplimiento de estándares legales y corporativos.

Para Juan Pablo Meneses el Manual de compras también actúa como un marco de formación profesional para El, enseñándole la importancia de la buena fe, la transparencia y la responsabilidad social en todas las relaciones comerciales. Esto fomenta un aprendizaje que va más allá de la teoría, permitiendo que el practicante interiorice prácticas éticas y administrativas que serán valiosas en cualquier entorno profesional. En este sentido, el Manual de Compras no solo regula las actividades de compra en Haceb, sino que también establece un estándar de integridad y eficiencia que guía el desarrollo del practicante en su rol.

En industrias Haceb cada contrato o producto/servicio adquirido el Manual de Compras establece que debe de ser evaluado de acuerdo al impacto que este tenga en cuanto al medio ambiente y seguridad laboral, plasmando la responsabilidad social y ambiental que tiene Haceb llevando más allá su propósito general que es buscar

bienestar y progreso para todos. Así mismo se exige una evaluación exhaustiva de costos y beneficios buscando siempre competitividad midiendo de esta manera la capacidad negociadora de cada analista del área de Negociación ISC, garantizando que las decisiones que tomen se basen en los principios de economía y eficiencia. En cuanto a los proveedores que se escogiesen se deben de alinear y acoger a los valores éticos de la empresa asegurando que los seleccionados cumplan con los requisitos de equidad y buena fe establecidos en el Manual de Compras. Este mismo también regula la contratación dándole un enfoque de velocidad y protección de datos, debido a que deben de cumplir con altos estándares en cuanto a la confidencialidad y seguridad de la información.

El Manual de Compras de Haceb establece un procedimiento detallado para cada proceso de negociación y contratación, asegurando que todas las adquisiciones se realicen de manera consistente, transparente y con el menor riesgo posible. Este procedimiento incluye desde la creación de órdenes de compra en el sistema ERP hasta la firma de contratos y la gestión de los términos específicos de cada acuerdo, abarcando varias etapas y roles que garantizan el cumplimiento de los objetivos de la organización en cuanto a eficiencia y ética. El debido proceso para iniciar una nueva negociación o renovación debe de ser el siguiente:

- Inicio del Proceso: El procedimiento de contratación comienza con una solicitud del área usuaria, que identifica la necesidad de un bien o servicio específico. Esta solicitud, conocida como SOLPED, se realiza por medio de un RFP, que es una solicitud de propuesta tal como lo describe sus silabas en inglés “request for proposal” e incluye detalles como el precio, la cantidad, la fecha y el lugar de entrega. Este paso asegura que cada adquisición esté bien documentada y alineada con los presupuestos y las necesidades de la empresa.
  
- Evaluación y Selección de Proveedores: El manual establece que todos los proveedores deben pasar por un proceso de evaluación que considera factores como la capacidad de cumplimiento, la calidad del servicio, y el cumplimiento

de requisitos legales y éticos. Haceb utiliza herramientas como la Evaluación Integral de Proveedores HACEB (EVIPH) para calificar a los proveedores en función de su desempeño, lo cual permite elegir las opciones más adecuadas para la empresa. Esta etapa enseña al practicante a evaluar objetivamente a los proveedores y a seleccionar aquellos que ofrecen la mejor relación de valor, alineándose con los principios de transparencia y equidad.

- **Negociación y Creación de Contratos:** Una vez seleccionado el proveedor, el área de negociación inicia la negociación de los términos contractuales, asegurándose de que se respeten las condiciones de calidad, precio y tiempos de entrega. Según el manual, los contratos deben cumplir con un contenido mínimo que incluye cláusulas de confidencialidad, auditoría, y términos de terminación, además de proteger los derechos de la empresa en caso de incumplimiento.
- **Gestión y Control de Contratos:** Durante la ejecución del contrato, el Manual de Compras exige que se realice un seguimiento constante para garantizar que el proveedor cumpla con los términos acordados. En esta fase, el rol del practicante incluye verificar la recepción de bienes y servicios, gestionar posibles incumplimientos, y mantener actualizada la documentación de cada contrato. Este proceso no solo asegura la calidad en cada transacción, sino que también permite al practicante aprender cómo gestionar conflictos y asegurar el cumplimiento contractual.
- **Comités de Aprobación:** Para contratos de alto valor o que involucran decisiones críticas, el Manual de Compras requiere la revisión y aprobación por parte del Comité de Compras. Este comité evalúa los términos de la negociación y autoriza o deniega la contratación del proveedor, según el análisis de riesgos y beneficios realizado por el equipo de negociación.

Así como en este informe, lo explicado anteriormente fue el primer contexto que recibió el practicante Juan Pablo Meneses debido a la gran importancia de comprender este manual para así no alterar ningún proceso de contratación y la operación misma de

Haceb, para así poder desempeñar sus funciones de manera alineadas con los estándares de la organización, asegurando que cada acción o tarea realizada respete las políticas de la empresa junto con los principios de ética y responsabilidad social.

En la primera instancia el practicante empezó realizando tareas básicas que están en su manual de funciones que son actividades de realizar a diario con el fin de irse relacionando de a poco con sus compañeros de área y con los aplicativos que utilizaría durante sus 6 meses de prácticas profesionales, en general los aplicativos a utilizar son SAP y Cronos.

La aplicación SAP proviene de un nombre alemán, cuyas sílabas se traducen a un desarrollo de programas de sistemas de análisis, básicamente SAP es un software de planificación de recursos empresariales que ayuda a las organizaciones a integrar y gestionar datos en áreas como finanzas, logística, recursos humanos y otras, facilitando la toma de decisiones a partir de información centralizada y en tiempo real (SAP, s.f.).



***Imagen tomada desde el aplicativo SAP.***

En industrias Haceb este aplicativo es el más utilizado, siendo un pilar fundamental en el área de Negociación, debido a que allí se sitúa la base de datos de todos los proveedores nacionales e internacionales de Industrias Haceb con su información más importante, como datos de contacto, número de identificación tributaria, datos bancarios,

plazos de pago, grupo de compras perteneciente y negociador a cargo de este proveedor. Esta información es fundamental cuando un usuario pide la solicitud de un nuevo negocio, compra o adquisición de un producto o servicio puesto a que en base estos datos se puede tomar una mejor decisión sobre que proveedor es el adecuado para el requerimiento del usuario.

