

TRABAJO DE PRACTICA EMPRESARIAL
INDUSTRIAS HACEB S.A.

DANIEL ANDRES LARA VARGAS

CAROLINA YEPES HERNANDEZ

UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ

BELLO
2024

TABLA DE CONTENIDO

1.	HISTORIA DE LA COMPAÑÍA	4
2.	EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA:.....	7
2.1.	Objeto Social	7
2.2.	Misión	7
2.3.	Visión	8
2.4.	Valores Corporativos	8
2.5.	Objetivos Estratégicos	8
2.6.	Rol Comercial.....	9
3.	AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA.....	9
3.1.	Cargo Desempeñado.....	9
3.2.	Perfil de cargo	9
3.3.	Objetivo del Cargo.....	9
3.4.	Funciones para Realizar	9
3.6.	Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	10
3.7.	Condiciones de Trabajo.....	11
3.8.	Entrenamiento	11
3.9.	Competencias.....	11
3.10.	Responsabilidades	11
3.11.	Deberes.....	11
3.12.	Riesgos del cargo.....	12
4.	Características de la Práctica.....	12
4.1.	Justificación de la Práctica.....	12
4.2.	Objetivo General.....	13
4.3.	Objetivos Específicos	13
5.	Informe ejecutivo	14
6.	Aportes a mi Formación Personal.....	17
7.	Aportes a mi Formación Profesional.....	17
8.	Conclusiones.....	17

9. Recomendaciones.....	18
10. Webgrafia.....	18

No se encuentran elementos de tabla de ilustraciones.

Ilustración 1	10
Ilustración 2	10
Ilustración 3	15
Ilustración 4	16
Ilustración 5	16

1. HISTORIA DE LA COMPAÑÍA

Transcurría 1940, cuando a pocos metros del Palacio Municipal, en la carrera Carabobo, apenas atravesando la quebrada Santa Elena, se abrió un pequeño taller dedicado a reparaciones eléctricas, este hecho marcaría el comienzo de lo que hoy es Industrias Haceb.

Aunque para Colombia la segunda guerra mundial parecía un asunto lejano, las repercusiones se sentían indirectamente ya que la producción de artefactos metalmecánicos se redujo en todo el mundo ante el incremento del consumo del acero por parte de la industria militar. Y como la importación de electrodomésticos se afectó, el taller, llamado para ese entonces Taller Eléctrico Medellín, comenzó a transformarse también en una pequeña fábrica para la producción de parrillas eléctricas.

Durante muchos años el proceso de desarrollo y fabricación consistió en conseguir aparatos como el que se quería producir, analizarlo, buscar las materias primas, y con la experiencia técnica del taller, resolver las fallas que se presentaban en los productos existentes en el mercado. En esta primera fase la confiabilidad era la exigencia, la labor consistía en desarmar, revisar, estudiar y tratar de hacerlo mejor: equipos para cocción y calentamiento de agua que fueran confiables y que permanecieran en el tiempo.

Ese trabajo lo realizaba inicialmente el propio don José María Acevedo, luego fue una tarea de ayudantes empíricos quienes levantaban plantillas de las partes que se debían fabricar y ensamblar, hasta llegar a hoy cuando la tecnología tiene un papel importante, desde el diseño y la innovación hasta la producción en planta.

Crecer significaba ganar y ganar era sinónimo de invertir, de allí que su política como empresario siempre ha sido reinvertir las ganancias de su negocio en la misma empresa, lo que ha sido un factor de éxito en estos 78 años de consolidación empresarial. Y como crear fue el mejor camino que encontró, durante estos años fueron llegando a su cabeza ideas, el mercado le empezó a pedir otros productos nuevos con el respaldo de la marca que ya era querida en los hogares, y el dinero que iba reinvertiendo le permitió tener recursos y plantas para soportar las nuevas demandas.

A esa primera parrilla que salió al mercado, pero que realmente fue la segunda que hizo porque años antes, hacia 1935, ya se había ingeniado una eléctrica para que su mamá dejara de cocinar con leña, le siguieron otros productos y con ellos líneas completas que atendían las necesidades de cocción, calefacción y refrigeración de las familias colombianas, hasta tener hoy un portafolio que cada vez crece más.

