

INFORME DE PRACTICAS
PRÁCTICA PROFESIONAL EN INDUSTRIAS HACEB: FACILITACIÓN – MATERIAS
PRIMAS

INDUSTRIAS HACEB S.A

MICHELL ANDREA BEDOYA LOPERA

UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y
CONTABLES

MEDELLÍN, ANTIOQUIA

COLOMBIA

PRIMER SEMESTRE 2025

ÍNDICE

1. Antecedentes.....	8
2. Empresa Objeto de la Práctica.....	10
2.1. Objeto Social.....	10
2.2. Misión.....	10
2.3. Visión.....	10
2.4. Valores Corporativos.....	10
2.5. Objetivos Estratégicos.....	11
2.6. Rol Comercial.....	11
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	11
3.1. Cargo Desempeñado.....	11
3.2. Perfil del cargo.....	12
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.....	14
3.7. Condiciones de trabajo.....	14
3.8. Entrenamiento.....	15
3.9. Competencias.....	15
3.10. Responsabilidades.....	15
3.11. Deberes.....	16
3.12. Riesgos del Cargo.....	17
4. Características de la Práctica.....	17
4.1. Justificación.....	17

4.2. Objetivo general.....	19
4.3. Objetivos Específicos.....	20
5. Informe Ejecutivo.....	20
6. Plan de mejora para la agencia de prácticas.....	28
7. Aportes a mi formación personal	31
8. Aportes a mi vida profesional.....	32
9. Conclusiones.....	33
• Recomendaciones.....	34
• Bibliografía.....	35
• Webgrafía.....	36

GLOSARIO

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)

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)

Cadena de Suministro: Sistema de organizaciones, personas, actividades, información y recursos involucrados en mover un producto o servicio desde el proveedor hasta el cliente. (American Psychological Association, 2025).

Commodities: Bienes básicos y fungibles que se comercializan en mercados internacionales, como metales, energía y productos agrícolas. (American Psychological Association, 2025).

Gestión de Proyectos: Disciplina de planificar, organizar, asegurar y controlar los recursos para alcanzar objetivos específicos. (American Psychological Association, 2025).

Solicitudes: Peticiones formales realizadas por un departamento o individuo para obtener recursos, información o apoyo. (American Psychological Association, 2025).

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 materias primas, su rol principal consistió en brindar apoyo integral al área de negociación, gestionando de manera eficiente las solicitudes provenientes del departamento de ingeniería. Esta responsabilidad implicó asegurar una correcta comunicación y seguimiento con las áreas correspondientes, lo cual fue fundamental para el éxito de los proyectos en curso.

La practicante demostró una notable capacidad para gestionar estas solicitudes, asegurando que cada una fuera atendida de manera oportuna y precisa. Su habilidad para coordinar y comunicar efectivamente con diferentes departamentos dentro de la empresa fue clave para mantener un flujo de trabajo eficiente y sin contratiempos. Esta experiencia le permitió desarrollar habilidades críticas en la gestión de proyectos y en la negociación, fortaleciendo su perfil profesional.

Además de su rol en la gestión de solicitudes, la practicante también se encargó de elaborar y distribuir boletines mensuales sobre los proyectos de la compañía y los commodities. Estos boletines fueron compartidos con toda la empresa, proporcionando información valiosa y actualizada que ayudó a mantener a todos los empleados informados sobre los avances y novedades. Esta tarea no solo mejoró sus habilidades de comunicación escrita, sino que también le permitió adquirir un conocimiento más profundo sobre los proyectos y el mercado de commodities.

En este proceso, la 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.

INTRODUCCIÓN.

La 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 en materias primas. Las metas y objetivos propuestos a la practicante profesional los 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.

Durante el periodo de prácticas en Industrias Haceb, la practicante se destacó en el área de facilitación y negociación de materias primas dentro de la cadena de suministro. Este rol crucial permitió a la practicante no solo aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en su formación académica, sino también desarrollar habilidades prácticas esenciales para su futura carrera profesional. La experiencia en Haceb fue enriquecedora y desafiante, proporcionando un entorno ideal para el crecimiento y el aprendizaje continuo.

A lo largo de su estancia en Haceb, la practicante demostró una notable capacidad para gestionar negociaciones complejas con proveedores internacionales, asegurando la adquisición eficiente y oportuna de materias primas. Su enfoque meticuloso y su habilidad para construir relaciones sólidas con los proveedores fueron fundamentales para optimizar los procesos de la cadena de suministro. Además, su capacidad para adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado global le permitió implementar estrategias efectivas que beneficiaron a la empresa.

El aprendizaje obtenido durante este periodo fue significativo. La practicante adquirió una comprensión profunda de los procesos logísticos y de negociación, así como de las

mejores prácticas en la gestión de la cadena de suministro. La exposición a situaciones reales de negocio y la interacción con profesionales experimentados en el campo le proporcionaron una perspectiva valiosa y práctica que complementa su formación académica. Esta experiencia no solo fortaleció sus competencias técnicas, sino que también mejoró sus habilidades interpersonales y de comunicación.