Adicionalmente allí encontramos el registro histórico de las órdenes de compra realizadas en industrias Haced lo cual permite hacerle un seguimiento constante a las mismas para garantizar que los pedidos realizados se hallan entregado en las fechas estipuladas. La misma aplicación permite bajar la información de las Ordenes de Compras no entregadas, ubicándolas en una carpeta que se encuentra automatizada con un Power Automate que permite enviarles recordatorios a los proveedores sobre las mismas órdenes de compra que no han realizado la entrega.

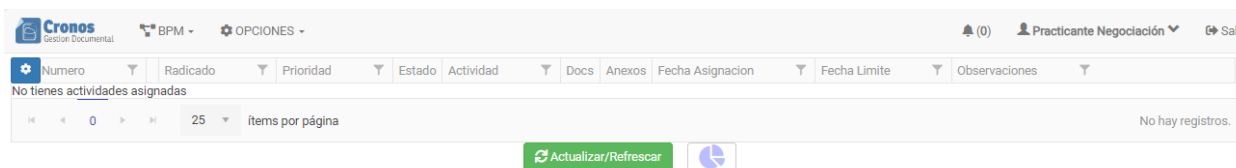
También, SAP tiene la función de hacerle entrada a registros de información esta es una función clave para gestionar y documentar la relación entre la empresa y sus proveedores. Este registro en SAP permite almacenar información relevante y específica sobre cada proveedor y el material o servicio que suministran. La información en el registro puede incluir detalles como precios acordados, condiciones de entrega, plazos de pago, datos de contacto, e historial de transacciones. Así mismo, Facilita la actualización de los "Registros de Información" existentes, ajustando datos como precios, condiciones o cualquier otro cambio relevante. Esto asegura que la información en el sistema esté al día y refleje los acuerdos actuales con los proveedores.

Entre las demás funciones del aplicativo, aunque no esté dentro de las tareas del practicante sin embargo de ser necesario lo puede realizar esta la creación de solicitud de pedido, este apartado lo utilizan los usuarios internos que acuden a los negociadores para explorar los nuevos negocios, una vez el negociador haya aprobado la cotización le Permite al usuario crear una solicitud de pedido que puede ser aprobada y convertida en un pedido formal. Es el primer paso para adquirir materiales o servicios, asegurando que todas las solicitudes pasen por los procesos de aprobación necesarios. Igualmente, está la opción de modificar la solicitud facilitando la actualización o corrección de solicitudes

de pedido ya creadas. Esto es necesario cuando ocurren cambios en las especificaciones, cantidades, precios u otros detalles.

Se tiene también el apartado de entrada de servicios, esta parte del menú la utiliza el practicante para la recepción de servicios prestados, especificando detalles como proveedor, tipo de servicio y fecha de entrega. Este módulo es fundamental para la contabilización de los servicios recibidos y su posterior facturación.

El anterior apartado va muy de la mano con el segundo aplicativo que se suele utilizar a menudamente que es Cronos, esta aplicación es una suite de productos que contribuyen al mejoramiento operacional de las organizaciones, en donde se especializan en la gestión documental y procesos archivísticos dando cumplimiento a la normatividad general de Colombia (Cronos, 2024).



### ***Imagen tomada desde el aplicativo Cronos.***

En industrias Haceb en esta aplicación es donde llegan todas las facturas electrónicas que emiten los proveedores a Industrias Haceb, estas facturas que llegan allí se deben gestionar primeramente en el apartado de entrada de servicios del aplicativo SAP para que nos den un consecutivo que se diligencia en el aplicativo Cronos, una vez se haga esto le llega al departamento de contabilidad para que ellos procedan con el respectivo pago de la factura al proveedor. Es importante aclarar que una vez llegue la factura al aplicativo se debe gestionar antes de la fecha de corte del mes presente a la factura para evitar impagos al proveedor.

Cada que llegue una factura se debe de hacer ese procedimiento, en el proceso de prácticas se evidencio que hay proveedores que desde el proceso de negociación se pacta la forma de pago, hay proveedores que en el mes nos realiza varios servicios y que consolida el total de servicios realizados en una sola factura al finalizar el mes, así como hay proveedores que emiten una factura por servicio sin importar cuantas veces al

mes nos realice ese servicio. Para industrias Haceb es preferible consolidar todo en una sola factura para así evitar sobre costos e incrementar la operación en un solo colaborador.

Adicionalmente este aplicativo le sirve de gran ayuda a Industrias Haceb para gestionar las solicitudes de mensajería que surjan por parte de los usuarios y proveedores, cómo firmas físicas en documentos, recogida de muestras a proveedores, enviar documentos físicos a proveedores que lo requieran. En cuanto a la documentación física se hace si es estrictamente necesarios puesto a que desde Industrias Haceb están comprometidos con el cuidado del medio ambiente y trata de utilizar el menos papel que sea posible para mitigar esta situación.

Los dos anteriores aplicativos son los más utilizados, adicional a estos tenemos los aplicativos que se le instalan al practicante en cuanto se le entrega su equipo portátil para trabajar como lo es el paquete de licencias de office, que son los más conocidos y de mayor manejo del practicante, dentro de estas licencias se encuentran programas cómo lo es Word, Excel, Power Point y correo corporativo Microsoft Outlook. Adicionalmente se le instala el aplicativo Microsoft Teams en donde el practicante estará en contacto con su equipo y cualquier usuario de la compañía que lo requiera, permitiendo una conectividad desde cualquier parte en donde se encuentre.

Industrias Haceb además de brindarle estas aplicaciones que le permiten un óptimo desempeño en sus actividades laborales, adicionalmente le conceden al colaborador que desempeñe cargos administrativos, así como en este caso al practicante Juan Pablo Meneses espacios flexibles para poder realizar su trabajo, es decir, desde que no sea necesario el integrante del área de Negociación ISC de Industrias Haceb no tendrá que desplazarse hasta las oficinas ubicadas en la sede principal de Copacabana, siempre y cuando se garantice un óptimo cumplimiento de sus funciones podrá trabajar desde su casa o desde el lugar que desee con tal de que cuente con conectividad. Como Mínimo el equipo de Negociación se reúne una vez a la semana para exponer, debatir, colocar en contexto las negociaciones que se están llevando a cabo y compartir con sus compañeros de área.