AÑO	EVENTO
1940	Se abrió un pequeño taller dedicado a reparaciones eléctricas. Este hecho marcaría el comienzo de lo que hoy es Industrias Haceb.
1956 – 1959	Se traslada a una planta propia ubicada en el sector de La Bayadera y adopta el nombre de Electricidad Medellín. Allí, el primer producto fabricado fue la cocineta.
1960	Haceb fabricaba nueve de cada diez estufas o calentadores eléctricos que se compraban en Colombia, abastecía 30% del mercado nacional de neveras y 12% de las estufas de gas del mercado.

1966	Ya como una industria consolidada en producción de calefacción, Haceb se trasladó al costado occidental del río Medellín, en esta planta se comenzó la producción de la línea de refrigeración.
1967	Se construye el primer horno continuo de porcelanizado. además, se suman al portafolio modernos modelos de estufas, calentadores eléctricos y neveras convencionales, únicas en el mundo totalmente porcelanizadas.
1973	Se fabrica la primera lavadora modelo LA14, que tuvo la particularidad de ser la única en el mercado porcelanizada por dentro y por fuera.
1983	Haceb adquirió un gran lote en Copacabana, al norte del Área Metropolitana y un año más tarde, construyó allí una planta de refrigeración en la que podrían fabricarse hasta 700 neveras al día.
1985	Se lanzan las neveras convencionales con gabinete interno plástico y aislamiento de poliuretano. Los primeros productos son cubiertas, hornos y campanas para cocinas integrales.
1990	Comienza a producir electrodomésticos a base de gas. A partir de esta década, las instalaciones fueron adecuadas con el propósito de ponerlas a tono con las nuevas necesidades del mercado en materia tecnológica.
1998	Toda la empresa quedó concentrada en Copacabana, siendo el inicio de una fase de modernización de la Compañía, que incluyó la adquisición de tecnología española, alemana y americana.

<p>2010</p>	<p>Salió al mercado Elements, la colección de productos que se hizo en alianza con Daniel Hoyos, diseñador de la marca Divino, y con la Casa Swarovski, que consistió en desarrollar dos novedosas líneas de electrodomésticos: Deseo y Recuerdos. Haceb se convirtió en patrocinador de la pasarela de este joven talento de la moda en la feria Colombiamoda 2010.</p>
<p>2014</p>	<p>Industrias Haceb fue protagonista de la primera línea del diseño vanguardista, y la fusión entre arte y electrodomésticos, gracias a su alianza con la firma italiana Pininfarina.</p>
<p>2017</p>	<p>Un hogar mil historias felices es desde 2017 el eslogan que apalanca el propósito superior de Haceb.</p>

(Haceb - Home, 2017)

2. EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA:

2.1. Objeto Social

Consiste en la producción y comercialización de gasodomésticos y electrodomésticos además de la prestación de servicios de instalación, mantenimiento y reparación de estos.

(Haceb, 2022)

2.2. Misión

Somos personas felices y líderes apasionados que evolucionamos contigo mejorando tu calidad de vida con electrodomésticos, servicios, soluciones integrales, rentables e innovadoras que cuidan el medio ambiente.

(Prezi, 2016)

2.3. Visión

Buscamos enamorar a nuestros clientes. Comprometernos con nuestros grupos de interés. Ser una de las marcas preferidas en la región andina. Desarrollamos alianzas estratégicas, negocios incluyentes, rentables y ofertas sostenibles.

(Prezi, 2016)

2.4. Valores Corporativos

- Humanos
- Cercanos
- Apasionados
- Abiertos al cambio
- Íntegros

(Prezi, 2016)

2.5. Objetivos Estratégicos

- Presentar un producto o una solución adecuada para las familias Colombianas y haciendo de su hogar un hogar feliz. Evaluando muy bien las necesidades y la oferta del mercado actual.
- Hacer como marca Colombiana quiere estar presente en todos los hogares Colombianos, cumpliendo nuestro propósito principal: Familias y Hogares felices.
- Cómo ofrecemos productos de línea blanca que mejoren la calidad de vida de las nuevas dinámicas familiares, complementando el portafolio de productos de la marca.