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 Carolina Yepes de la Universidad Católica Luis Amigó, colaborados 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 formó durante años y que es orgulloso de llevar consigo los valores Amigonianos que representa.

1. Antecedentes.

Año	Evento
1940	Haceb comenzó, cuando José María Acevedo fundó un pequeño taller de reparaciones eléctricas en Medellín, conocido como Taller Eléctrico Medellín. En este espacio, que operaba cerca del Palacio Municipal, Acevedo inició lo que con el tiempo se convertiría en una de las empresas líderes en la fabricación de electrodomésticos en Colombia.
1942	Haceb pasó de la reparación a la producción, iniciando con la fabricación de cocinetas.
1951	Amplió su portafolio con estufas eléctricas, y en 1956, con calentadores de agua.
1966	Un hito clave llegó, cuando comenzó la producción de neveras totalmente porcelanizadas, lo que impulsó el crecimiento de la empresa.
1984	Esta expansión llevó a la construcción de la Planta de Refrigeración en 1984, especializada en este segmento.

1990	Durante esta década, Haceb diversificó su oferta con la introducción de líneas de gas, incluyendo cocinetas.
1991	Cubiertas de empotrar, estufas.
1995	Hornos de gas
1993	Abrió sucursales en Cali, Bogotá y el Eje Cafetero, consolidando su presencia nacional. En 1998, lanzó la línea de refrigeración comercial, sumando congeladores y dispensadores de bebidas.
1998	lanzó la línea de refrigeración comercial, sumando congeladores y dispensadores de bebidas.

2001	El siglo XXI trajo desafíos, incluyendo la recesión global de 2001, que impactó la demanda de electrodomésticos. A pesar de ello, Haceb se enfocó en la modernización tecnológica y expansión comercial.
------	--

2002	Trasladó parte de su operación a la nueva Planta de Calefacción Norte en Copacabana, Antioquia.
2003	Fortaleció su estrategia de crecimiento con la adquisición de la casa, consolidando su liderazgo en el mercado colombiano.
2006	La expansión internacional fue clave, con la apertura de Haceb de Venezuela y Haceb de México. Se firmaron contratos con multinacionales y se implementaron estándares globales de calidad. Para el mercado nacional se pusieron en funcionamiento dos nuevas salas de exhibición Haceb, donde se encuentra todo el portafolio de productos y se presta una completa asesoría al cliente. La primera se localiza en el barrio Guayabal de Medellín; la segunda está ubicada en las instalaciones de la compañía en Copacabana. Se comenzó la comercialización de productos importados, con la marca y el respaldo Haceb.
2010	Haceb consolidó una alianza estratégica con la multinacional Whirlpool, lo que le permitió fortalecer su presencia en el mercado de electrodomésticos y mejorar su competitividad a nivel global.

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 más allá del círculo 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 para desempeñar por el practicante de Negocios Internacionales fue en el área de facilitación – negociación en materias primas en la cadena de suministro.

3.2. Perfil del cargo.

El perfil que debe de tener el aspirante a practicante en el área de Negociación en materias primas 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.

Brindar apoyo integral al área de negociación mediante la gestión eficiente de las solicitudes provenientes del departamento de ingeniería, asegurando su correcta comunicación y seguimiento con las áreas correspondientes. Adicionalmente, elaborar y distribuir boletines mensuales sobre los proyectos de la compañía y commodities, los cuales serán compartidos con toda la empresa.

Responsabilidades:

- Facilitar y optimizar los procesos administrativos relacionados con proveedores nacionales e internacionales, incluyendo la gestión de órdenes de compra, recolección de muestras, solicitud y análisis de cotizaciones.
- Atender y satisfacer las necesidades de los usuarios internos, con el fin de mejorar la eficiencia en las operaciones y asegurar el cumplimiento de los objetivos organizacionales.
- Garantizar una comunicación efectiva y oportuna entre los diferentes departamentos involucrados, promoviendo la colaboración y el flujo de información.