Dentro de las veces que el equipo se reúne presencialmente con una frecuencia aproximadamente de cada 15 días se realizan equipos primarios, estos básicamente consisten según la secretaría de educación nacional de Colombia (2013) en una reunión de trabajo que permite la participación en el caso de Industrias Haceb de los analistas, auxiliares, personal de apoyo, practicantes, coordinadores y jefes del área de Negociación y desarrollo de aliados la cual está bajo la misma jefatura, para conocer cómo se están realizando los procesos y si se están logrando los objetivos, lo que puede llegar a significar una oportunidad para crecer y conocer más detalladamente los procesos a realizar, además de generar un plan de seguimiento al avance de las actividades propuestas en anteriores equipos primarios y en futuros a realizar, de tal forma que permita establecer qué porcentaje de logro han alcanzado los objetivos propuestos y de esta manera ver la forma estratégica de lograr el cumplimiento de los indicadores de gestión establecidos inicialmente, permitiendo conocer los diferentes puntos de vista e ideas, y la gestión de cada uno de los procesos que se llevan a cabo”.

los equipos primarios representan una plataforma para el desarrollo de habilidades esenciales como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la planificación estratégica y la gestión de objetivos. En el contexto de estas reuniones, el practicante puede observar y participar en un proceso de toma de decisiones informado, donde cada integrante del equipo tiene la oportunidad de aportar desde su experiencia y perspectiva. Esta experiencia fomenta en el practicante una comprensión más profunda de la importancia de coordinar esfuerzos y trabajar en armonía hacia metas comunes, habilidades que son fundamentales en cualquier entorno organizacional.

Una de las habilidades clave que se desarrollan a través de la participación en estos equipos es la comunicación efectiva. En las reuniones, el practicante aprende a expresar sus ideas de manera clara y a comunicar sus avances y retos de forma asertiva, un aspecto crucial para el buen desempeño en un entorno profesional. Al mismo tiempo, el practicante adquiere la habilidad de escuchar activamente a sus compañeros y superiores, comprendiendo cómo cada rol dentro del área de Negociación y Desarrollo de Aliados contribuye al logro de los objetivos de la organización. Esta competencia de

comunicación se desarrolla en un contexto en el cual la colaboración y el diálogo son esenciales para la resolución de problemas y la ejecución exitosa de los proyectos.

La participación en los equipos primarios también permite al practicante adquirir una comprensión integral de los procesos. Estas reuniones brindan la oportunidad de conocer en profundidad cada etapa de los procedimientos en el área de Negociación, incluyendo la planificación, la ejecución y el seguimiento de actividades. Gracias a esta exposición, el practicante adquiere una visión global del funcionamiento organizacional, lo que le permite comprender cómo se enlazan las diferentes tareas para alcanzar los objetivos estratégicos de la empresa. Esta comprensión detallada de los procesos es una base sólida que le permitirá al practicante desempeñarse de manera eficaz en futuros roles dentro de la organización o en otros entornos laborales.

Otro aspecto clave que se desarrolla en los equipos primarios es la evaluación y gestión de objetivos. En cada sesión, se revisan los avances de los proyectos y se evalúa el grado de cumplimiento de los objetivos planteados. Esta práctica constante de seguimiento de metas permite al practicante comprender la importancia de medir resultados y evaluar el desempeño, habilidades esenciales en el ámbito de la administración. Aprender a establecer y evaluar indicadores de gestión proporciona una base fundamental en técnicas de administración y control, competencias que son indispensables para asumir roles de liderazgo y gestión en el futuro. Asimismo, al observar cómo los líderes de equipo implementan planes de acción basados en el análisis de resultados, el practicante adquiere una visión más estructurada y orientada hacia el logro de objetivos.

La planificación estratégica es uno de tantos de los beneficios que el practicante obtiene de su participación en los equipos primarios. Al involucrarse en el análisis de los logros y las áreas de oportunidad que se presentan en cada proyecto, el practicante desarrolla una mentalidad crítica y estratégica. Esta capacidad le permitirá en el futuro tomar decisiones informadas y crear planes de acción eficaces para mejorar los procesos de la organización. La exposición a situaciones donde se requiere resolver problemas y optimizar procesos permite al practicante fortalecer sus habilidades de análisis y pensamiento estratégico, habilidades que son fundamentales en el entorno laboral

actual, donde las organizaciones valoran a los profesionales que pueden contribuir a su crecimiento a través de ideas innovadoras y soluciones eficientes.

Además de la participación en la discusión de los equipos primarios, una de las responsabilidades principales del practicante en estos encuentros fue la elaboración del acta. Este documento representa un registro formal de todo lo conversado, las decisiones tomadas, los acuerdos alcanzados y los compromisos establecidos durante la reunión. La creación del acta no solo implica una tarea de redacción, sino que requiere una atención meticulosa a los detalles, ya que es fundamental que cada punto tratado quede reflejado de manera precisa y estructurada. La elaboración de actas en cada sesión aporta significativamente a la formación del practicante, al fomentar habilidades como la síntesis de información, el pensamiento crítico y la organización de ideas.

A medida que el practicante adquiría mayor confianza en su rol, los analistas del área también confiaban en su desempeño y comenzaban a asignarle responsabilidades adicionales, permitiéndole profundizar en actividades clave para el área de negociación. Una de las primeras tareas en las que el practicante fue involucrado fue la apoyar en la elaboración de cotizaciones. Este proceso no solo requería el contacto directo con proveedores, sino también una comprensión clara de los elementos que conforman una cotización. En términos generales, una cotización incluye información detallada sobre los productos o servicios ofrecidos, el precio, las condiciones de pago, los plazos de entrega y cualquier especificación técnica que sea relevante para el usuario de Industrias Haceb.

En el proceso en donde el practicante se familiarizaba con las cotizaciones, aprendía la importancia de ser claro y preciso en las solicitudes de información hacia los proveedores. Mantener una comunicación amable y profesional es esencial para fortalecer la relación comercial y asegurar que ambas partes tengan una comprensión común de los requisitos. La capacidad de establecer una relación de confianza con los proveedores es una habilidad crítica en el área de compras, ya que no solo facilita las negociaciones actuales, sino que también sienta las bases para colaboraciones futuras. El practicante también comprendió que ser certero y conciso en la comunicación ayuda a evitar malentendidos, lo que a su vez reduce el riesgo de problemas en la entrega o en la calidad de los productos.

