



Informe de intervención de la práctica de contrato de aprendizaje en la empresa
“TERNIUM COLOMBIA S.AS”

Melissa Martinez Restrepo

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables

Administración de Empresas

TERNIUM COLOMBIA S.AS

Fecha de inicio: de Julio de 2023

Fecha de fin: 4 de Julio de 2024

RESUMEN

Universidad Católica Luis Amigó

Melissa Martínez Restrepo

Estudiante de Administración de empresas

La empresa Ternium es una multinacional que fabrica, procesa y distribuye una amplia gama de productos de acero de valor añadido, como chapas galvanizadas y electro galvanizadas, chapas prepintadas, hojalata, tubos soldados y acero laminado en caliente y en frío, así como productos cortados a medida a través de sus centros de servicio. Ternium Colombia se encuentra ubicada en el municipio de Itagüí y allí se desarrolló el periodo de práctica profesional durante el 4 de Julio del 2023 y el 4 de Julio del 2024.

El proceso fue desempeñado en el área de planeamiento comercial, un área transversal a todos los procesos de la empresa donde se tiene en cuenta los indicadores macroeconómicos del país y como estos influyen en el comportamiento de esta. Las funciones de la practicante consisten en realizar estudios de mercado local, realizando informes y presentaciones ilustrativas que se discuten en reuniones mensuales con el fin de analizar la información y facilitar la toma de decisiones.

La experiencia en el desarrollo de la práctica profesional fue muy enriquecedora, hubo un gran crecimiento personal y laboral adquiriendo nuevas habilidades desde el ser y del hacer. Tuvo la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante su carrera profesional en el día a día caracterizándose por su capacidad de proponer, trabajar en equipo, proponer y comunicarse asertivamente.

PALABRAS CLAVE: Acero, Planeamiento, Economía, Indicadores, Habilidades.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION.....	5
2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	6
2.1 Descripción de la empresa	6
3. DESCRIPCION Y UBICACIÓN DEL CARGO QUE DESEMPEÑO.....	10
4. METODOLOGIA	13
4.1 Descripción de procedimientos empleados para realizar la experiencia de práctica.	
5. CASO DE ESTUDIO / PROYECTO DE MEJORA	14
6. DESARROLLO DEL PROYECYO DE MEJORA.....	16
7.RESULTADOS.....	20
8. CONCLUSIONES.....	23
9. RECOMENDACIONES	23
10. REFERENCIAS.....	24

TABLA DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1. Ubicación de la empresa.....</i>	<i>5</i>
<i>Ilustración 2. Estructura organizacional</i>	<i>7</i>
<i>Ilustración 3. Ubicación dentro de la estructura de la empresa.....</i>	<i>10</i>
<i>Ilustración 4. Tabla resumen de la herramienta</i>	<i>18</i>
<i>Ilustración 5. Vista por UEN (Unidad de negocio) de la herramienta.</i>	<i>18</i>
<i>Ilustración 6. Logros obtenidos.....</i>	<i>22</i>

1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se relaciona el proceso de prácticas desarrollado por la practicante. Se identifica la empresa, la actividad económica que realiza e importancia dentro del sector realizando una breve investigación para poner en contexto a sus lectores.

Además, se define detalladamente el área en la cual se llevará a cabo el periodo de prácticas, cuáles son las funciones dentro de ella, la participación de la estudiante, la implementación de sus conocimientos obtenidos durante su formación como profesional, los logros alcanzados durante el periodo de práctica, y el aprendizaje adquirido al finalizar este proceso.

Se menciona también detalladamente el proyecto de practica realizado, donde se hizo una intervención en el área comercial de la empresa mediante una herramienta de mapeo del sector vivienda con el fin de mejorar diferentes indicadores como número de ventas, clientes nuevos, recuperación de clientes y satisfacción. Una gran oportunidad donde la practicante se pudo destacar, relacionarse con altos cargos de diferentes áreas, tener visibilidad dentro de la organización y entregar una herramienta de gran utilidad que actualmente se viene desarrollando con éxito.

A su vez, se plantean conclusiones y recomendaciones acerca de la experiencia obtenida en este recorrido, resaltando cuales fueron las expectativas y las metas en el inicio del proceso y cuáles fueron los logros obtenidos al finalizar su práctica profesional.

2. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 Descripción de la empresa:

Ternium Colombia es una multinacional filiar del grupo Techint, es fabricante y distribuidora de productos de acero. La empresa opera instalaciones de producción en Argentina, México, Brasil, Colombia, Guatemala y Estados Unidos (Ternium, s.f).

2.1.1 Nombre: TERNIUM COLOMBIA S.A.S.

2.1.1.2 Ubicación: Cra 42 #26-18, Itagüi, Antioquia

La empresa se encuentra ubicada en el municipio de Itagüi, por la autopista sur frente al cementerio Montesacro, como se muestra en el mapa otro punto de referencia es la Estación del Metro Sabaneta sentido Itagüi.

Ilustración 1. Ubicación de la empresa.



Fuente: Google Maps.

2.1.2 Actividad:

Fabricación y comercio al por mayor de materiales de construcción, productos metálicos para uso estructural. Ternium es una empresa líder en el rubro del acero que elabora un amplio rango de productos en las Américas. Con 18 centros productivos en Argentina, Brasil, Colombia, Estados Unidos, Guatemala y México, fabrica aceros de alta complejidad para proveer a las principales industrias y mercados de la región. (Ternium, s.f).

2.1.3 Descripción del sector económico:

Pertenece a las empresas del sector primario, obtiene su materia prima de forma directa de la naturaleza. Se trata de un sector industrial muy relevante para la economía mundial que se dedica a extraer y transformar el mineral de hierro. Pertenece también al sector secundario ya que transforma la materia prima extraída de las empresas del sector primario y las convierten en un producto para la construcción. Ternium, con su sólida posición financiera y su huella industrial y comercial única, está bien posicionada para crecer como proveedora de productos de acero de alta calidad para el sector industrial en toda América y para respaldar oportunidades de relocalización y desarrollo industrial. (Ternium, s.f.).

2.1.4 Reseña histórica:

1969: Agostino Rocca establece Propulsora Siderúrgica, una fábrica de laminado en frío de acero plano en Ensenada, Argentina.

1998: En consorcio, Techint gana la licitación de Sidor, principal acerera de Venezuela.

2005: El Grupo Techint adquiere Hylsamex en México y, junto con Siderar y Sidor, da origen a Ternium.

2006: Ternium comienza a cotizar en la bolsa de Nueva York bajo el símbolo TX.

2007: Ternium se consolida en México con la incorporación de Grupo IMSA, y gana presencia en Estados Unidos y América Central.

2010: Adquisición del 56% de acciones Ferrasa, principal distribuidora de acero en Colombia.

2015: Adquisición del 100% de acciones Ferrasa, principal distribuidora de acero en Colombia.

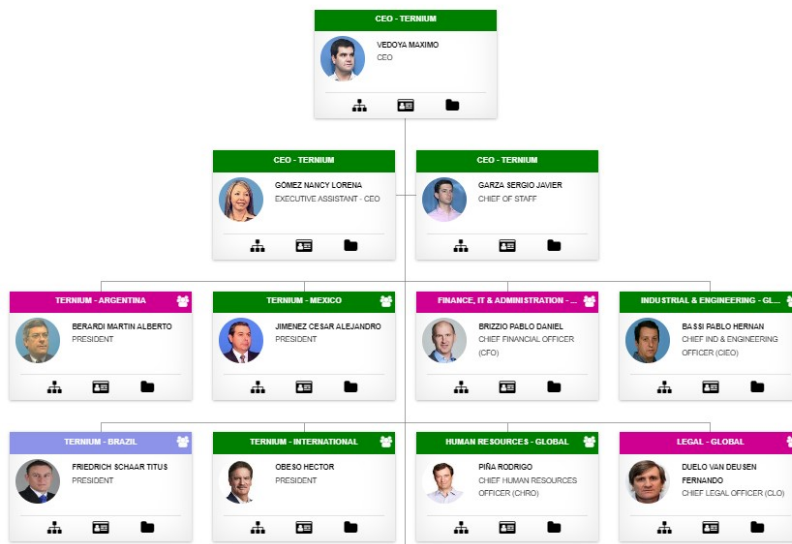
2020: Comienzan a operar líneas de Pintado y Galvanizado en segunda fase de Centro Industrial Ternium en Pesquería.

2023: Ternium anuncia construcción de etapa 3 en Centro Industrial Pesquería, una inversión de \$3,200 MDD. (Ternium, s.f.).

2.1.5 Estructura Organizacional:

En la estructura organizacional de Ternium ubicamos inicialmente al mayor CEO Máximo Vedoya a nivel Global acompañado por otros CEO de diferentes regiones. Además, podemos identificar el presidente de Ternium Internacional Hector Obeso, jefe directo de las áreas comerciales, económicas y contables de la organización.

Ilustración 2. Estructura organizacional



2.1.5.1 Misión:

Nuestra misión es crear valor con nuestros clientes, mejorando la competitividad y productividad conjunta, a través de una base industrial y tecnológica de alta eficiencia y una red comercial global. (Ternium, s.f.).

2.1.5.2 Visión:

Nuestra visión es ser la empresa siderúrgica líder de América, comprometida con el desarrollo de sus clientes, a la vanguardia en parámetros industriales y destacada por la excelencia de sus recursos humanos. (Ternium, s.f.).

2.1.5.3 Valores corporativos:

La seguridad y la salud:

Nada es más importante para Ternium que la salud y la seguridad de todos los que trabajamos en la compañía. Nuestra prioridad es mantener un lugar de trabajo seguro, y promover el bienestar y un estilo de vida saludable.

El medio ambiente:

Estamos comprometidos con alcanzar la excelencia en el desempeño ambiental y energético en todas nuestras operaciones para la protección del ambiente, siendo un ejemplo para nuestras comunidades.

Las personas y la diversidad:

Las personas son el centro de nuestro proyecto industrial y la base de todos nuestros logros. Nuestro objetivo es brindarles oportunidades de desarrollo y de realización de su potencial, promoviendo la diversidad, la equidad y la inclusión, y rechazando cualquier forma de discriminación basada en el género, orientación sexual, etnia, color, edad, religión o creencias políticas.

La transparencia:

La transparencia en la gestión y la comunicación constituye un valor fundamental en la relación con nuestros accionistas, clientes, empleados, proveedores y las comunidades de las que formamos parte. Nos comprometemos a construir una cultura de transparencia e integridad en todo lo que hacemos.

La calidad y la excelencia industrial:

La excelencia y la calidad en nuestros productos, servicios, procesos y el profesionalismo de nuestra gente son nuestra principal ventaja competitiva. Nos enfocamos en la mejora continua de nuestras plantas y procesos y en desarrollar tecnologías y productos de excelencia.

La comunidad:

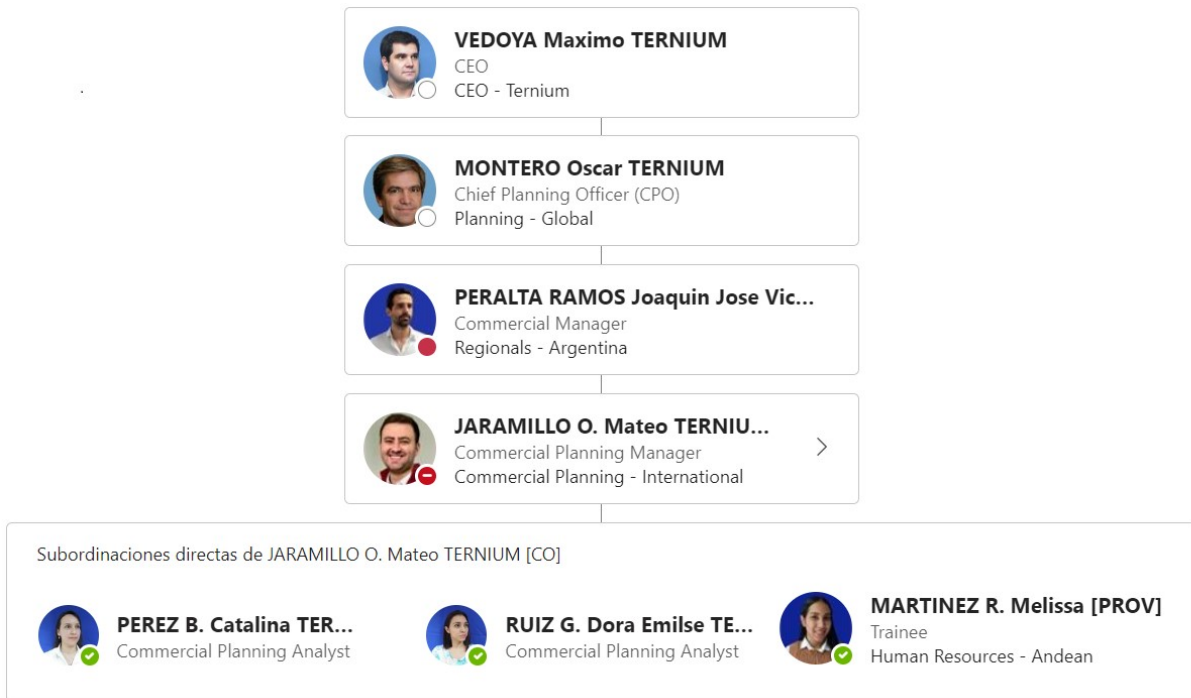
El desarrollo y crecimiento inclusivo de las comunidades donde operamos es una parte fundamental del éxito de nuestro proyecto industrial. Nuestras actividades con la comunidad se centran en la educación y en las oportunidades basadas en el mérito, con especial énfasis en la educación técnica como motor de crecimiento, transformación y movilidad social. (Ternium, s.f.).