3.4. Funciones a realizar.

El cargo de practicante de Negociación materia primas de Industrias Haceb SA tiene un documento en donde se exponen sus funciones, siendo 12 en total, estas actividades

son de elaboración constante, puesto a que se actualizan o se generan requerimientos de usuarios diariamente, estas funciones son:

- Creación del Boletín Portafolio y Commodities.
- Seguimiento de proyectos.
- Recepción de nuevas solicitudes.
- Seguimiento al ingreso de solicitudes nuevas de materias primas.
- Implementación de estrategias de negociación (RFI, RFP y Subastas).
- Seguimiento y análisis de cotizaciones.
- Recepción, monitoreo y entrega de muestras.
- Seguimiento a la preserie y planes de mejora.
- Seguimiento por cuenta.
- Conciliación del indicador de Portafolio
- Comunicación constante con los proveedores a nivel mundial

3.5. Relación con otros cargos.



Imagen tomada de las diapositivas de negociación (Industrias Haceb S.A., 2023)

Aunque las relaciones más directas en el organigrama del área en la cual se desempeñara el practicante corresponden a los miembros del equipo materias primas, su función implica un constante relacionamiento y colaboración con otras áreas clave de

la organización, como sourcing, Commodities, Competitividad, partes y repuestos y las plantas de producción. Esta interacción es fundamental, debido a que el área de Negociación materias primas son responsables de la cadena de suministro de los productos, negociar y gestionar los requerimientos de cotizaciones, nuevos negocios, contratos e inscripción de proveedores. A través de este trabajo en conjunto, se aseguran de tener toda la cadena de suministro muy bien suministrada y que no falta nada para los productos.

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 fuera 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 viernes corto permitiéndole al colaborador administrativo terminar su jornada laboral dos horas antes de lo 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.

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:

- Creación del boletín Portafolio.
- Creación del boletín de commodities y riesgos.
- Seguimiento de proyectos.
- Recepción de nuevas solicitudes.
- Seguimiento al ingreso de solicitudes nuevas de materias primas.
- Implementación de estrategias de negociación (RFI, RFP y Subastas).

- Seguimiento y análisis de cotizaciones.
- Recepción, monitoreo y entrega de muestras.
- Seguimiento a la preserie y planes de mejora.
- Seguimiento por cuenta.
- Conciliación del indicador de Portafolio
- Comunicación constante con los proveedores a nivel mundial

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 y hacer los respectivos análisis de precios. Estas actividades incluyen la actualización gestión y organización de las solicitudes del área de ingeniería para cotizar y pedir muestras proveedores nacionales e internacionales, actualización del boletín de proyecto mes a mes, y boletín de commodities, además es el encargado de dirigir las reuniones semanales con la oficina de china haceb.

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.

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 materias primas 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 Michell Bedoya 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 materias primas. El cargo implicaba en gestionar la recepción de nuevas solicitudes de materias primas que necesita el área de ingeniería, además de hacer análisis de cotizaciones, un constante monitoreo y entregar las debidas muestras. 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: Partes y repuestos, Commodities, Calefacción y refrigeración. Desde la labor de la practicante es apoyar a los negociadores en cada categoría.

En la categoría de partes y repuestos se encarga de la gestión, adquisición y suministro de las piezas y componentes necesarios para la fabricación, mantenimiento y reparación de los productos de la empresa.

Desde la categoría de commodities se encarga de la gestión de materias primas esenciales para la producción, analizando tendencias del mercado, estableciendo relaciones con proveedores, negociando contratos, gestionando inventarios,

implementando estrategias de cobertura de riesgos, asegurando el cumplimiento normativo y buscando la optimización de costos sin comprometer la calidad.

En cuanto el área de calefacción en negociación en la compañía Haceb se encarga de gestionar las materias primas necesarias para los productos de calefacción. Esto incluye negociar y buscar proveedores para asegurar un suministro constante y confiable de todos los componentes necesarios para los productos de calefacción de la empresa.

Para la categoría de refrigeración en negociación en la compañía Haceb desempeña un papel crucial en la gestión de las materias primas y componentes necesarios para la fabricación de electrodomésticos de refrigeración, como neveras y congeladores. Este departamento se encarga de identificar y seleccionar proveedores confiables que puedan suministrar materiales de alta calidad de manera constante. Además, negocian términos y condiciones de los contratos de suministro para asegurar que la empresa obtenga las mejores condiciones posibles en cuanto a precio, calidad y tiempos de entrega.

Cómo se mencionó anteriormente la 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 cómo 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.

TEORÍA DE LA VENTAJA COMPETITIVA DE MICHAEL PORTER APLICADA A HACEB.

La teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter explica cómo las empresas logran un desempeño superior en mercados globales al aprovechar factores nacionales

y organizacionales. Según Porter, la competitividad depende de cuatro elementos clave: las condiciones de los factores de producción, la demanda interna, las industrias relacionadas y de apoyo, y la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Haceb ilustra este modelo de manera ejemplar. (Porter, 1985; Siudek & Zavojska, 2014).