Además de las cotizaciones, el practicante comenzó a asumir responsabilidades dentro de la categoría de Facilities en actividades de seguimiento de órdenes de compra y resolución de novedades. Este proceso implicaba asegurar que las órdenes de compra emitidas se cumplieran conforme a los plazos y condiciones establecidos, así como dar seguimiento a cualquier inconveniente o demora que pudiera surgir. En caso de que una orden de compra no llegara en el tiempo esperado, era necesario indagar las causas con el proveedor, negociar nuevas fechas de entrega o, en algunos casos, realizar ajustes en la solicitud de pedido (solped) para resolver el problema. Estas actividades son fundamentales para el funcionamiento continuo de la organización, ya que cualquier retraso o error en la entrega de insumos puede afectar la operación en general.

La importancia de estas actividades radica en que permiten al practicante desarrollar una visión completa de los procesos de adquisición y fortalecen sus habilidades de resolución de problemas y negociación. Manejar situaciones de retraso o incumplimiento requiere no solo habilidades de comunicación efectiva, sino también la capacidad de tomar decisiones en tiempo real para minimizar el impacto en la operación. Además, al gestionar cada incidencia, el practicante aprende a equilibrar los intereses de la empresa con los de los proveedores, logrando acuerdos que beneficien a ambas partes.

Tan pronto cómo demostraba buenos resultados en la realización de cotizaciones y establecía relaciones sólidas con proveedores, las responsabilidades asignadas fueron aumentando, permitiéndole involucrarse en procesos más complejos dentro de la categoría de Logística. La negociadora del equipo brindó al practicante una mayor claridad sobre el proceso de negociación, en especial sobre cómo realizar un negocio de manera integral. Este aprendizaje incluyó desde el acercamiento inicial con proveedores, la presentación y solicitud de ofertas comerciales, hasta la re-negociación de términos y el análisis de las propuestas para el usuario solicitante.

El primer proyecto en el que el practicante tuvo la oportunidad de apoyar fue en la negociación con un proveedor especializado en lavado de vehículos en seco, que había sido solicitado por un usuario interno. En este caso, el proveedor ya estaba preseleccionado por los usuarios y había enviado una cotización, el practicante fue responsable de re-negociar los términos de la oferta, buscando condiciones económicas

más favorables para Haceb. Este proceso no solo se limitó a obtener mejores tarifas, sino que también requirió que el practicante estuviese apoyando en la organización de una serie de pruebas de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), además de evaluaciones ambientales, técnicas y de calidad. Estas pruebas permitieron asegurar que el servicio no solo cumpliera con los requisitos técnicos, sino que también estuviera alineado con los estándares de calidad y sostenibilidad de Haceb. El practicante coordinó la visita del proveedor a las instalaciones de Haceb para que demostrara el proceso de lavado, lo cual facilitó la evaluación por parte del equipo interno y permitió dar el visto bueno para proceder con la orden de compra del servicio.

Otro proyecto importante en el que el practicante participó fue el de la renovación de contratos de renting de vehículos para Haceb, un requerimiento que implicaba encontrar un nuevo proveedor para la prestación de este servicio, ya que el usuario solicitó renovar el contrato con vehículos similares, pero a través de otro proveedor. Este proceso requirió una exploración en el mercado en busca de nuevas opciones fuera de los proveedores habituales de Haceb. En este contexto, el practicante fue responsable de contactar a nuevos proveedores, presentarles los requisitos específicos, solicitar ofertas y evaluar aspectos como valores agregados ofrecidos, tales como mantenimientos preventivos, matrícula, SOAT, cambio de llantas, gestión de flotas, soporte y otros servicios adicionales. Para facilitar la toma de decisiones, el practicante preparó un análisis comparativo entre cuatro proveedores, destacando los pros y contras de cada uno y ofreciendo una sugerencia fundamentada que influyera en la decisión final del comité de compras.

El practicante entre sus funciones y actividades que le salen a diario tuvo la oportunidad de participar en una negociación en el sector inmobiliario, una experiencia completamente diferente a las anteriores. La solicitud provino de un usuario de la empresa que requería un local comercial específico para el desarrollo de actividades relacionadas con la empresa. Esta situación permitió al practicante tener un rol activo en el proceso, siguiendo las directrices de la negociadora de facilities. La tarea principal fue gestionar los documentos necesarios para cumplir con los requisitos de la inmobiliaria, incluyendo la solicitud de un codeudor, que en este caso era un proveedor/cliente de

Industrias Haceb. Para formalizar el rol del codeudor, se solicitó al proveedor que completara formularios específicos y presentara documentación, con el fin de enviar toda la información requerida a la inmobiliaria para el análisis crediticio.

Una vez aprobado el crédito, la inmobiliaria envió el contrato de arrendamiento, siendo este el primer contrato inmobiliario que el practicante tuvo la oportunidad de revisar en Haceb. Este contrato incluía cláusulas fundamentales, tales como:

- Cláusulas de cumplimiento: establecen las obligaciones de ambas partes para asegurar que se cumplan los términos acordados, resguardando los intereses de Haceb y asegurando el uso adecuado del local.
- Canon de arrendamiento: el monto económico que Haceb debía pagar por el uso del local, incluyendo detalles de posibles ajustes y condiciones de pago.
- Identificación del tomador: específica a Haceb como la entidad que tomará en arriendo el local, dejando en claro la titularidad del uso.
- Término de aviso para terminación del contrato: indica con cuánta antelación debe informar Haceb a la inmobiliaria si decide dejar el local, permitiendo una salida organizada en caso de finalizar el contrato.
- Duración del contrato: señala el tiempo de vigencia del contrato, incluyendo la posibilidad de renovar o finalizar el acuerdo, dependiendo de las necesidades de Haceb.

El proceso que se sigue para estos contratos en Haceb es riguroso. Una vez recibido el contrato, se remite al área jurídica para su revisión. Este departamento es responsable de analizar cada cláusula y hacer observaciones, añadiendo o modificando aspectos del contrato para proteger los intereses de la empresa. En caso de que el proveedor acepte los cambios, el contrato se procede a firmar y cerrar el negocio. Sin embargo, si el proveedor no está de acuerdo con las modificaciones propuestas, se gestiona una

reunión entre ambas partes con el fin de llegar a un punto medio que satisfaga los intereses de todos los involucrados.