- La solución no debe existir en el mercado, debe solucionar una necesidad puntual o malestar actual de las familias colombianas, debe tener un mercado potencial y que su fabricación o implementación sea materializable en el plazo de dos años.

(Eafit, 2018)

2.6. Rol Comercial

Es una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de gasodomésticos y electrodomésticos; la empresa los comercializa estos los productos por medio de almacenes propios, almacenes de cadena y también por medio de clientes en el extranjero que se encargan de la distribución en el país de origen del cliente.

3. AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA

3.1. Cargo Desempeñado

Aprendiz Exportaciones

3.2. Perfil de cargo

- Estudiante de Negocios Internacionales o Administración de Empresas
- Conocimientos básicos en Excel
- Inglés básico

3.3. Objetivo del Cargo

Exploración de mercados en los cuales no estamos como distribuidores y construcción de misión comercial

3.4. Funciones para Realizar

- Actualización de sistema de inteligencia de mercados, mercados actuales y mercados objetivos en el exterior.
- Exploración de mercados en los cuales no estamos como distribuidores y construcción de misión comercial
- Apoyo en gestión de solicitud de repuestos clientes Exportaciones.
- Recolección documentación clientes para seguridad en la cadena de suministro.

3.5. Relación con otros Cargos

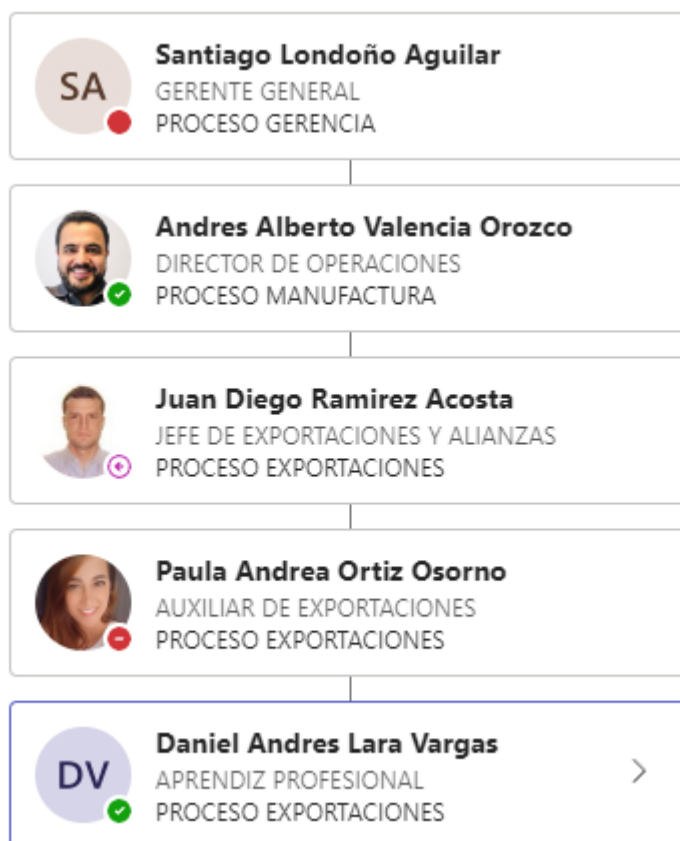


Ilustración 1

Trabajas con

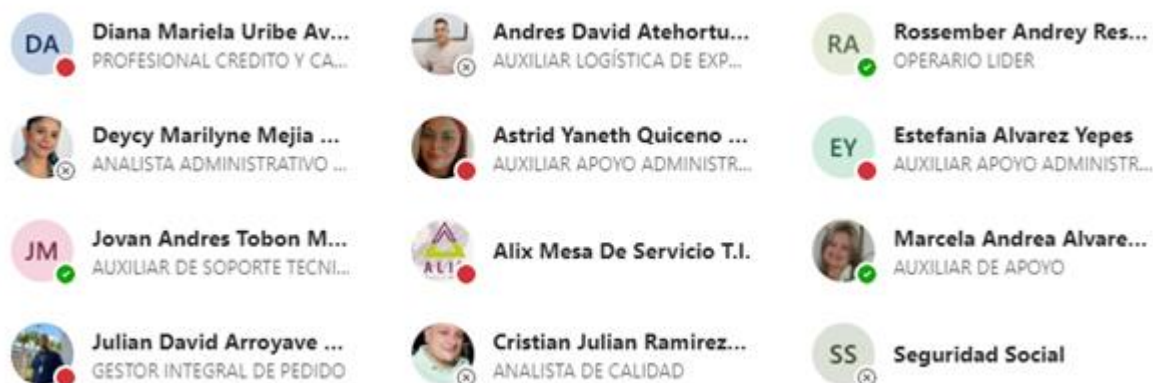


Ilustración 2

Fuente: Teams Empresarial INDUSTRIAS HACEB

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

- **Plataforma SAP:** Se lleva un control del inventario de la empresa para gestionar las solicitudes realizadas por los clientes y también tener un seguimiento de la documentación de los envíos.
- **Plataforma Clap:** Es una plataforma interactiva que capacita a todos los trabajadores de la empresa
- **Equipos:** En el momento de ingreso a la empresa brindan la facilidad de un portátil, mouse y teclado, descansa pies y escritorio, para así trabajar en las mejores condiciones y evitar accidentes laborales.

3.7. Condiciones de Trabajo

- Horario Laboral: 7:00am – 5:00pm.
- Tiempo de Almuerzo: 1h
- Modalidad: híbrida
- Espacio: Casa, Industrias Haceb S.A.
- Salario: 1.300.000

3.8. Entrenamiento

Esporádicamente es capacitado por la líder Paula Ortiz tanto en las instalaciones de la empresa como en la virtualidad, además de que varias capacitaciones de diferentes áreas de la empresa por lo jefes de dichas áreas.

3.9. Competencias

- Inglés básico
- Excel básico

3.10. Responsabilidades

Se debe encargarse de la gestión y seguimiento de los repuestos solicitados por los clientes hasta el momento que sean despachados.