Haceb ha consolidado su ventaja competitiva mediante la inversión en tecnología avanzada y talento humano capacitado, como lo demuestra la participación de practicantes como Michell, quienes aportan innovación y dinamismo. Su acceso a materias primas de calidad, gestionado eficientemente, refuerza su capacidad productiva. La sofisticada demanda interna del mercado colombiano, con consumidores que exigen electrodomésticos duraderos y eficientes, impulsa a Haceb a innovar constantemente y adaptar sus productos a las necesidades locales. Además, la empresa se beneficia de una red de proveedores y socios logísticos en Colombia, que facilitan una cadena de suministro ágil y confiable. Haceb fomenta una cultura de innovación y mejora continua, evidenciada en la reestructuración del Boletín Portafolio liderada por Michell, y la competencia en el sector electrodoméstico incentiva a la empresa a diferenciarse mediante diseño, tecnología y sostenibilidad. Esta ventaja competitiva permite a Haceb liderar el mercado colombiano y competir internacionalmente, adaptándose a las demandas globales mediante una cadena de valor bien estructurada y procesos de negociación optimizados.

La práctica desarrolló tres objetivos estratégicos que reflejan su contribución a la competitividad de Haceb:

1. Elaboración y mejora del Boletín Portafolio

Este boletín proporciona información actualizada sobre precios, tendencias de materias primas, divisas e inflación en países clave para Haceb, integrando análisis de riesgos económicos, políticos, logísticos, tecnológicos y ESG (ambientales, sociales y de gobernanza).

- Proceso:

- Recopilación de datos de bases internas, incluyendo precios y variaciones mensuales/anuales.

Imagen tomada del Excel base de datos commodities (Industrias Haceb S.A., 2021)

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Año	Mes	Commodity	Real	Proyeccion	V. Mes	V. Año	Proy. Real		
2024	Julio	Acero Asia	\$ 538,00	\$ 660,26	-5,28%	-14,33%	-18,52%		
2024	Agosto	Acero Asia	\$ 510,00	\$ 660,26	-5,20%	-17,74%	-22,76%		
2024	Septiembre	Acero Asia	\$ 518,00	\$ 593,60	1,57%	-15,64%	-12,74%		
2024	Octubre	Acero Asia	\$ 562,00	\$ 593,60	8,49%	-7,72%	-5,32%		Consen
2024	Noviembre	Acero Asia	\$ 545,00	\$ 593,60	-3,02%	-16,28%	-8,19%		
2024	Diciembre	Acero Asia	\$ 545,00	\$ 577,35	0,00%	-17,05%	-5,60%		
2025	Enero	Acero Asia	\$ 540,00	\$ 577,35	-0,92%	-17,43%	-6,47%		
2025	Febrero	Acero Asia	\$ 540,00	\$ 577,35	0,00%	-15,09%	-6,47%		\$
2025	Marzo	Acero Asia	\$ 542,00	\$ 624,81	0,37%	-10,71%	-13,25%		
2025	Abril	Acero Asia	\$ 533,00	\$ 624,81	-1,66%	-11,17%	-14,69%		
2025	Mayo	Acero Asia		\$ 624,81					
2025	Junio	Acero Asia		\$ 615,14					
2025	Julio	Acero Asia		\$ 615,14					
2025	Agosto	Acero Asia		\$ 615,14					
2025	Septiembre	Acero Asia		\$ 626,20					
2025	Octubre	Acero Asia		\$ 626,20					
2025	Noviembre	Acero Asia		\$ 626,20					
2025	Diciembre	Acero Asia		\$ 628,61					
2026	Enero	Acero Asia		\$ 628,61					

- Análisis comparativo de commodities y divisas, con gráficos ilustrativos.

Commodity	Mes	Real	V. Mes	V. Año
Acero Asia	mar-24	607	-4,56%	-15,10%
Acero Asia	abr-24	600	-1,15%	-7,69%
Acero Asia	may-24	602	0,33%	-1,15%
Acero Asia	jun-24	568	-5,65%	-8,97%
Acero Asia	jul-24	538	-5,28%	-14,33%
Acero Asia	ago-24	510	-5,20%	-17,74%
Acero Asia	sep-24	518	1,57%	-15,64%
Acero Asia	oct-24	562	8,49%	-7,72%
Acero Asia	nov-24	545	-3,02%	-16,28%
Acero Asia	dic-24	545	0,00%	-17,05%
Acero Asia	ene-25	540	-0,92%	-17,43%
Acero Asia	feb-25	540	0,00%	-15,09%
Acero Asia	mar-25	542	0,37%	-10,71%
Commodity	Mes	Real	V. Mes	V. Año
Cobre	mar-24	8.676	4,05%	-1,20%
Cobre	abr-24	9.462	14,26%	13,17%
Cobre	may-24	10.129	0,11%	21,27%
Cobre	jun-24	9.642	-5,09%	13,01%
Cobre	jul-24	9.394	-4,88%	6,87%
Cobre	ago-24	8.964	-4,58%	7,33%
Cobre	sep-24	9.255	3,24%	11,89%
Cobre	oct-24	9.539	3,08%	20,15%
Cobre	nov-24	9.075	-4,87%	11,02%