La participación en este tipo de negociaciones inmobiliarias tiene un valor significativo en el desarrollo profesional del practicante. Este proceso le ha permitido comprender cómo funciona la gestión contractual en el sector inmobiliario, desde la solicitud de documentos y la negociación de términos hasta la validación legal de las cláusulas. También ha aprendido la importancia de contar con un equipo legal para asegurar que los términos del contrato sean beneficiosos y seguros para la empresa. Esta experiencia no solo enriquece sus conocimientos técnicos, sino que le brinda una visión integral del proceso de adquisición y arrendamiento de inmuebles, una habilidad que puede aplicar en múltiples áreas del ámbito empresarial.

En el marco de sus responsabilidades, el practicante también participó en un proyecto del departamento laboral, cuyo objetivo fue implementar y desarrollar un aplicativo para el personal in-house en Industrias Haceb. El concepto de personal in-house se refiere a las empresas externas que prestan servicios dentro de la compañía, proporcionando apoyo en diversas áreas de la operación sin ser empleados directos de Haceb. El aplicativo desarrollado, llamado TWIND, es una plataforma diseñada para facilitar la gestión de terceros y es de uso obligatorio para todos los contratistas in-house de la empresa. Esta herramienta permite a los contratistas cargar la información laboral y los soportes relacionados con sus trabajadores asignados a las instalaciones de Haceb, con el fin de realizar un seguimiento exhaustivo de los cumplimientos legales y laborales exigidos por la normativa vigente.

El rol del practicante en este proyecto fue clave, ya que tuvo la responsabilidad de contactar a los proveedores de negociación que operan bajo la modalidad in-house, los cuales eran aproximadamente 23. Su labor consistió en coordinar con cada proveedor la firma de un acuerdo de conocimiento, en el cual se solicitaba información detallada de los trabajadores que estos proveedores asignan a Haceb. Este acuerdo es fundamental, ya que asegura que la empresa tenga acceso a datos esenciales para el seguimiento de las condiciones laborales y el cumplimiento normativo de los empleados de estos proveedores. Este proceso no solo fomenta la transparencia en la gestión laboral, sino

que también fortalece el compromiso de la empresa con el bienestar de todos los trabajadores presentes en sus instalaciones, ya sean empleados directos o indirectos.

Además de esta tarea, el practicante brindó apoyo en otra gestión importante relacionada con el estatus de Operador Económico Autorizado (OEA) de Industrias Haceb. La certificación OEA, que la empresa debe renovar anualmente, representa un reconocimiento a su cumplimiento con los estándares de seguridad en la cadena de suministro. Como parte de este proceso, se exige a los proveedores críticos (aquellos con una influencia directa en la cadena de suministro) que presenten un documento denominado Acuerdo de Seguridad o Manifestación Suscrita. Este documento, en esencia, es una declaración formal en la que los proveedores se comprometen a adoptar prácticas de seguridad alineadas con las normativas OEA, asegurando que sus procesos contribuyen a la protección y al resguardo de la cadena de suministro. Este acuerdo garantiza que los proveedores se adhieran a los protocolos de seguridad establecidos, minimizando los riesgos de cualquier tipo de amenaza o interrupción en la cadena logística.

El involucramiento del practicante en estos procesos de gestión y cumplimiento normativo tiene un impacto significativo en su desarrollo profesional. Por un lado, el trabajo con la plataforma TWIND y la recopilación de datos del personal in-house le ha permitido comprender los desafíos asociados a la gestión de terceros y la importancia de monitorear el cumplimiento de normativas laborales en una empresa de gran tamaño. La experiencia de contactar a proveedores y coordinar la firma de acuerdos de conocimiento fortalece sus habilidades de comunicación y negociación, ya que requiere un trato adecuado con cada proveedor para asegurar su cooperación en la entrega de información sensible.

En cuanto al proceso de renovación de la certificación OEA, el practicante ha ganado una comprensión valiosa de los estándares de seguridad requeridos en la cadena de suministro y la importancia de mantener estos estándares actualizados para cumplir con los requisitos de auditoría. Esta experiencia le ha enseñado sobre la vitalidad de la seguridad en los procesos logísticos y el rol fundamental que desempeñan los proveedores en la protección de la cadena de suministro. La gestión de documentos

como el Acuerdo de Seguridad es esencial para mantener la certificación y reputación de Haceb como un operador confiable en el mercado, y el practicante ha tenido la oportunidad de observar de cerca cómo se asegura el cumplimiento de estos estándares a nivel organizacional.

Otra actividad significativa que el practicante asumió en su rol en el área de negociación fue el seguimiento a los proveedores nuevos solicitados para ser creados en la base de datos de Ariba. Ariba es un aplicativo integrado con SAP que centraliza los datos de la mayoría de los proveedores de Haceb y facilita la gestión de licitaciones, el envío de cotizaciones y la actualización de información por parte de los proveedores. Aunque el practicante no tiene acceso directo a Ariba, las negociadoras identificaron la necesidad de contar con un seguimiento constante de los proveedores durante su proceso de registro. Así, el practicante es el encargado de monitorear el avance del registro de cada proveedor, asegurando que cualquier inconveniente que surja en el proceso sea identificado y resuelto de manera ágil.

La labor del practicante implica contactar a los proveedores para verificar si tienen dudas, necesitan apoyo en el uso del aplicativo o enfrentan algún problema técnico. En caso de que se presenten inconvenientes que el proveedor no pueda solucionar de manera independiente, el practicante actúa como intermediario, escalando el problema al encargado del aplicativo para obtener asistencia. Además, el practicante realiza un seguimiento continuo al proceso de registro, verificando si el proveedor ha completado todos los pasos requeridos, si falta algún documento o si el registro está pendiente de aprobación.

El objetivo de esta actividad es que el registro de los nuevos proveedores en Ariba se realice de la forma más eficiente posible, minimizando los tiempos de espera para que el proveedor pueda comenzar a participar en licitaciones y cargar cotizaciones en el sistema. Una vez el registro esté completo, el practicante informa a la negociadora correspondiente, lo cual permite que el proceso de adquisición avance sin retrasos innecesarios.