3.11. Deberes

El practicante deberá solicitar y almacenar documentación a los clientes con los cuales se tienen acuerdos comerciales, además de esto, deberá apoyar en lo que su jefe lo solicite.

3.12. Riesgos del cargo

- No llevar una adecuada gestión a los repuestos solicitados, por tal motivo que no le lleguen dichos repuestos al cliente.
- Almacenar de manera errónea la documentación suministrada por los clientes y en el momento de una auditoría, se podrían presentar inconvenientes legales y monetarios

4. Características de la Práctica

4.1. Justificación de la Práctica

La realización de la práctica empresarial en Industrias Haceb S.A. se presenta como una experiencia clave en la formación de Daniel Andrés Lara Vargas como estudiante de Negocios Internacionales. Este proceso no solo le brinda la oportunidad de aplicar los conocimientos teóricos adquiridos en sus estudios, sino que también tiene un impacto significativo en el entorno empresarial en el que se desenvuelve. A continuación, se argumentará la importancia de este proceso de práctica desde dos perspectivas: la aplicación del conocimiento y la contribución social y empresarial.

La práctica profesional actúa como un nexo entre la teoría y la realidad laboral. Durante su tiempo en Industrias Haceb S.A., Daniel ha tenido la oportunidad de aplicar conceptos fundamentales como el análisis de mercados, la gestión de la cadena de suministro y el uso de herramientas tecnológicas. Estos aspectos son vitales para el desarrollo de competencias que, en el futuro, le permitirán enfrentar los retos del mundo empresarial con confianza y preparación.

Por ejemplo, en el contexto del análisis de mercados, Daniel ha podido observar y participar en la exploración de nuevos nichos para la distribución de productos. Este ejercicio práctico no solo refuerza sus conocimientos sobre metodologías de investigación de mercado, sino que también le permite comprender la dinámica del entorno empresarial, incluyendo factores económicos, sociales y culturales que influyen en la toma de decisiones. La experiencia de trabajar con el sistema de inteligencia de mercados de la empresa le ha enseñado a interpretar datos y a generar informes que son esenciales para la formulación de estrategias comerciales efectivas.

Además, la práctica le ha permitido desarrollar habilidades interpersonales y de trabajo en equipo. La interacción con profesionales experimentados y la colaboración en proyectos conjuntos son elementos clave que enriquecen su formación. Estas competencias son imprescindibles en cualquier entorno laboral, donde la comunicación y el trabajo colaborativo son fundamentales para el éxito de los proyectos.