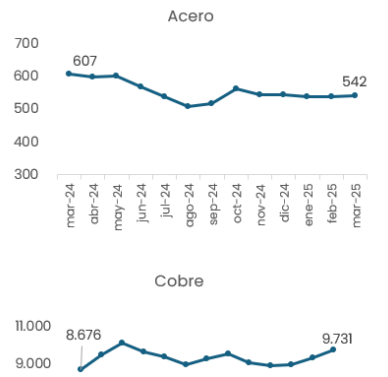


Imagen tomada del Excel base de datos commodities (Industrias Haceb S.A., 2025)

- Consulta de fuentes confiables como Dow Jones (aceros) y Platts Connect (resinas) para explicar variaciones de mercado.
- Validación de datos con reportes históricos y analistas senior.
- Diseño del boletín en una plantilla interactiva en Canva, con secciones como resumen ejecutivo, análisis de mercado y recomendaciones.
- Revisión, aprobación y distribución mensual a través de canales internos.

El Boletín es crucial porque proporciona una visión integral y actualizada de los movimientos del mercado de materias primas, permitiendo a HACEB anticiparse a

fluctuaciones de precios, identificar riesgos en la cadena de suministro y tomar decisiones estratégicas informadas. Esta herramienta fomenta la alineación entre los equipos y fortalece la competitividad de la empresa en un entorno global dinámico.

2. Seguimiento de solicitudes, cotizaciones y muestras.

Garantizar que las solicitudes de materias primas cumplan con los requerimientos de ingeniería en términos de calidad, costo y plazos.

- Proceso:

- Registro detallado de solicitudes en Excel, especificando plazos (10 días hábiles para proveedores nacionales, 20 para internacionales).

ID	Estado	Aprobador	Comentarios_aprobado	Fecha_Solicitud	Solicitante	Area	CC_Orden_Inversion	Razón	Negociadores	Tipo_Solicitud	Códigos
582	Approve	Bedoya Lopera		2025-04-21T15:56:18Z	zharick.agudelo@haceb.co	I-D			Luz Aide Pulido (Material Gráfico - Químicos -	Cotización y muestras	N/A
583	Approve	Bedoya Lopera		2025-04-25T14:14:53Z	bairon.cardona@haceb.com	I-D	80001345	Proyecto	Sergio Dennis Canvajal, Yudy Tatiana Avendaño (Sistemas de Refrigeración)	Cotización y muestras	
584					juan.catano@haceb.com	I-D	2202	Proyecto	Sergio Dennis Canvajal, Yudy Tatiana Avendaño (Sistemas de Refrigeración)	Cotización y muestras	SUB RZO BIS SUP SPACEM
585	Approve	Bedoya Lopera		2025-04-29T12:26:48Z	guillermo.martinez@haceb.co	I-D	2201	Invidad	Competi Sergio Dennis Canvajal, Yudy Tatiana Avendaño (Sistemas de Refrigeración)	Cotización y muestras	1010006

Imagen tomada del Excel base de datos solicitudes de materias primas (Industrias Haceb S.A., 2022)

- Contacto con proveedores aprobados para solicitar cotizaciones y muestras.
- Evaluación comparativa de cotizaciones según precio, calidad y condiciones.

			mas barato		
Ames		FORECAST	ipc	SIE3	IPC
		73.000	\$ 16.599	\$ 17.788	\$ 16.599
	DIF % vs current			7,2%	0,0%
	PRICE DIFFERENCE			\$ 1.189,24	\$ 0,00
	BUSINESS YEAR		\$ 1.211.727.000	\$ 1.298.541.434	\$ 1.211.727.000
	IMPACT			\$ 86.814.434	\$ -

(Elaboración propia, 2025).

- Presentación de propuestas al líder del proyecto para validación.

- Cierre de negociaciones tras aprobación de muestras y cotizaciones.

El seguimiento riguroso de solicitudes, cotizaciones asegura que HACEB obtenga materias primas de calidad en los plazos y costos establecidos, minimizando riesgos operativos y fortaleciendo las relaciones con los proveedores. Este proceso es clave para mantener la continuidad de la producción y la satisfacción del cliente interno.

3. Comunicación efectiva con proveedores globales.

Optimizar la interacción con proveedores internacionales para agilizar la adquisición de materias primas.

- Proceso:

- Creación de una base de datos de proveedores en Excel, clasificados por ubicación, idioma y tipo de material.