Conforme el practicante ha ganado más confianza y ha demostrado habilidades en la gestión de tareas en el área de negociación, los negociadores han comenzado a delegarle responsabilidades de mayor relevancia. En este caso, una de las negociadoras del área de TI, al salir de vacaciones, confió al practicante la gestión de aproximadamente diez tareas propias de su rol, incluyendo la renovación de varios contratos de licencias y servicios, destacando entre ellos la negociación para la renovación de las licencias de Adobe. Este tipo de tarea usualmente la realiza un analista profesional en negociación, lo cual representa una excelente oportunidad para el practicante de adquirir experiencia directa en procesos de alta responsabilidad y complejidad.

Para esta renovación de licencias de Adobe, el proceso comenzó con la creación de una RFP (Request for Proposal) por parte del usuario, lo cual sirvió como punto de partida para iniciar la negociación con el proveedor actual, así como con otros dos proveedores, en busca de competitividad en precios. Al revisar las propuestas de los diferentes proveedores, se observó que, independientemente del proveedor, los precios de las licencias habían incrementado considerablemente en comparación con el año anterior. Esta situación llevó al practicante a enfocarse en negociar con el proveedor actual, quien tenía las licencias activas, dado que un cambio de proveedor implicaría la suspensión temporal del servicio y un proceso de migración que retrasaría la disponibilidad de las licencias. Sin embargo, el practicante continuó gestionando las negociaciones con los otros proveedores para contar con precios de referencia, lo cual resultó ser una estrategia de presión que permitió obtener la mejor oferta posible.

Al final del proceso, el practicante logró un descuento significativo en comparación con el precio inicial de la primera cotización, además de negociar una TRM (Tasa Representativa del Mercado) más baja que la actual, lo cual resultó en una disminución considerable en el costo final del contrato. Estos logros trajeron consigo varios beneficios clave:

- Competitividad: El descuento obtenido en comparación con la primera cotización representa una mejora en términos de competitividad, al reducir el costo de la renovación y optimizar el presupuesto disponible.

- Cost Avoidance: La reducción en el costo final en comparación con el presupuesto inicial del usuario generó un ahorro adicional, ayudando a la empresa a evitar gastos que habrían sido necesarios si no se hubiera logrado un precio más bajo en la negociación.

Además, como parte del proceso, los negocios o renovaciones superiores a 25 SMMLV requieren la elaboración de un acta. Este documento es un resumen detallado de las actividades y logros obtenidos durante la negociación. Incluye antecedentes, proveedores que participaron, observaciones y los logros alcanzados. Esta acta es presentada a la coordinadora o, en su caso, al comité de compras, asegurando la transparencia y documentación de cada paso en el proceso. El practicante también fue encargado de realizar el seguimiento de otros contratos y brindarles la gestión adecuada para asegurar el cumplimiento de los términos y condiciones previamente establecidos.

La participación del practicante en la negociación de renovaciones contractuales de gran valor es una experiencia invaluable que enriquece su formación profesional. Al gestionar un proceso de negociación complejo como la renovación de licencias de software, el practicante ha aprendido la importancia de la competitividad y del análisis de mercado para lograr condiciones favorables. La habilidad de comparar cotizaciones, negociar descuentos y aprovechar las TRM representa una formación práctica en estrategias de negociación que le permitirá aplicar estos conocimientos en futuros roles.

Además, la gestión de actas y documentación para el comité de compras fortalece sus habilidades en la redacción y en la organización de información relevante. Al elaborar actas que resumen los antecedentes, logros y observaciones de cada negociación, el practicante se familiariza con la importancia de documentar cada etapa del proceso, garantizando que las decisiones y resultados sean claros y que se mantenga un registro de los acuerdos alcanzados.

Por otro lado, la responsabilidad de supervisar otros contratos y asegurar su gestión continua le brinda al practicante una experiencia práctica en el seguimiento contractual y en la atención a detalles específicos. Este tipo de seguimiento requiere una combinación de habilidades de comunicación, organización y resolución de problemas, cualidades esenciales para la administración de contratos. La experiencia en la

supervisión de contratos le permite comprender las implicaciones de los términos y condiciones en la operación diaria, así como la necesidad de anticipar y resolver problemas antes de que afecten a la organización.

Un común denominador de todas las anteriores actividades realizadas por Juan Pablo Meneses trae a colación a los proveedores, y es desde allí donde el practicante de Negocios internacionales realizó su mejora desde su saber hacer, el practicante desarrolló una iniciativa enfocada en optimizar el acceso y la actualización de la información de los proveedores en el área de negociación de Industrias Haceb. Durante su experiencia, observó que uno de los mayores desafíos para los negociadores era la gestión de la información de un volumen considerable de proveedores (aproximadamente 1500 proveedores), dispersa en múltiples bases de datos. Este problema generaba dificultades para acceder a datos confiables y actualizados, dificultando el relacionamiento con los proveedores y afectando la eficiencia en los procesos de negociación.

La propuesta de mejora consistió en la consolidación de la información de proveedores en un solo archivo centralizado, facilitando el acceso a datos críticos como el NIT, razón social, correo electrónico, teléfono, persona de contacto, tamaño de la empresa, plazo de pago, grupo, categoría, subcategoría y negociador a cargo. Aunque la idea de un archivo unificado puede parecer sencilla, su implementación implicó el arduo trabajo de recolectar y organizar datos dispersos para conformar una base de datos única y completa. Esto no solo resolvió el problema de duplicidad y desactualización de la información, sino que también aseguró que todos los negociadores tuvieran acceso a datos precisos y al día en un solo lugar.

Para añadir valor a esta base de datos, el practicante diseñó una macro en Excel con programación avanzada que permite a los usuarios obtener la información completa de un proveedor con solo ingresar su NIT. Esta macro ofrece funcionalidades adicionales, como la actualización de datos existentes, la incorporación de nuevos proveedores y la eliminación de registros obsoletos, lo cual garantiza que la base de datos pueda mantenerse en constante actualización y evolución. Con esta herramienta, los

negociadores pueden acceder rápidamente a la información que necesitan sin tener que buscar en múltiples fuentes, optimizando así su tiempo y recursos.