Desde el punto de vista empresarial, la práctica en Industrias Haceb S.A. tiene una importancia significativa. La empresa, reconocida por su compromiso con la calidad y la innovación, se beneficia de la energía y la perspectiva fresca que los aprendices aportan. La participación de Daniel en la exploración de nuevos mercados y en la gestión de la cadena de suministro contribuye directamente a la mejora de procesos y al fortalecimiento de la competitividad de la empresa en un sector altamente dinámico.

Además, es fundamental destacar que la empresa tiene un impacto positivo en la comunidad al generar empleo y ofrecer productos que mejoran la calidad de vida de las familias colombianas. Al formar parte de esta organización, Daniel se siente parte de un proceso que va más allá del ámbito comercial, pues contribuye al desarrollo económico y social del país. La filosofía de Industrias Haceb de reinvertir en la comunidad y en sus empleados refleja un compromiso con la responsabilidad social empresarial, un aspecto que valora profundamente como futuro profesional.

La experiencia adquirida durante la práctica también le ha permitido comprender mejor los desafíos que enfrenta la industria colombiana. Al observar cómo Industrias Haceb navega a través de estos desafíos, ha aprendido la importancia de la adaptabilidad y la innovación como pilares para la sostenibilidad empresarial. Este entendimiento es crucial no solo para su desarrollo profesional, sino también para contribuir de manera efectiva al futuro de la empresa y del sector en general.

Conclusión

En conclusión, la práctica empresarial en Industrias Haceb S.A. representa una oportunidad invaluable para que Daniel Andrés Lara Vargas aplique sus conocimientos, desarrolle habilidades prácticas y contribuya al bienestar social y empresarial. La experiencia adquirida le ha permitido no solo crecer como estudiante, sino también entender la importancia de su rol en el mundo laboral. A medida que continúe su formación, llevará consigo las lecciones aprendidas durante esta práctica, asegurando que cada paso que dé en su carrera esté enraizado en una sólida comprensión tanto del conocimiento teórico como de su aplicación práctica en el contexto real.

4.2. Objetivo General

Es contribuir al fortalecimiento de las capacidades comerciales de la empresa a través de la exploración y análisis de nuevos mercados.

4.3. Objetivos Específicos

- Realizar un análisis detallado de oportunidades y amenazas de los mercados objetivo en los cuales Industrias Haceb S.A. aún no tiene presencia, para definir estrategias de entrada efectivas.
- Actualizar el sistema de inteligencia de mercados mediante la recopilación y análisis de datos relevantes sobre tendencias de consumo, competencia y preferencias de los clientes, para facilitar la toma de decisiones informadas.
- Apoyar en la gestión de solicitudes de repuestos de clientes en el área de exportaciones, asegurando un seguimiento eficiente que garantice la satisfacción del cliente y la optimización de los tiempos de entrega.

- Recolectar de manera organizada la documentación necesaria de los clientes para garantizar la seguridad en la cadena de suministro, la integridad y eficiencia de los procesos logísticos de la empresa.

5. Informe ejecutivo

Este informe tiene como finalidad describir paso a paso las actividades realizadas durante la práctica empresarial en Industrias Haceb S.A. y presentar un análisis de cada uno de los objetivos específicos establecidos. La práctica profesional busca no solo aportar al desarrollo profesional de Daniel, sino también contribuir al crecimiento y mejora de los procesos en la empresa.

- Análisis de Oportunidades de Mercado

Análisis de Oportunidades de Mercado en Panamá, Guatemala y el Caribe

Daniel ha llevado a cabo un profundo análisis de mercado para identificar oportunidades de expansión en Panamá, Guatemala y las islas del Caribe. Este estudio se centra en evaluar el potencial de estos mercados, considerando tanto factores macroeconómicos (crecimiento económico, estabilidad política, políticas comerciales) como microeconómicos (tamaño del mercado, hábitos de consumo, competencia).