3. DESCRIPCIÓN Y UBICACIÓN DEL CARGO QUE DESEMPEÑO

3.1 Nombre y Definición del cargo: Practicante del área de planeamiento comercial. Brindar apoyo al área de planeamiento comercial, específicamente al estudio del mercado local para analizarlo y presentar la información de una manera eficaz y así facilitar la toma de decisiones.

3.2 Ubicación dentro de la Estructura de la Empresa: En la estructura de la empresa ubicamos al jefe del área de planeamiento comercial Joaquin Jose Peralta, área donde se desarrolla el periodo de práctica, el cual está a cargo de Mateo Jaramillo mi jefe directo en compañía de 2 analistas Catalina Pérez y Dora Emilse Ruiz.

Ilustración 3. Ubicación dentro de la estructura de la empresa



3.3 Funciones asignadas:

-Seguimiento y reporte a los siguientes indicadores macroeconómicos del país y del sector construcción: IPP (índice de precios del productor), IPC (índice de precios al consumidor), ICOCED (El Índice de Costos de la Construcción de Edificaciones), ICOCIV (El Índice de Costos de la Construcción de Obras Civiles), Estadísticas del cemento gris, Estadísticas del concreto premezclado, CEED (Censo de edificaciones), PIB (Producto Interno Bruto), ISE (Indicador de Seguimiento a la economía).

-Seguimiento y reporte al sector de vivienda por medio de los indicadores principales que son las lanzamientos, iniciaciones, ventas, desistimientos y rotación de inventarios, estudio de la situación actual del país que afecta estos indicadores.

-Seguimiento y reporte a las importaciones de Varilla y ACP (Ángulos, Canales y Perfiles) de Turquía para analizar los precios a los que está entrando al mercado por medio del Incoterm FOB.

-Realizar una constante investigación y estudio de la situación actual del país que afecta los indicadores reportados y determinar las oportunidades en el mercado.

3.4 Actividad específica del área o departamentos donde trabaja

El área específicamente se conoce como planeamiento, la cual se divide en planeamiento económico y planeamiento comercial, en la primera se realizan proyecciones económicas, análisis y se presentan propuestas para competir en el mercado. Actualmente el proceso de prácticas se realiza en planeamiento comercial, donde se tiene una visión transversal de todas las área y procesos de la empresa con el fin de realizar reportes e informes acerca de su estado y de cómo los diferentes indicadores macroeconómicos del país influyen en el comportamiento interno de la empresa. El practicante brinda apoyo a esta área por medio del estudio de mercado local analizando y presentando la información de una manera eficaz para facilitar la toma de decisiones.

3.5 Tareas que le encomendaron en cada caso

Cada mes el DANE publica el reporte actualizado de los indicadores macroeconómicos del país, una de las tareas es identificar cuál de estos influyen en el comportamiento de la empresa y emitir un informe detallado con gráficas y análisis de estos.

Además, también se genera un reporte muy completo y detallado sobre las estadísticas del sector vivienda, donde se recopila información para comparar los meses anteriores.