A	B	C	F	G	K	M
1+A1:E1+***	Descripción del Material	Nombre Proveedor	Stock Hac	Valor Stock	Inventario proveedor	Valor inv. Proveedor
1006292	ESPUMA LAMINA 50X1,5 CM	ESPUMAS PLASTICAS	10,641	\$ 393.717	0	\$ 0
1008095	ETIQ CONS COL H6161FT30 N308CE RETQ D21	LINEA ADHESIVA S.A. BIC	352	\$ 381.216	1.400	\$ 1.516.200
1004490	REJILLA DUCTO CENTRAL CE AR 2P	FACTORIAS ASOCIADAS S.A.S.	1.377	\$ 311.202	4.248	\$ 960.048
1005747	PERFIL CTRIPFA PS 47,1 Cm N315L	ELECTROCONTROL SAS	240	\$ 261.120	1.440	\$ 1.566.720
1004003	CINTA DE ENMASCARAR 1	TESA TAPE COLOMBIANA SAS	2.880	\$ 187.200		\$ 0 Validando s
1002001	TEROSON MS 930/939 WHITE	HENKEL COLOMBIANA S.A.S.	740	\$ 101.333	0	\$ 0
1007270	MANGUERA POLIET 6.3X8.9X44 CM BCA N315	ELECTROCONTROL SAS	455	\$ 96.915	2.800	\$ 596.400
1001597	PIN SOPORTE PARR CONG CONV BLA	RODRIGUEZ AGUIRRE JORGE IVAN	1.408	\$ 76.032	5.000	\$ 270.000
1005781	MANGUERA PVC 4X5X310 MM N611 SE	ELECTROCONTROL SAS	279	\$ 49.104	1.200	\$ 211.200
	TOTAL		41.563	\$ 343.028.044	21.726	\$ 48.623.355

Imagen tomada del Excel base de datos proveedores (Industrias Haceb S.A., 2025)

- Definición de canales de comunicación adaptados a diferencias culturales, principalmente vía email.
- Envío de solicitudes claras utilizando plantillas estandarizadas.
- Programación de reuniones periódicas para evaluar desempeño.
- Monitoreo de respuestas y resolución proactiva de conflictos.

Una comunicación efectiva con proveedores globales es esencial para garantizar la agilidad en el proceso de adquisición, reducir malentendidos y construir relaciones de confianza a largo plazo. Esto permite a HACEB responder rápidamente a las demandas del mercado y mantener una cadena de suministro eficiente.

Michell participó en los "equipos primarios", reuniones de trabajo que reúnen a analistas, practicantes, coordinadores y jefes del área de Negociación y Desarrollo de Aliados. Estas sesiones, alineadas con las directrices de la Secretaría de Educación Nacional de Colombia (2013), promueven la colaboración, el seguimiento de objetivos y la generación de estrategias. En este entorno, Michell desarrolló habilidades críticas como:

Comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la planificación estratégica y la gestión de objetivos. En el contexto de estas reuniones, la 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, la 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 a la 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 a la 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, la practicante adquiere una visión más estructurada y orientada hacia el logro de objetivos.

La planificación estratégica es uno de tantos de los beneficios que la 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, la 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 a la 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.

La experiencia de Michell Bedoya en Industrias Haceb S.A. ilustra cómo la aplicación práctica de conocimientos en negociación de materias primas, combinada con la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter, contribuye al éxito organizacional. Sus iniciativas, como la mejora del Boletín Portafolio, el seguimiento riguroso de solicitudes y la optimización de la comunicación con proveedores, fortalecieron la cadena de suministro y la toma de decisiones estratégicas. Estas contribuciones no solo reflejan el compromiso de Haceb con la innovación y la eficiencia, sino que también posicionan a la empresa como un referente competitivo en el mercado global, capaz de adaptarse a desafíos y aprovechar oportunidades en un entorno dinámico.

6. Propuesta de valor / plan de mejora

Plan de Mejora de Michell Bedoya en Industrias Haceb: Estructura y Mejoramiento del Boletín de Commodities y Riesgos.

El boletín de commodities tradicionalmente se centraba en la información sobre precios y tendencias de materias primas. Sin embargo, Michell Bedoya identificó la necesidad de ampliar este enfoque para incluir otros tipos de riesgos que son igualmente críticos para la toma de decisiones estratégicas en Industrias Haceb. Estos riesgos incluyen:

Riesgos Económicos y Políticos: La estabilidad económica y política de los países donde Haceb opera o de donde obtiene sus suministros puede afectar significativamente sus operaciones. Cambios en políticas gubernamentales, fluctuaciones en divisas, y eventos geopolíticos pueden impactar los costos operativos y la disponibilidad de recursos.

Riesgos en la Cadena de Suministro: La interrupción en el flujo de materias primas y componentes puede afectar la producción y entrega de productos. Factores como desastres naturales, conflictos laborales, y problemas logísticos son riesgos que deben ser monitoreados y gestionados.

Riesgos Tecnológicos: La rápida evolución tecnológica y la creciente dependencia de sistemas digitales presentan riesgos como ciberataques y fallos en sistemas críticos. La implementación de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el blockchain puede ayudar a mitigar estos riesgos. (Corda et al., 2017; Valencia Duque et al., 2024).

Riesgos ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza): Las regulaciones ESG están en constante cambio y pueden afectar la operación y reputación de la empresa. Cumplir con estas regulaciones es esencial para mantener la confianza de los inversores y la sostenibilidad a largo plazo. (Club de Gestión de Riesgos de España, 2020).