Daniel ha realizado una investigación exhaustiva. Este análisis incluye:

- Capacidad adquisitiva: Se evaluará el ingreso per cápita, la distribución del ingreso y el poder adquisitivo de los consumidores en cada país.
- Calidad de vida: Se analizarán indicadores como el índice de desarrollo humano, la esperanza de vida y la tasa de alfabetización para entender el nivel de desarrollo de cada mercado.
- Marcas presentes en línea blanca: Se identificarán las principales marcas de línea blanca que compiten en el mercado, su posicionamiento y las preferencias de los consumidores.
- Almacenes de cadena: Se realizará un mapeo de los principales almacenes de cadena en cada país, evaluando su cobertura, formatos y poder de negociación.

Fuentes de información:

Para obtener información confiable y actualizada, Daniel puede consultar las siguientes fuentes:

- Organismos internacionales: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Cámaras de comercio: Cámaras de comercio de Panamá, Guatemala y las islas del Caribe.
- Asociaciones industriales: Asociaciones de fabricantes de electrodomésticos en la región.

- Estudios de mercado: Estudios de mercado especializados en la industria de línea blanca en la región.
 - Portales de datos: Euromonitor, Statista, GlobalData.
 - Sitios web de los competidores: Páginas web de las marcas Sankey, Nisato, Frigidaire, Hisense y otras marcas relevantes.
 - Actualización de la Base de Datos de Productos
- Continuando con el análisis, Daniel deberá realizar una investigación comparativa de las neveras, poniendo especial énfasis en las marcas competidoras y en las características que las diferencian de los productos Haceb.

Comparativa de productos y análisis competitivo

Una vez recopilada la información, Daniel realizará una comparación detallada de las neveras Haceb con los modelos de la competencia (Sankey, Nisato, Frigidaire, Hisense) en los mercados seleccionados. Esta comparación incluirá:

- Características técnicas: Capacidad, eficiencia energética, materiales, tecnología.
- Diseño: Estética, acabados, dimensiones.
- Precio: Rango de precios y posicionamiento en el mercado.
- Funciones adicionales: Dispensador de agua, hielo, control de temperatura.

Los datos obtenidos se organizarán en una matriz comparativa en Excel para facilitar el análisis y la identificación de fortalezas y debilidades de los productos Haceb frente a la competencia.




	NEVERAS FROST								
IMAGEN									
MARCA	SANKEY	NISATO	SANKEY	FRIGIDAIRE	HISENSE	HACEB	HACEB		
DESCRIPCION	RF3A76G	NRF-215F1ML	RF-9B53R	FRTM20G3HPS	RT80D6WGX	NEY 220 CE TI R2	N 219 CE 1P DA TI		
TIPO	Frost	FROST	FROST	FROST	Frost	FROST	FROST		
LITROS	(207 Litros)		206 litros	-	206 litros	220 lts	220,86 Lts		
PIES CUBICOS	7.3 Pies cúbicos	7 pc3	7.27 pies cúbicos	7 PIES	7.3 CUFT	8 PIES	8 PIES		
VOLTAJE	-	-	-	-	-	-	-		
TIPO GAS REFRIGERANTE	-	-	-	R600	-	R 600 A	R600A		
COLOR	Gris	Blanco	Rojo	COLOR ACEIRO	PLATEADO	TITANIO	TITANIO		
CANT. PUERTAS	2	2	2	2	2	1	1		
DISPENSADOR DE AGUA	no	no	no	No	si	Si	Si		
DISPENSADOR DE HIELO	no	no	no	No	no	-	-		
ICE MAKER INTERIOR	Cubeta Para Hielo	no	Cubetas para hielo	-	no	-	-		
INDICADOR DE ESCARCHA	-	-	-	-	-	SI	-		
MANIJA	Integrada	Integrada	Integrada	Integrada	Integrada	INTEGRADA PLAST	INTEGRADA PLAST		

Ilustración 3

CONTROL DE TEMPERATURA	Manual	Interno	Interno	Interno	Interna	MANUAL	MANUAL
UBICACIÓN DEL CONTROL DE TEMPERATURA	Interno	Manual	Manual	Manual	Manual	INTERNA	INTERNA
LUZ(alojena o led)	alojena	Alojena	alojena	LED	LED	LED	LED
ENTREPAÑOS	Bandejas de Cristal Templado	parrillas de alambrom.	Vidrio templado	vidrio temperado	-	VIDRIO TEMPLADO	VIDRIO TEMPLADO
BANDEJA DE VEGETALES (Control de humedad)	Canastas para vegetales	si	si	SI	si	SI	SI
ANAQUELES AJUSTABLES	-	si	-	Anaquele para latas 2en1	si	SI	SI
MATERIAL DE BANDEJAS	Bandejas de Cristal Templado	-	-	-	-	PLÁSTICO	PLÁSTICO
ALARMA DE PUERTA	no	-	-	-	-	-	-
ALTO	147.3cm	127 cm	-	143 cm	118.11 cm	123,7	122
ANCHO	58.4cm	48.2 cm	-	55 cm	54.99 cm	61,2	61
PROFUNDIDAD	59.05cm	48.2 cm	-	58 cm	54.20 cm	69,2	69
PESO	-	-	-	-	-	35,7	37,8

Ilustración 4

ATRIBUTOS EXTRA	ACCESORIOS, Canastas para vegetales y cubetas para hielo.	-	-	tiene una puerta reversible que se adapta a cualquier espacio	Descongelamiento semiautomático, Amplio espacio interior y distribución modular, iluminación tipo LED de gran alcance, Control de temperatura, Indicador de escarcha.
TIENDA	PRECIO PVP USD	PRECIO PVP USD	PRECIO PVP USD	PRECIO PVP USD	PRECIO PVP USD
DO IT CENTER	-	-	-	-	-
RODELAG	USD 229,99	-	USD 299,00	-	-
RAENCO	-	USD 299,00	USD 299,00	-	-
PHOTURA	-	-	-	-	-
UNICA PANAMÁ	-	-	-	-	-
MULTIMAX	-	-	-	-	-
MISATO	-	USD 299,00	-	-	-
PANAFOTO	-	-	-	USD 299,95	-
NOVEY	-	-	-	-	-
EVISION	USD 239,95	-	-	USD 278,95	-

Ilustración 5

- Gestión de Repuestos y Solicitudes de Clientes

En la gestión de repuestos, se reciben solicitudes de los clientes a través del supervisor, ya sea por correo electrónico o por mensajes de Teams. A partir de estas, se genera una "solicitud de producto" en formato Excel, que funciona como una orden de compra. Esta solicitud se envía por correo electrónico al área de "Proceso Comercial Administrativo" para que elaboren una proforma. Con esta proforma, se envía por correo electrónico y se coordina con el área de "Proceso de Logística" el cubicaje de los repuestos para determinar si pueden incluirse en el próximo cargamento.

Una vez confirmada la inclusión, se solicita la facturación al área de "Proceso de Logística" por medio de correo electrónico. Al obtener la factura, se generan las instrucciones de despacho, que se envían nuevamente por correo electrónico al área de "Proceso de Logística" para garantizar una logística eficiente y oportuna.

- Solicitudes de Documentación Confidencial

Adicionalmente, Daniel se encarga de solicitar por correo electrónico la documentación confidencial necesaria a los clientes para fines de exportación. Esta documentación puede incluir, entre otros, contrato de afiliación con Haceb, RUT, registro de la cámara de comercio e identificación del cliente. Una vez obtenida la documentación, se almacena en una carpeta específica del cliente, creando subcarpetas para cada tipo de documento. Para llevar un control exhaustivo, se actualiza una hoja de cálculo Excel donde se registra la

documentación recibida y pendiente. Este proceso es fundamental para garantizar el cumplimiento normativo y minimizar riesgos legales en caso de auditorías.

Propuesta de Valor

Se propone que se considere la inclusión de los practicantes en diversas actividades dentro de la empresa, lo que contribuiría significativamente a su crecimiento intelectual y laboral. Al delegarles más responsabilidades, se les brindaría la oportunidad de desarrollar habilidades claves que les serán útiles al momento de graduarse y buscar empleo. Esta experiencia les permitirá enfrentar de manera efectiva los diversos retos laborales que se les presentarán en el futuro, preparándolos mejor para el entorno profesional.

6. Aportes a mi Formación Personal

Durante la práctica en Industrias Haceb S.A., se ha tenido la oportunidad de desarrollar habilidades personales que trascienden el ámbito profesional. La experiencia de trabajar en un entorno corporativo ha permitido fortalecer competencias en la gestión del tiempo y la organización, aspectos que son fundamentales en cualquier ámbito de la vida. Además, la interacción con diferentes equipos y departamentos ha enseñado la importancia de la comunicación efectiva y la empatía, habilidades que considero esenciales para las relaciones interpersonales.

7. Aportes a mi Formación Profesional

Desde el punto de vista profesional, la práctica ha muy sido importante para aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad. Se ha podido vincular la teoría con la práctica al participar en el análisis de mercados, la gestión de documentación y el seguimiento de solicitudes de repuestos. Esto ha enriquecido la comprensión sobre el funcionamiento de una empresa y la importancia de cada uno de sus procesos. Asimismo, se ha mejorado en las habilidades en el uso de herramientas tecnológicas, lo cual es fundamental en el mundo laboral actual.

8. Conclusiones

- **Importancia de la Información en la Toma de Decisiones:** A través del análisis de mercados y la actualización del sistema de inteligencia, el estudiante comprendió que contar con información precisa y actualizada es crucial para la toma de decisiones estratégicas en una empresa.
- **Valor del Servicio al Cliente:** La experiencia en la gestión de solicitudes de repuestos me hizo ver cómo un servicio eficiente puede marcar la diferencia en la satisfacción del cliente y, por ende, en la fidelidad a la marca.
- **Aprendizaje de la Cultura Organizacional:** Vivir en el ambiente corporativo de Industrias Haceb S.A. me permitió entender la dinámica de trabajo en equipo y la relevancia de la cultura organizacional en el desempeño diario de los colaboradores.

- **Relación entre Teoría y Práctica:** La formación académica recibida en la universidad me proporcionó herramientas teóricas que pude aplicar en situaciones reales, lo que potenció mi aprendizaje y mi capacidad de resolución de problemas en el entorno laboral.
- **Orientación del Asesor:** La guía y apoyo de mi asesor fueron fundamentales para encaminar mi aprendizaje durante la práctica. Su experiencia y consejos me ayudaron a enfrentar los desafíos con mayor confianza y eficacia, enriqueciendo aún más mi formación integral.

9. Recomendaciones

- **Para la Empresa:** Se recomienda establecer un programa de inducción más estructurado para los practicantes, que incluya una guía sobre las expectativas, los procesos y los recursos disponibles. Esto facilitaría una integración más rápida y efectiva en el equipo, permitiendo que los aprendices contribuyan de manera más significativa desde el inicio de su práctica.
- **Para el Asesor:** Sería beneficioso que el asesor mantuviera una comunicación más constante y regular con los practicantes. Esto podría incluir reuniones semanales para discutir avances, resolver dudas y proporcionar retroalimentación, lo que fortalecería el aprendizaje y la confianza de los estudiantes en su rol dentro de la empresa.
- **Para el Líder de Proceso en la Empresa:** Se sugiere que el líder del proceso implemente un sistema de reconocimiento para los aportes de los practicantes. Este tipo de iniciativa no solo motivaría a los estudiantes a dar lo mejor de sí, sino que también fomentaría un ambiente de trabajo más inclusivo y colaborativo.
- **Para la Universidad y la Coordinación de Práctica:** Es recomendable que la universidad fortalezca la vinculación con las empresas para establecer convenios más claros y efectivos que beneficien tanto a los estudiantes como a las organizaciones. Además, ofrecer talleres prácticos sobre habilidades blandas, como la comunicación y el trabajo en equipo, podría preparar mejor a los estudiantes para enfrentar el entorno laboral.

10. Webgrafía

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

<https://www.eafit.edu.co/innovacion/emprendimiento/Documents/Presentaci%C3%B3n-retro-Haceb-Eafit-2018.pdf>

<https://www.haceb.com/politicas-de-uso-de-datos-personales>

<https://hacebo.sharepoint.com/sites/NotiHaceb/SitePages/Nuestra-Historia.aspx>

<https://prezi.com/uyo5n4lm6jio/industrias-haceb-es-la-empresa-de-electrodomesticos-mas-impo/#:~:text=MISI%C3%93N%3A,Buscamos%20enamorar%20a%20nuestros%20clientes.>