 <b>DATOS PROVEEDORES</b>		
NIT	PLAZO DE PAGO SAP	 <b>REGISTRAR</b> <b>LIMPIAR</b> <b>ACTUALIZAR</b> <b>ELIMINAR PROVEEDOR</b>
RAZON SOCIAL	PLAZO DE PAGO VIGENTE	
CORREO	GRUPO	
TELEFONO	CATEGORIA	
PERSONA DE CONTACTO	SUBCATEGORIA	
TAMAÑO DE LA EMPRESA	NEGOCIADOR	

***Imagen sacada desde la macro realizada por el practicante***

Esta innovación representa una solución efectiva a un problema común en el área de negociación. Al consolidar la información y automatizar su acceso y actualización, se reduce significativamente la carga de trabajo relacionada con la búsqueda y el mantenimiento de datos de proveedores. La facilidad de acceso y actualización de esta base de datos mejora el flujo de información, incrementa la precisión de los datos y facilita el relacionamiento continuo con los proveedores, contribuyendo a la competitividad de la organización.

Además, esta herramienta ofrece a los negociadores la seguridad de que los datos son precisos y están centralizados, eliminando la preocupación de localizar información actualizada y confiable. La macro de Excel no solo facilita el trabajo diario, sino que también fomenta la eficiencia en la toma de decisiones, al proporcionar acceso rápido a la información necesaria para evaluar y seleccionar proveedores de manera informada.

## **6. Aportes a mi formación personal**

La experiencia como practicante en el área de Negociación de Insumos, Servicios y CAPEX en Industrias Haceb ha tenido un impacto profundo en mi desarrollo personal. Uno de los mayores aportes ha sido el fortalecimiento de habilidades interpersonales y comunicativas. La constante interacción con proveedores, usuarios internos y el equipo de trabajo me ha enseñado la importancia de la empatía, la paciencia y el asertividad para construir relaciones sólidas y efectivas. Aprender a comunicarme de manera clara y profesional, especialmente en situaciones de negociación y resolución de problemas, me ha ayudado a mejorar mi capacidad de adaptarme a diferentes contextos y personas, cualidad fundamental para cualquier ámbito de la vida.

Otro aspecto relevante es el crecimiento en responsabilidad y proactividad. Asumir tareas de importancia creciente, como la renovación de contratos, la gestión de datos críticos y el seguimiento a proveedores, me ha exigido ser muy cuidadoso y organizado, desarrollando una mentalidad orientada a los detalles. La confianza que los negociadores depositaron en mí para realizar tareas de alto valor ha reforzado mi sentido de compromiso y me ha impulsado a mejorar continuamente, siendo consciente de la repercusión de mis acciones en los resultados de la empresa.

Asimismo, la práctica me ha permitido fortalecer mi ética de trabajo y mi sentido de integridad. La formación en valores adquiridos durante mi proceso de aprendizaje en la universidad como lo son los valores Amigonianos, se ha convertido en un pilar en mi forma de desempeñarme, recordándome la importancia de actuar con honestidad y respeto hacia todos los involucrados en el proceso. Cada tarea realizada, desde la elaboración de un acta hasta la negociación con proveedores, me ha permitido poner en práctica estos principios, consolidando un sentido de ética profesional que considero esencial para mi crecimiento personal y profesional.

Además, el hecho de trabajar en una empresa de la magnitud que tiene Industrias Haceb no solo en Antioquia, si no en Colombia entera llegando a lugares de Latinoamérica, me ha motivado a ser resiliente y a enfrentar nuevos retos con confianza. Esta experiencia me ha enseñado a aceptar el aprendizaje que surge de los errores y a

buscar soluciones creativas ante los obstáculos, valores que llevaré conmigo en futuras etapas de mi vida profesional y personal.

## **7. Aportes a mi vida profesional.**

Industrias Haceb ha representado una etapa de aprendizaje intensivo en mi desarrollo profesional. Uno de los principales aportes ha sido la adquisición de habilidades en negociación y análisis de mercado, esenciales en el ámbito de negocios. La oportunidad de participar en procesos de negociación complejos, me ha enseñado a realizar comparaciones de ofertas y gestionar re-negociaciones con proveedores para obtener condiciones económicas más favorables. Esta experiencia me ha permitido entender cómo una estrategia bien fundamentada y la comparación de precios en el mercado pueden generar ahorros significativos y optimizar los recursos de la empresa.

La práctica también ha aportado a mi formación en la gestión y entendimientos de contratos y seguimiento de proveedores, una habilidad clave en el campo de las adquisiciones y relaciones comerciales. Estar encargado de coordinar y supervisar contratos, mantener la documentación en orden y asegurar el cumplimiento de términos, me ha dado una perspectiva completa del proceso contractual, desde la creación del contrato hasta su ejecución y renovación. Este aprendizaje es invaluable, debido a que, en futuros roles en negocios internacionales o administración, tener un conocimiento práctico en gestión contractual facilitará mi desempeño y capacidad de tomar decisiones informadas.

Otra área en la que he ganado experiencia es en la gestión y organización de bases de datos para la optimización del acceso a la información. La consolidación y automatización de una base de datos de 1,500 proveedores en un solo archivo con macros en Excel es un claro ejemplo de cómo las herramientas tecnológicas pueden hacer más eficiente la gestión de la información en una organización. Este proyecto no solo me ha enseñado a utilizar Excel de forma avanzada, sino que también me ha dado una visión sobre la importancia de contar con datos precisos y actualizados en el proceso de toma de decisiones. En el contexto de mi carrera, estos conocimientos representan

una ventaja competitiva al incorporar el uso de tecnología y organización de información para mejorar la eficiencia y precisión de los procesos empresariales.

Además, la práctica en Haceb me ha permitido desarrollar una mentalidad analítica y estratégica, al participar en el análisis de propuestas y en la evaluación de proveedores. Aprender a identificar los pros y contras de cada propuesta, anticipar posibles problemas en las relaciones contractuales y evaluar el costo-beneficio de cada negociación, me ha brindado una base sólida en análisis de negocios. Esta experiencia me ha enseñado a pensar de forma crítica y a aplicar principios de administración en situaciones prácticas, habilidades fundamentales para mi desempeño en cualquier entorno empresarial.