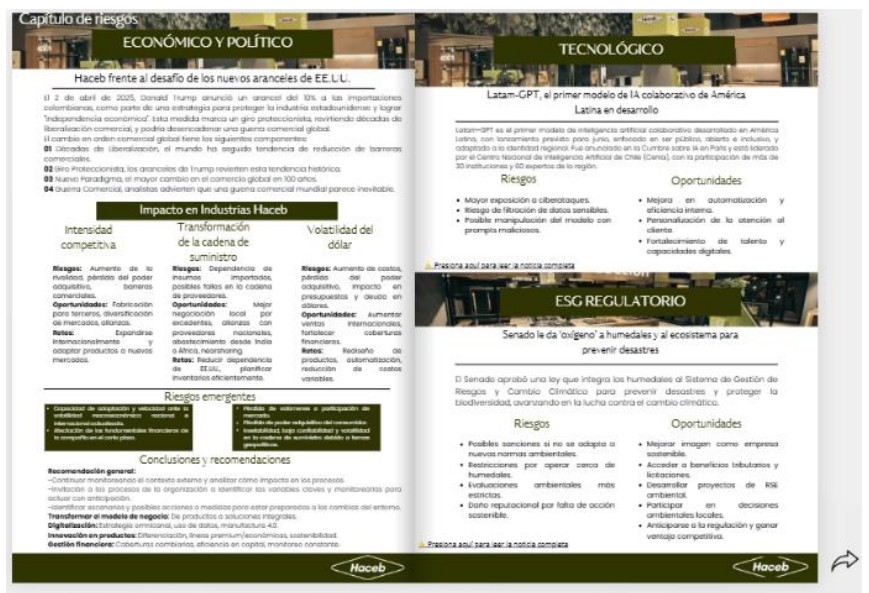
Esto tiene una importancia y es conocer y gestionar estos riesgos ya que es crucial para la viabilidad y éxito de Industrias Haceb. La identificación temprana de riesgos permite a la empresa tomar decisiones informadas, minimizar impactos negativos y aprovechar

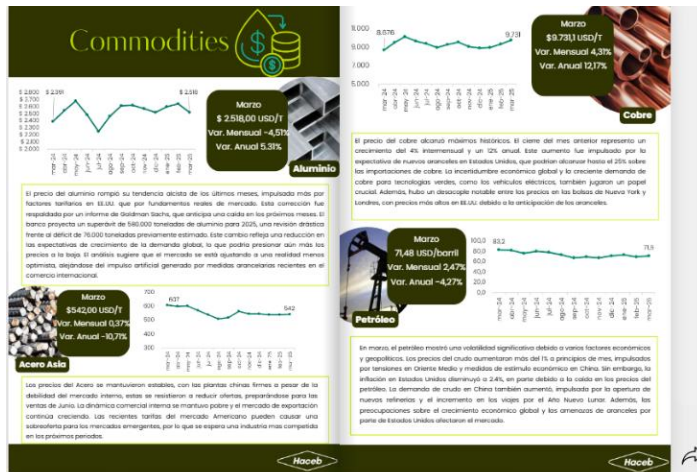
oportunidades. Además, una gestión efectiva de riesgos contribuye a la maximización de utilidades, crecimiento operacional y reconocimiento en el mercado. Una de las mejoras más significativas implementadas por la practicante es la transformación del formato del boletín. Anteriormente, el boletín se entregaba en formato PDF, lo cual limitaba la interacción y accesibilidad de la información. Ahora, el boletín se presenta en formato de revista interactiva.

Anteriormente: Imagen tomada de las carpetas de commodities (Industrias Haceb S.A., 2024)



Actual: Link : <https://heyzine.com/flip-book/2fa6b5f3c7.html>





(Elaboración propia 2025)

Lo que ofrece varias ventajas:

Interactividad: La revista interactiva permite la inclusión de enlaces, videos, gráficos dinámicos y otros elementos multimedia que enriquecen la experiencia del lector.

Accesibilidad: Este formato es más accesible desde diferentes dispositivos, incluyendo móviles y tablets, lo que facilita la consulta en cualquier momento y lugar.

Engagement: La presentación visualmente atractiva y la facilidad de navegación aumentan el interés y la retención de la información por parte de los lectores.

El plan de mejora desarrollado por la practicante en Industrias Haceb representa un avance significativo en la gestión de información y riesgos dentro de la empresa. Al ampliar el enfoque del boletín de commodities para incluir una variedad de riesgos y transformar su formato a una revista interactiva, se mejora la calidad y accesibilidad de la información, lo que facilita una toma de decisiones más informada y estratégica. Este enfoque integral no solo fortalece la capacidad de la empresa para enfrentar desafíos, sino que también posiciona a Haceb como una organización proactiva y resiliente en un entorno empresarial dinámico y complejo.