En relación con el tema de vivienda, una de las tareas de la practicante es hacer seguimiento al programa de subsidios de vivienda Mi Casa Ya. Ya que de esto depende la iniciación de obras de construcción y por ende las ventas de acero a estas constructoras.

Una de las tareas más recurrentes es el informe de varilla turca, donde se recopila información semanal del precio de diferentes productos de importación para comparar y analizar el mercado actual.

3.6 Relación de la tarea con su formación como profesional

La administración de empresas es una carrera que brinda la oportunidad de adquirir grandes e infinitos conocimientos. El significado de empresa como tal donde se aprende a crear, visualizar y ejecutar, donde se identifican los procesos con el fin de realizar diagnósticos y donde se desarrolla una visión transversal al funcionamiento de una empresa. También, se adquieren conocimientos globales sobre la economía del mundo e indicadores macroeconómicos que mueven la economía de las empresas y del mundo.

Lo anterior permite que la practicante ingrese al mundo laboral con una noción de empresa y de la economía mundial, con gran capacidad de análisis y criterio para identificar y proponer. Particularmente, el área de planeamiento comercial ha potenciado los conocimientos económicos ya que permite que la practicante esté actualizada de la situación mundial y a su vez potencia la capacidad de análisis al darle la oportunidad de relacionar estos indicadores con la empresa en la cual está desarrollando, demostrando sus conocimientos y poniendo en práctica lo aprendido en la carrera profesional.

4. METODOLOGIA

4.1 Descripción de procedimientos empleados para realizar la experiencia de práctica.

FUNCION	PROCEDIMIENTOS	HERRAMIENTA
Seguimiento a los indicadores macroeconómicos del país.	Realizar informes mensuales, según la fecha que el DANE publica los diferentes indicadores y compartirlo con los jefes comerciales.	Excel Power Point DANE
Seguimiento al sector vivienda incluidos los programas de subsidios	Investigación del sector vivienda, el programa de subsidios Mi Casa Ya y la evolución de las iniciaciones de obras. Realizar informes ilustrativos para compartir con el grupo de jefes comerciales.	Excel Power Point MinVivienda
Investigación de importaciones de varilla	Investigar novedades de la Varilla Turca con el fin de actualizar las bases de datos para que el área de compras tome decisiones semanales.	Excel Power Point Plataforma Exiros
Convocatoria trimestral con Galería Inmobiliaria	Organizar reuniones trimestrales con los jefes comerciales y vendedores de cada zona en la cual un asesor de Galería Inmobiliaria (Plataforma del sector inmobiliario) nos presenta las actualizaciones trimestrales del sector vivienda.	Auditorio Excel Galería Inmobiliaria

5. CASO DE ESTUDIO / PROYECTO DE MEJORA

Tipo: Descriptivo

a. Pregunta objeto de estudio:

¿Cómo mejorar los indicadores de ventas en la empresa Ternium Colombia?

b. Descripción del problema:

Durante el periodo de prácticas se observó una falla en el área comercial de la empresa Ternium Colombia: Los vendedores comerciales están distribuidos en diferentes zonas del país, sin embargo, evidenciamos que no se estaban abordando todos los proyectos de vivienda. Por tal motivo, no se están contactando a todas las constructoras del país, desaprovechando la oportunidad de obtener nuevos clientes.

c. Justificación:

Desde el área de planeamiento comercial se diseñó una base de datos en Excel llamada *Mapeo de Edificaciones* una herramienta de soporte para el equipo comercial que tiene como objetivo realizar un seguimiento a las obras que iniciaron recientemente o que están próximos a iniciar con el fin de contactar a todas las constructoras, ofrecer el catálogo de productos, brindar una correcta asesoría y así mejorar las ventas de la empresa. Esta herramienta se actualizará mensualmente con la ayuda de la plataforma Galería Inmobiliaria (Una compañía especializada en generar herramientas para el sector inmobiliario) con la cual tenemos suscripción y podemos acceder a las actualizaciones de los proyectos de vivienda del país. Esto facilitará que cada vendedor o jefe de zona pueda filtrar la información y evidenciar cuales constructoras no han sido atendidas, asignándoles un vendedor para contactarlas.

d. Objetivos

Objetivo General:

Aumentar el indicador de ventas por medio de una herramienta llamada “Mapeo de Edificaciones” que permita realizar un seguimiento detallado a todas las obras de vivienda del país.

Objetivos Específicos:

- Actualizar mensualmente la herramienta por medio de la plataforma Galería Inmobiliaria y la retroalimentación de los jefes comerciales.
- Realizar un seguimiento a las obras que iniciaron recientemente o que están próximos a iniciar por medio de la herramienta.
- Convocar reuniones trimestrales con asesores de Galería Inmobiliaria de cada con el fin de despejar dudas de obras específicas.

e. Alcance:

El proyecto de mejora tiene un gran alcance a nivel del país, ya que se pretende abordar cada uno de los proyectos por zona con el fin de contactar todas las constructoras del país. Para garantizar su ejecución y durabilidad en el tiempo se implementaron las retroalimentaciones mensuales y las reuniones trimestrales. Allí podremos evaluar la efectividad de la herramienta y actualizar las novedades para seguir trabajando sobre ella.

6. DESARROLLO DEL PROYECTO DE MEJORA:

Informe descriptivo:

Durante el periodo de práctica se desarrolló un proyecto de mejora para la empresa, específicamente dentro del área comercial. Es una herramienta de soporte elaborada en Excel llamada *Mapeo de Edificaciones* donde se integra toda la información de proyectos de vivienda a nivel Colombia, esto con la ayuda de la plataforma Galería Inmobiliaria, una empresa de investigación y análisis del sector construcción. Ahí se puede acceder a sus bases de datos con el fin de hacer un seguimiento a las obras que iniciaron recientemente o que están próximos a iniciar, filtrando por las zonas de interés para la empresa, alimentando la herramienta Mapeo de Edificaciones y posteriormente compartiéndola con el equipo comercial para que ellos puedan realizar el respectivo seguimiento de las obras y así mejorar el indicador de ventas.

para asegurar su ejecución una de las funciones principales es realizar una constante retroalimentación para actualizar la base de datos periódicamente. Además, de manera trimestral se realizarán reuniones dirigidas por la practicante con cada unidad de negocio, el jefe de planeamiento comercial y un asesor de Galería Inmobiliaria con conocimiento de la zona que apoyara la reunión realizando una presentación con los análisis de cada proyecto y las novedades que se puedan presentar para iniciar las obras.

Función:

Mapeo de Edificaciones se diseñó para ser utilizada por el área comercial, con esta herramienta cada unidad de negocio podrá filtrar por su zona correspondiente y realizar una visualización junto con su equipo de los proyectos de vivienda a la fecha. Con esta base de datos los vendedores podrán hacer un seguimiento a cada obra, verificar la constructora asignada y así contactarla para realizar una negociación. Además, podrán realizar una estimación de consumo de acero para cada obra, ya que dentro de la herramienta se creó una columna de estimaciones según los m² de cada obra.

Metodología:

El proceso para la implementación de esta herramienta inicio compartiendo una primera versión de la base de datos con el fin de que cada jefe comercial pudiera ingresar analizarla y entenderla. Posteriormente se esperó una retroalimentación del equipo completo para ultimar detalles y dejar una versión final. Esta última versión fue enviada lista para empezar a trabajar, la mayoría de los vendedores comenzaron a contactar clientes y lograron realizar algunas negociaciones. Adicional, se realizaron las primeras reuniones trimestrales, cinco reuniones en total con cada jefe de zona (Norte, Sur, Oriente, Occidente y Construcción) y con 5 diferentes asesores de Galería Inmobiliaria que nos prestaron sus servicios para especificar las novedades de los proyectos en cada zona.

Creación:

La base de datos como tal, esta compuesta por todas las ciudades de Colombia, los proyectos que se realizan en cada zona y su constructora. Acerca del proyecto se encuentra toda la información de interés como fecha de inicio de obra, etapas, tipo de vivienda, etc. Además, se incluyó la unidad de negocio, los vendedores asignados a cada proyecto actualmente y la estimación del consumo de acero según los m², esto con el fin de que el vendedor pueda adelantarse a realizar ofertas que atraigan clientes nuevos.

Ilustración 4. Tabla resumen de la herramienta

Consumo estimado de acero en toneladas
Inicios de obra: Sep 23 a Dic 24

Fecha Inicio Obras (Varios elementos) ▼

Suma de Consumo estimado Ton	Tipo Vis			Total general	
UEN	<input type="checkbox"/> No Vis <input type="checkbox"/> Vip / <input type="checkbox"/> Vis				
Construcción		97.212	19.438	95.793	212.444
No creado		47.312	2.419	16.621	66.351
Centro		24.178	707	21.878	46.763
Sur		19.260	3.929	22.686	45.876
Norte		18.306	5.519	9.931	33.755
Occidente		14.773		5.087	19.860
Centro-Construcción		2.117	1.212	3.126	6.454
CSI		2.762		1.708	4.469
Norte-Construcción		2.022		1.283	3.306
Total general		227.942	33.224	178.113	439.279

Ilustración 5. Vista por UEN (Unidad de negocio) de la herramienta.

Pos. (Todas) ▼

Suma de Consumo					Total	
UEN	Vendedor	Constructor	Ciudad	Proyecto	Fecha Inicio Obras	Total
Construcción						416.213
No creado						131.826
Centro						88.109
Sur	Julio Wilson Aponte	Buenavista Const. F	Cali	Parques De Pangola	1/01/2023	0
		Comfandi	Cali	Anturios - Ciud. Las Vega	1/01/2024	0
				Gardenias - Ciud. Las Veg	1/08/2024	306
				Laureles - Ciud. Las Vega:	1/11/2024	163
		Const. Melendez	Cali	Aguamarina - Ciud. Mele	1/11/2024	224
				Campos de Pangola - Mir	1/01/2024	393
				Cobalto - Ciud. Melendez	1/04/2024	386
				Cuarzo - Ciud. Melendez	1/01/2024	366
					1/05/2023	122

6.1 Conclusiones del proyecto

La herramienta *Mapeo de Edificaciones* Tuvo gran acogida por el equipo comercial, desde la primera versión los vendedores comernzaron a filtrar por su respectiva unidad de negocio (zona asignada) para verificar cuales proyectos no estan siendo atendidos y contactar la constructora.

Se lograron hacer algunas negociaciones con diferentes constructoras, ya que el resto eran clientes de otras empresas siderurgicas. Sin embargo, lo mas importante fue que se logró tener una vision clara y macro de todos los proyectos de vivienda del pais, lo cual facilitará futuras ventas.

6.2 Recomendaciones del proyecto

Se recomienda al siguiente practicante continuar con el proyecto *Mapeo de Edificaciones*, desde planeamiento comercial podemos garantizar la utilización de esta herramienta y la correcta actualización de la información, es necesario darle un uso continuo para ver resultados a futuro.

7. RESULTADOS

7.1 Competencias del saber o del hacer desarrolladas en la empresa

La practicante pudo adquirir diferentes competencias tanto técnicas como administrativas. Desde el hacer, alcanzó un mayor nivel en las herramientas ofimáticas, agilidad en la elaboración de procesos, manejo de herramientas tecnológicas, capacidad para desenvolverse en un entorno gerencial y habilidad para trabajar bajo presión.

Desde el saber, el área de planeamiento comercial brinda la oportunidad de conocer el mercado, aprender cómo funcionan los indicadores macroeconómicos del país, análisis de gráficas y relacionamiento de datos. Además, la practicante fortaleció sus conocimientos sobre administración de empresas, ya que esta área es transversal a la empresa y te obliga a pensar, analizar y tomar decisiones.

Adicional a esto, la empresa proporciona una herramienta llamada Ternium University donde se ofrecen cursos de todo tipo. La practicante realizó algunos cursos y participó en algunos programas con el fin de potenciar sus conocimientos y mejorar la ejecución de sus funciones dentro del área.

7.2 Aportes a la empresa

La practicante representa un gran apoyo para el área de planeamiento comercial ya que se apropió de temas y funciones de los cuales no necesito apoyo o supervisión, lo que permitió optimizar tiempo en los procesos del área haciéndose cargo de estas actividades.

En cuanto a ser un apoyo para el área, la practicante también tuvo la oportunidad de realizar el reemplazo de dos compañeras del área al momento de sacar sus vacaciones, realizando sus actividades, actualizando sus bases de datos y dejando todo al día para el momento en que las compañeras retomaran su trabajo, lo que significó también un aprendizaje extra dentro de su proceso.

Adicional, la practicante propuso algunos cambios y mejoras dentro de los procesos del área, se actualizaron formulas, bases de datos y plantillas para realizar informes de manera más ágil y eficiente.

Finalmente, el proyecto de grado “Mapeo de Edificaciones” significó un gran apoyo para el área comercial de la empresa y para mejorar indicadores de ventas, uno de los más grandes aportes ya que le facilitó al área realizar el seguimiento a los proyectos de vivienda y un plus de este proyecto fueron las reuniones trimestrales dirigidas por la practicante.

7.3 Logros

Durante este proceso, la practicante tuvo una gran oportunidad al pertenecer al área de Planeamiento Comercial, ya que es un área de gran exposición donde todo el equipo tiene la oportunidad de mostrarse, exponer y participar en las reuniones gerenciales que se realizan al cierre de cada mes donde se encuentran los grandes cargos y altos mandos de toda la empresa. Allí pudo presentar los temas de los cuales se hizo cargo durante el periodo de práctica, interactuando con toda la sala, dándose a conocer y realizando excelentes presentaciones por las cuales fue felicitada cada mes.

Otros logros obtenidos:

- La practicante recibió felicitaciones escritas por parte de los jefes acerca de su desempeño en las reuniones gerenciales.
- Mejoró su hoja de vida personal y su trayectoria dentro de la empresa con la realización de cursos como: Excel y Power Bi.
- Participó y obtuvo un reconocimiento en el programa: Círculos Lean In Together Ternium Multiculturales. Acerca de la inclusión

Ilustración 6. Logros obtenidos



7.4 Dificultades

Uno de los mayores retos para la practicante fue enfrentarse por primera vez a un entorno desconocido, una multinacional del sector siderúrgico de la cual no tenía ningún conocimiento previo en cuanto a funcionamiento y materia prima. Fue difícil aprender nombres de materiales, planta, maquinaria, procesos y dimensionar la cantidad en toneladas y grandes cifras.

Además, también fue complejo ingresar a un área donde exigen día a día poner en práctica conocimientos administrativos para realizar análisis del mercado y tomar decisiones importantes para la empresa.

8. CONCLUSIONES

Fue un maravilloso camino, un proceso muy gratificante en el cual se aprende a superar el miedo de ingresar a un entorno laboral por primera vez, donde se crece personal y profesionalmente. Es impresionante mirar un año hacía atrás recordar la estudiante que salió de la universidad con todos sus conocimientos listos para ser parte de una empresa y luego hacer un comparativo con la practicante que ahora está finalizando su proceso de práctica, llena de nuevos conocimientos y experiencias lista para convertirse en una gran profesional que podrá ser parte fundamental de una organización y cumplirá sus metas paso a paso. Puedo concluir también, que la Universidad Católica Luis Amigó forma excelentes profesionales y seres humanos, los prepara muy bien para enfrentarse al mundo real y logra que cada paso recorrido sea inolvidable.

9. RECOMENDACIONES:

Por la experiencia adquirida en la practica se puede concluir que unas de las características mas importantes de un practicante son las habilidades blandas como trabajo en equipo, comunicación, liderazgo y relaciones interpersonales, con estas bases el practicante se puede abrir camino para adquirir los conocimientos técnicos y habilidades del proceso. Por tal razón, se recomienda a la universidad hacer énfasis en estos temas con el fin de preparar mejor al estudiante para enfrentarse a un entorno laboral.

La experiencia en al proceso fue muy agradable, el ambiente laborar, el área y las funciones a desarrollar permitieron que la practica de la estudiante fuera de gran aprendizaje, crecimiento personal y laboral. Sin embargo, desde el área de recursos humanos los practicantes no tienen buena acogida ni participación en las actividades de la empresa, se le excluye de temas como: Charlas, actividades, obsequios, entrega de periódicos, fiesta de fin de año, participación en rifas y demás.

Estas pequeñas acciones pueden hacer sentir al practicante poco incluido o no perteneciente a la empresa. Se recomienda al área de recursos humanos integrar a los practicantes en cualquier actividad que se integren los demás colaboradores. Considero que la cantidad de practicantes es mínima y la inclusión de ellos en todas las actividades no representa un mayor incremento económico para la empresa.

10. REFERENCIAS

Intra. (2024, mayo). TerniumHoy. Sitio Web. <https://intra.ternium.net/colombia>