Finalmente, el contacto constante con proveedores y usuarios internos ha contribuido a mejorar mi habilidad para comunicarme y trabajar en equipo en un entorno profesional. La gestión de relaciones comerciales requiere claridad, paciencia y una actitud orientada al servicio. Aprender a resolver conflictos y gestionar expectativas en una empresa de gran tamaño como Haceb ha fortalecido mis capacidades de liderazgo y de comunicación efectiva, preparándome para asumir roles de mayor responsabilidad en el futuro.

## 8. Conclusiones.

- La práctica profesional en Industrias Haceb ha sido una experiencia fundamental para aplicar y consolidar conocimientos teóricos en un entorno empresarial real, especialmente en el área de Negociación de Insumos, Servicios y CAPEX. A través de la gestión de cotizaciones, el seguimiento de contratos, la organización de bases de datos de proveedores y la participación en negociaciones complejas, he podido desarrollar habilidades esenciales en negociación, análisis de mercado y gestión de relaciones comerciales.
- Esta experiencia no solo me ha proporcionado una base sólida para mi formación profesional, sino que también ha fortalecido mi capacidad de adaptación, atención al detalle y enfoque estratégico en la toma de decisiones.
- En Industrias Haceb disfrute desde el día 1 estas prácticas profesionales, aprendiendo de cada uno de mis compañeros llevándome conmigo lo bueno de cada uno de ellos para aplicarlo en mi vida profesional y personal, los momentos importantes son mejores cuando estas rodeado de personas excepcionales.
- La Universidad Católica Luis Amigo formo lo que mis compañeros vieron en industrias Haceb, un ser íntegro y empático siempre dispuesto ayudar a los demás en busca siempre de una solución y nunca un no por respuesta, más allá de lo técnico y de las buenas calificaciones que me destacaron durante estos 5 años, el sentido del ser Amigonianos es lo que me identifica a donde vaya y permanecerá por siempre.
- Como se menciona en Proverbios 22:6 (La Palabra): "Enseña al joven el camino a seguir; se mantendrá en él aun en la vejez." Al igual que en este versículo, el acompañamiento de mi docente Jaime Alberto Zúñiga Raigoza ha sido una base sólida que me permite continuar por el camino correcto en mi carrera, llevándome a adoptar buenas prácticas y principios que permanecerán conmigo a lo largo de mi vida profesional, eternamente agradecido.

## 9. Recomendaciones.

- Para Industrias Haceb SA, se debe de dar un mejor aprovechamiento de herramientas de automatización de procesos robóticos (RPA) para tareas repetitivas, como la gestión de facturas en el sistema Cronos o el seguimiento de órdenes en SAP. La automatización de estos procesos podría reducir errores y liberar tiempo para actividades de mayor valor estratégico.
- Para la universidad & dirección de prácticas, es importante reconsiderar la extensión y requisitos del informe de prácticas profesionales, teniendo en cuenta que los estudiantes suelen asumir responsabilidades laborales significativas durante sus prácticas. Dado que estos compromisos dentro de la empresa a menudo requieren atención prioritaria, podría cuestionarse si es necesario un informe tan extenso, especialmente cuando el estudiante está directamente aplicando y desarrollando sus habilidades en el entorno laboral.
- Para Angie, Pao, Eli, Estefa, Mire, Andre, Mare y David, mi recomendación más sincera es que continúen siendo las personas generosas y comprometidas que he tenido el privilegio de conocer en este proceso. Cada uno de ustedes no solo compartió su conocimiento, sino que también mostró un genuino interés por mi crecimiento y bienestar. Esa dedicación y humanidad que demostraron conmigo son cualidades excepcionales que transforman el ambiente de trabajo y dejan huella en quienes tienen la oportunidad de aprender a su lado. No cambien, sigan siendo esa fuente de inspiración y ejemplo, porque el impacto de su liderazgo va mucho más allá de las tareas diarias: construyen personas y futuros profesionales con cada gesto y cada enseñanza.
- Para el profesor Jaime, nunca deje de compartir sus conocimientos y enseñanzas, pues su dedicación y guía son fundamentales en la formación de los profesionales del futuro. Siga siendo ese mentor que inspira y motiva, porque su trabajo va mucho más allá del aula; es una influencia positiva y duradera en quienes tenemos la fortuna de aprender a su lado.

## 10. Bibliografía.

Haceb. (2024). Acta de funciones del practicante en el área de Negociación de Insumos, Servicios y CAPEX. Documento interno, Haceb.

Haceb. (2024). Manual de Compras de Haceb. Documento interno, Haceb.

La Biblia. (2008). Proverbios 22:6, La Palabra (España). Sociedad Bíblica Trinitaria.

Martínez López, D. S. (2021). Manual de compras empresa Grupo AI S.A.S. Trabajo de grado, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.

## 11. Webgrafía.

Barbarella. (2024). In-house y outsourcing: ¿Qué son y qué ventajas brindan a las empresas? Recuperado de <https://barbarella.com.ar/in-house-y-outsourcing-que-son-y-que-ventajas-brindan-a-las-empresas/>.

Cronos. (2024). Cronos. Recuperado de <https://cronos.net.co/>.

DataCrédito. (2024). ¿Qué significa ser fiador y codeudor? Recuperado de <https://www.datacredito.com.co/blogs/datablog/que-significa-ser-fiador-y-codeudor/>.

Economipedia. (2024). Capex. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/capex.html>.

Haceb. (2024). Políticas de uso de datos personales. Recuperado de <https://www.haceb.com/politicas-de-uso-de-datos-personales>.

IEBSchool. (2024). ¿Qué es el RPA o automatización robótica de procesos? Recuperado de <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-rpa-o-automatizacion-robotica-de-procesos-big-data/>.

Modernización Secretarías. (2024). Comités primarios. Recuperado de <https://www.modernizacionsecretarias.gov.co/index.php/historicos/563-comites-primarios>.

Prime Institute. (2024). ¿Qué es SAP Ariba y cuáles son sus beneficios para las empresas? Recuperado de <https://www.primeinstitute.com/noticias/que-es-sap-ariba-y-cuales-son-sus-beneficios-para-las-empresas-216>.

SAP. (2024). ¿Qué es SAP? Recuperado de <https://www.sap.com/latinamerica/about/what-is-sap.html>.

Santander Open Academy. (2024). RFP: ¿Qué es? Recuperado de <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/rfp-que-es.html>.