7. Aportes a mi formación personal

La experiencia como practicante en el área de Negociación de materias primas 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 cuidadosa y organizada, 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.

8. 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 renegociaciones 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 las solicitudes del área de ingeniería en Excel es un claro ejemplo de cómo las herramientas tecnológicas pueden hacer más eficiente la gestión de la información en una organización.

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.

9. 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 materias primas. 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 estás rodeado de personas excepcionales.

-La Universidad Católica Luis Amigo formó 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.

- **Recomendaciones.**

Para Industrias Haceb: Innovación en Sostenibilidad y Economía Circular. Contexto: Industrias Haceb ha demostrado a lo largo de sus 83 años de historia una capacidad notable para innovar y adaptarse a las necesidades del mercado, manteniéndose como un referente en la fabricación de electrodomésticos y gasodomésticos en Colombia y en más de 20 países. En un mundo donde la sostenibilidad y la economía circular están tomando un protagonismo cada vez mayor, Haceb tiene la oportunidad de continuar su legado de innovación y responsabilidad social incorporando prácticas más sostenibles en sus procesos de producción y en el ciclo de vida de sus productos.

Para la universidad y la dirección de prácticas, es crucial reevaluar la longitud y los requisitos del informe de prácticas profesionales, considerando que los estudiantes a menudo asumen responsabilidades laborales importantes durante sus prácticas. Dado que estos compromisos dentro de la empresa suelen requerir atención prioritaria, se podría cuestionar la necesidad de un informe tan extenso, especialmente cuando el estudiante está aplicando y desarrollando sus habilidades directamente en el entorno laboral.

Para Tati, Sergio, Luz, Caliche, Gabo, Cristian, Juan, Carolina, Mariana y Raúl, 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

fuentes 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 la profesora Carolina, 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.

- **Bibliografía.**

- Haceb. (2024). Acta de funciones del practicante en el área de Negociación de Insumos, Servicios y CAPEX. Documento interno, Haceb.
- Hac Club de Gestión de Riesgos de España. (2020). Riesgos ESG. Recuperado de <https://clubgestionriesgos.org/secciones-informacion-riesgos/riesgos-esg/>
- Corda, M. C., Viñas, M., & Coria, M. K. (2017). Gestión del riesgo tecnológico y bibliotecas: una mirada transdisciplinar para su abordaje. *Palabra Clave (La Plata)*, 7(1), 1-18. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3505/350553375007.pdf>
- Díaz Curbelo, A., Gento Municio, Á. M., & Marrero Delgado, F. (2018). Herramientas para la gestión de riesgos en cadenas de suministro: una revisión de la literatura. *Dirección y Organización*, 64, 5-35. Recuperado de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/73877/herramientas-gestion-riesgos-cadenas-suministro-revision-literatura.pdf?sequence=1>
- Navarro García, A. (2018). Revisión de la literatura del concepto riesgo político durante los últimos 30 años. Trabajo Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/151851/retrieve>
- Valencia Duque, F. J., Marulanda Echeverry, C. E., & López Trujillo, M. (2024). Modelos y marcos de referencia de gestión de riesgos en entornos digitales.

Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/86596/Libro_Digital_Modelo_symarcosdereferencia.pdf?sequence=2eb. (2024). Manual de Compras de Haceb. Documento interno, Haceb.

- Cadavid, J. (2015). **Innovación en Haceb**. Recuperado de https://www.academia.edu/31883800/CASO_DE_ESTUDIO_HACEB
- Porter, M. E. (1985). **Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance**. New York: Free Press.
- Rojas, C. G. (n.d.). **Caso de Estudio - Haceb**. Recuperado de https://www.academia.edu/31883800/CASO_DE_ESTUDIO_HACEB
- Siudek, T., & Zavojska, B. (2014). **Competitiveness in the Economic Literature: A Review**. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 13(1), 91-102. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1909-44502021000200119
- Vélez Estrada, D. Y. (2012). **Evaluación Estratégica de Proveedores con Aplicación del Sistema de Calidad y Modelación en la Negociación de Servicios Internos de Haceb**. Corporación Universitaria Lasallista. Recuperado de <https://repository.unilasallista.edu.co/bitstreams/a15ccdba-516d-4dd7-9d47-45e8454c1b73/download>
- **Webgrafía.**
 - 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>.
- SAP. (2024). ¿Qué es SAP? Recuperado de <https://www.sap.com/latinamerica/about/what-is-sap.html>.
- Michael Porter: Teoría de las Ventajas Competitivas y Estrategia Empresarial. Recuperado de <https://economiaeinversion.com/economia1/michael-porter-y-la-teoria-de-las-ventajas-competitivas-y-la-estrategia-empresarial>
- Teoría de la ventaja competitiva. Recuperado de <https://www.emprendices.co/teoria-la-ventaja-competitiva/>
- La Ventaja Competitiva según Michael Porter. Recuperado de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf