

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL -
CORFERIAS



MARIA PAULA MOSQUERA DAZA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2016

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
CORFERIAS

MARIA PAULA MOSQUERA DAZA

Informe final de práctica presentado como requisito para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales

Asesor:

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR
Profesional en Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2016

Autoridades Académicas**P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O. P.**

Rector General

P. MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O. P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICÁ GAMBOA O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS
Decano de Facultad de Negocios Internacionales

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR
Director Trabajo de Grado

PAOLA ANDREA CELIS CAJICA
Jurado

EDISON ORLANDO GARZÓN CESPEDES
Jurado

Villavicencio, Octubre 2016

Tabla de contenido

	Pág.
Glosario.....	8
Resumen.....	9
Introducción	11
1. Objetivos.....	12
1.1. Objetivo General	12
1.2. Objetivos Específicos	12
2. Datos relevantes de la compañía	13
2.1. Nombre y descripción	13
2.2. Sector de la empresa.....	14
2.3. Misión.....	14
2.4. Reseña histórica.....	14
2.5. Portafolio de productos y servicios	16
3. Contrato	17
3.1. Tipo de contrato	17
3.2. Funciones específicas del contrato	17
4. Gestión del cargo	18
4.1. Posición del cargo	18
.....	18
4.2. Funciones específicas del cargo	19
4.3. Recursos para desarrollar el cargo	23
4.4. Indicadores para medir la gestión realizada	23
5. Aportes de la gestión realizada.....	24
5.1. Impactos de la gestión	24
Conclusiones	25
Recomendaciones	26
Referencias.....	27

Índice de figuras

	Pág.
Ilustración 1. Estructura Organizacional Corferias.....	18
Ilustración 2. Organigrama empresarial.....	19
Ilustración 3. CRM.....	20
Ilustración 4. Push mail Belleza y Salud 2016	22
Ilustración 5. Rueda de Negocios Belleza y Salud 2016	23

Índice De Tablas

Tabla 1: Responsabilidades del cargo.....	19
---	----

Glosario

CORFERIAS: Centro internacional de Negocios y exposiciones, sociedad comercial dedicada a la realización de eventos feriales. Ofrece la estructura ferial y la gestión del evento.

CRM: una estrategia de aplicación que sirve para organizar y sincronizar las ventas, los procesos de marketing, el servicio al cliente y el soporte técnico. Así, la solución CRM abarca tres áreas clave: el soporte al cliente, la gestión de campañas de marketing y la gestión del equipo de ventas.

AGENDAMIENTO/RUEDA DE NEGOCIOS: Es un instrumento que se ofrece como servicio complementario a los expositores vinculados en la muestra comercial en el marco de la ferias especializadas desarrolladas por CORFERIAS, con el objetivo de crear una bolsa de contactos efectivos que permita a los empresarios del sector realizar encuentros personales con compradores internacionales, para generar negocios, acuerdos y transacciones. (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

VISITANTE INTERNACIONAL: Cualquier persona natural que visite las ferias de la corporación.

COMPRADORES INTERNACIONALES: Empresarios internacionales del sector correspondiente dependiendo de la feria los cuales cumplen con un perfil específico (importadores, distribuidores, comercializadores) los cuales son convocados a las diferentes ferias para que realicen compras empresariales, hagan contactos de negocios o se capaciten en las áreas de su sector.

Resumen

Con el propósito de cumplir el requisito de opción de grado, me vinculé con CORFERIAS el 1 de Febrero de 2016 bajo la modalidad de Contrato a término fijo no superior a una año, en la entidad estuve 6 meses como está estipulado, durante este período trabajé para la Dirección de Negocios Internacionales, con la Jefatura de la misma área.

Al trabajar para esta área tenía más de un jefe, entre ellos estaba el Jefe de negocios Internacionales, la Profesional de Negocios Internacionales, y los 3 Analistas Internacionales, con los cuales trabajé en el cumplimiento de las funciones que se me asignaron entre las cuales se encontraban: Convocatoria de compradores y expositores internacionales, prospección de expositores internacionales, traducción de textos, protocolo - recibimiento de visitantes extranjeros, traducción simultánea, desarrollo - agendamiento de negocios, desarrollo - Rueda de negocios, acompañamiento y soporte a las entidades aliadas y visitantes extranjeros.

Gracias a esta experiencia y a las labores que se me asignaron, aprendí a trabajar bajo las exigencias de un superior, en este caso 5 superiores, a trabajar en equipo, y además de esto se me dio la oportunidad de tener a cargo una de las ferias organizadas por la entidad. En lo referente a mis funciones, también aprendí a trabajar bajo presión, con plazos y metas estipuladas y a tener confianza, defender y dar valor a lo que hago y a lo que sé.

Palabras Clave: Compradores internacionales, Agendamiento/Rueda de Negocios, Corferias

Abstract

With the purpose of fulfil the requirement for my degree option, I joined CORFERIAS on February 1st of 2016 under the modality of a fixed-term contract not exceeding one year, I worked in the company for 6 months as stipulated, during this term a worked for the International Business Management, with the leadership of the same area.

By working for this area I had more than a boss among them they were the International Business Manager, the International Business Professional and the 3, International Buyers Analysts, with which I worked in the accomplishment of the functions assigned to me among which were: Buyers and exhibitors call, prospecting of international exhibitors, Text Translation, protocol – reception of international visitors, simultaneous translation, development of the Business Scheduling/Matchmaking, accompaniment of partner organizations.

Thanks to this experience and the tasks assigned to me, I learned to work under the demands of a superior, in this case 5, to work in teams, and besides they gave me the opportunity to lead one of the fairs organized by the company. Concerning my duties I also learned to work under pressure, deadlines and set goals, and to have confidence in myself and give value to the things I do and to what I know.

Key words: International Buyers, Business Scheduling/Matchmaking, Corferias

Introducción

El presente informe pretende dar a conocer el proceso, la experiencia adquirida y el resultado final de lo que ha sido la experiencia como practicante en el área de negocios internacionales en el Centro internacional de negocios y exposiciones de Bogotá – Corferias.

Se hará un informe detallado de la experiencia adquirida, empezando con una breve historia de la empresa, sus objetivos y su enfoque internacional, luego el proceso de selección para aplicar a las practicas, pasando por todas la experiencias laborales tenidas en los 6 meses de duración de la práctica, así como los conocimientos ganados, terminando con las conclusiones y algunas recomendaciones pertinentes.

1. Objetivos

1.1. Objetivo General

Dar a conocer a través de este informe el desarrollo, la experiencia laboral basada en los conocimientos y habilidades aprendidas en mi proceso de formación profesional, además de los conocimientos adquiridos de mi práctica profesional como practicante del área de negocios internacionales en El centro internacional de negocios y exposiciones de Bogotá – Corferias y de cómo obtuve herramientas para mi crecimiento profesional y para fomentar de la organización.

1.2. Objetivos Específicos

- Optar por el título como Profesional en Negocios Internacionales
- Adquirir experiencia laboral.
- Ganar experiencia trabajar bajo personal al mando.
- Aprender a trabajar con plazos y metas establecidas.
- Emplear los conocimientos y habilidades adquiridas durante los años de aprendizaje de la carrera.

2. Datos relevantes de la compañía

2.1. Nombre y descripción

Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá – Corferias



El Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, es una sociedad de carácter privado, que impulsa el desarrollo industrial, social, cultural y comercial en la Región Andina, Centroamérica y el Caribe. Su principal accionista es la Cámara de Comercio de Bogotá, entidad que representa los intereses del sector empresarial y de la sociedad en general.

Con más de 60 años de experiencia, Corferias, busca estrechar los vínculos de cooperación entre Colombia y la comunidad mundial a través de la organización de ferias, exposiciones, eventos y convenciones, propiciando la generación de contactos cualificados entre visitantes y expositores en un recinto operado bajo estándares internacionales. Igualmente, promueve y organiza la participación de Colombia en ferias y exposiciones que se realicen en el extranjero, y participa como socio de empresas que tengan el mismo objetivo en pro de fomentar el desarrollo industrial o comercial del país. (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

Ejes estratégicos

Modernización: El Plan de Modernización de Corferias hace un alto énfasis en tres elementos esenciales para el desarrollo de la actividad ferial y de negocios: La Planta Física, la Plataforma Tecnológica y el mejoramiento continuo de sus procesos.

Internacionalización: Rediseñando y modernizando los eventos feriales actuales apoyados en una excelente gestión de compradores internacionales, con el patrocinio de la Cámara de

Comercio de Bogotá y garantizando una expectativa de negocios efectivos a través de la Rueda de Negocios.

Adicionalmente, el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá, Corferias, está comprometido con la estructuración de un Plan de Negocios para la realización de congresos y convenciones internacionales. Un ejemplo de ello, es el III Congreso Mundial de Servicios que, en su tercera versión, se desarrolló en la ciudad de Bogotá presentando una completa agenda académica y la participación de más de 40 expertos internacionales en el desarrollo del sector servicios.

Innovación: El objetivo de la internacionalización de la actividad ferial, conlleva a la formulación de estrategias a través del desarrollo de alianzas con: entidades públicas y privadas, organismos multilaterales, operadores feriales internacionales, redes de distribución en el exterior y, un fuerte apoyo en campañas de comunicaciones y divulgación. (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

2.2. Sector de la empresa

Servicios.

2.3. Misión

Somos una empresa que, mediante la realización de ferias, exposiciones y eventos, proporciona contactos cualificados entre expositores y visitantes, para satisfacer sus necesidades comerciales, culturales y sociales, dentro de un marco de productividad. Lideramos la actividad ferial en Colombia, fomentamos el intercambio nacional e internacional y contribuimos al desarrollo del país. Nuestro equipo humano competente y un recinto calificado generan satisfacción a clientes, usuarios y accionistas. (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

2.4. Reseña histórica

Corferias fue fundada el 8 de junio de 1954 por decreto 1772 por capital mixto entre el Ministerio de Fomento de Colombia y la Asociación (ACOPI). En su momento el gerente general fue Jorge Reyes Gutiérrez.³

El Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá, Corferias, abrió sus puertas el 29 de Octubre del mismo año, cuando se inició la primera Feria de Exposición Internacional, la cual se convertiría en la Feria Internacional de Bogotá, Exposición Industrial.

Desde 1954 Corferias tiene como propósito unir a las economías, dar una buena imagen de Colombia e impulsar el desarrollo de la industria nacional, de allí su interés en acondicionar cada vez más su infraestructura a los estándares internacionales.

En el año 1955 se realizó con éxito la primera feria internacional agropecuaria y se llevó a cabo la segunda versión de la Feria Internacional de Bogotá contando con la presencia de más de 20 países. Luego en 1960 se llevaría a cabo la primera feria de exposición de la industria de la construcción.

En el año 1969 Corferias junto con las ferias internacionales de lima, Santiago de Chile y el salvador fundaron la Asociación de Ferias de América con el propósito de reunir a las principales ferias internacionales latinoamericanas para impulsar la actividad ferial de la región.

En el año 1972 después de 18 años de haber firmado con Ferrocarriles Nacionales el contrato de arrendamiento del recinto ferial, Corferias se convirtió en propietario de los 104.904 metros cuadrados del terreno.

Con base en su plan de desarrollo Corferias inició un importante proceso de transformación arquitectónica que se implementó a lo largo de un periodo de 12 años (1992-2004)

Entre 1990 y 2004 la actividad ferial aumento de 4 ferias al año a una cifra record de 30 ferias, en el 2006 Adres López Valderrama se posesionó como el Presidente Ejecutivo de Corferias y definió una nueva estrategia organizacional enfocada en los ejes de, innovación, modernización, internacionalización, servicio al cliente y proyección social y ambiental.

En el 2007 Corferias fue declarada como Zona Franca Permanente Especial , en el 2010 la corporación había logrado duplicar su portafolio de ferias a 54 y finalmente en el año 2013 Andrés López Valderrama fue elegido como Presidente de la UFI (Unión de Ferias Internacionales). (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

2.5. Portafolio de productos y servicios

- **Operación de ferias:** Como Operador Profesional de Ferias en Colombia y los países de interés del Alianza del Pacífico Latinoamericano, diseñamos, asesoramos y ejecutamos conceptos innovadores, que partiendo de un profundo conocimiento del mercado y una disciplina de intimidad con los clientes, permiten satisfacer las necesidades de (i) contactos de negocios e interacción, (ii) acceso al conocimiento y la innovación y, (iii) mercadeo y comunicación.
- **Gestión de espacio e infraestructuras:** Promovemos, desarrollamos y administramos espacios e infraestructura propia, concesiones o delegaciones para la realización de ferias, eventos y convenciones en Colombia y los países de interés del Alianza del Pacífico Latinoamericano, buscando consolidar plataformas funcionales y destinos atractivos, efectivos, sostenibles y de clase mundial para la generación de contactos, la promoción del comercio y el desarrollo de turismo corporativo y de negocios.
- **Realización de eventos y prestación de servicios:** Ofrecemos un portafolio de servicios integrado para el desarrollo de ferias, eventos y convenciones, desde su concepción hasta su realización. Proponemos y ejecutamos ideas novedosas de acuerdo con las necesidades del cliente. La plataforma de servicios básicos y de valor agregado representa una solución de excelencia y última tecnología para la realización de cualquier tipo de eventos, garantizando que éstos sean una experiencia única e innovadora. (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

3. Contrato

3.1. Tipo de contrato

Contrato a término fijo no superior a un año con un salario mensual de 1.100.000 pesos.

3.2. Funciones específicas del contrato

Realizar la convocatoria de compradores internacionales para promocionar su participación en cada uno de los eventos de la Corporación a través de las campañas, con el propósito de apoyar la realización de negocios y la construcción de relaciones comerciales.

4. Gestión del cargo

4.1. Posición del cargo

Área: Negocios Internacionales

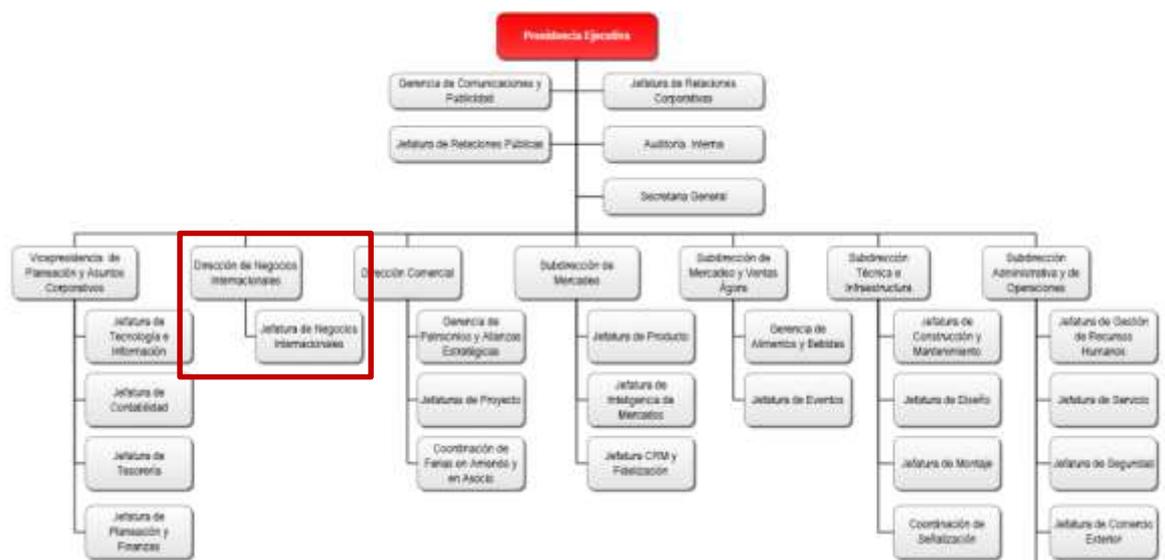
Cargo: Agente Internacional bilingüe

Ilustración 1. Estructura Organizacional Corferias



Fuente: Pantallazo tomado por el autor.

Ilustración 2. Organigrama empresarial



Fuente: Pantallazo tomado por el autor.

4.2. Funciones específicas del cargo

Dentro del cuadro de macro-proceso que maneja Corferias, el área de negocios internacionales se ubica en el macro-proceso de negocios que se encarga del conocimiento del cliente, mercadeo y diseño de productos y servicios.

Tabla 1: Responsabilidades del cargo

RESPONSABILIDADES DEL CARGO		
No	FUNCIÓN – QUE HACE	RESULTADO – PARA QUE LO HACE
1.	Realizar y recibir llamadas, dando información telefónica clara y precisa, siguiendo los parámetros dados para cada campaña por el Profesional de Negocios Internacionales, Analista Rueda de Negocios y demás personas que intervengan en la capacitación.	Lograr que se hagan los contactos adecuados entre la oferta y la demanda
2.	Clasificar prospectos de acuerdo a los objetivos de cada convocatoria y/o campaña. Y si se hace necesario apoyar en actividades de investigación.	Obtener la información necesaria para que se hagan los contactos adecuados
3.	Capturar y digitar información siguiendo las normas establecidas por el Contact center para tal fin.	Tener la información adecuada en bases de datos para establecer los contactos apropiados
4.	Cumplir con la meta diaria de llamadas asignadas por el Coordinador Profesional de Negocios Internacionales y/o Analista Rueda de Negocios.	Tener un nivel de contactos adecuado
5.	Prestar los servicios de empaque de correo, y demás labores que se deriven de las actividades del Contact Center y del área.	Cumplir con los compromisos de la subdirección

Fuente: Tabla tomada Cintegra (intranet- corferiaGs)

Como Agente internacional bilingüe algunas otras de las funciones representaron:
Convocatoria de compradores profesionales internacionales y prospección de expositores internacional controlado a través de la herramienta CRM.

Ilustración 3. CRM



Fuente: Pantallazo tomado por el autor

Desarrollo - Rueda/Agendamiento de negocios:

El propósito del agendamiento es contribuir a la integración empresarial del sector, en la Región Andina Centroamérica y el Caribe, Estados Unidos y Europa, facilitando oportunidades de negocios a empresarios e instituciones en general.

¿Cómo funciona?

El Agendamiento de Negocios se realiza a través de encuentros entre potenciales demandantes y oferentes con el objeto de concretar negocios para el corto, mediano y largo plazo. Los demandantes y oferentes podrán seleccionar y elaborar su agenda de acuerdo con sus intereses. En agendamiento se desarrollará en los stands.

Los organizadores proporcionan los medios para que estos encuentros se generen, pero el éxito de las negociaciones y el cumplimiento de las mismas son responsabilidad exclusiva de las partes involucradas. Cada empresa es autónoma en el manejo y programación de su agenda.

Sus beneficios:

Los participantes en el Agendamiento de Negocios recibirán los siguientes beneficios: Establecimiento de múltiples contactos y relaciones directas con representantes de empresas, instituciones y organizaciones nacionales e internacionales de su interés, de manera rápida y eficiente.

Posibilidad de dinamizar actividades comerciales, incrementando el mercado objetivo.

Por realizarse dentro del marco de la muestra comercial, podrá tener mayor acercamiento con el oferente y sus productos (demostraciones).

La sala VIP donde tendrán los siguientes servicios:

- Información general sobre el evento.
- Áreas de descanso y café.
- Módulos con acceso permanente a internet.

Servicio de guías que lo apoyarán en la ubicación dentro del recinto ferial y toda la información que usted requiera sobre la feria o el agendamiento de negocios. (Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, 2016)

Acompañamiento y soporte a las entidades aliadas y visitantes extranjeros

Protocolo - recibimiento de visitantes extranjeros.

Traducción simultanea

Traducción de textos.

Ilustración 4. Push mail Belleza y Salud 2016



XV Belleza y Salud conferías 2016
Del 17 al 21 de agosto
www.feriabellezysalud.com

Lo invitamos a participar en la celebración más grande en torno a la belleza y la salud en Colombia y el evento líder del sector en la Región Andina.

Con cerca de 9.256m2 de muestra comercial, del 17 al 21 de agosto de 2016, más de 350 expositores y 58.000 visitantes se darán cita en el evento más representativo del sector, permitiéndoles establecer y fortalecer sus relaciones comerciales gracias a las novedades y los contactos cualificados inmersos.

Belleza y Salud 2016, será el escenario que reunirá los últimos productos, tendencias y avances, relacionados con la belleza integral para la mujer y el hombre actual.



XV beauty and health conferías 2016
August 17th to 21st, 2016
www.feriabellezysalud.com

Join the largest celebration of the beauty and health industry in Colombia August 17th - 21st

The Beauty and Health trade show is the main showcase of promotion for national and international brands related to the cosmetic and toiletries industry.

BENEFITS FOR EXHIBITORS:

- Opportunity to enter the Latin American market
- Direct interaction with potential buyers
- Increase brand recognition
- Access to a suitable space to strengthen your business relationships and find strategic partners for your company

BELLEZA Y SALUD EN CIFRAS

PARTICIPACIÓN DE EXPOSITORES AÑO TRAS AÑO

2013	279 Expositores
2014	304 Expositores
2015	351 Expositores

PROCEDENCIA DE EXPOSITORES INTERNACIONALES

Colombia	17%	EE.UU.	8%
México	17%	India	8%
Brasil	17%	Indonesia	8%
Canadá	11%	Chile	8%
Panamá	8%		
España	8%		

Sectores participantes:

- Cosmética, cuidado personal y de la piel
- Estética, medicina, laser y spa
- Peluquería profesional
- Cuidado integral
- Salud y bienestar
- Fitness y productos naturales

2015 FACTS AND FIGURES

EXHIBITORS PARTICIPATION

2013	279 Exhibitors
2014	304 Exhibitors
2015	351 Exhibitors

INTERNATIONAL EXHIBITORS ORIGIN

Turkey	17%	EE.UU.	8%
Mexico	17%	India	8%
Brazil	17%	Indonesia	8%
Canada	11%	Chile	8%
Panama	8%		
Spain	8%		

Participating Sectors:

- Cosmetics, personal and skin care
- Health and Wellness
- Aesthetics, laser medicine and SPA
- Comprehensive Care
- Fitness and natural products
- Professional Hairdressing

Contáctenos para mayor información:

Cesar Giovanni Gómez	Analista de Compradores Internacionales 3810000 Ext. 5403 - cgomezg@conferias.com
María Paula Mosquera	Asesor Internacional 3810000 Ext. 5401 - mmosquera@conferias.com

Contacts:

Cesar Giovanni Gómez	International Buyers Analyst 3810000 Ext. 5403 - cgomezg@conferias.com
María Paula Mosquera	International Representative 3810000 Ext. 5401 - mmosquera@conferias.com

Apoyan



Organiza



Contáctenos: [f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [g+](#) [m](#)

Descargue el App de Conferías y envíenos sus requerimientos de los ferias y eventos.

With the support of



Organized by



Contáctenos: [f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [g+](#) [m](#)

Download Conferías app and get updated information of our trade shows and events.

Fuente: Pantallazo tomado por el autor.

Ilustración 5. Rueda de Negocios Belleza y Salud 2016



Fuente: Pantallazo tomado por el autor

4.3. Recursos para desarrollar el cargo

Los recursos con los que se cuenta para el cargo son los conocimientos, el acompañamiento y la supervisión de quienes están a cargo, para de esta manera aprender a desarrollar las labores.

Además para el ejercicio de mis funciones se encuentran establecidos parámetros y guías con los cuales se ejecuta el cargo.

Por otro lado para mis labores diarias contaba con: 2 líneas telefónicas, 1 escritorio y 1 equipo de cómputo, con acceso a internet y un correo empresarial.

4.4. Indicadores para medir la gestión realizada

Para la medición de mi gestión se tuvieron en cuenta variables cuantitativas como: puntualidad y asistencia, compromiso, responsabilidad, eficiencia, comunicación y cumplimiento de metas establecidas y la herramienta CRM para tener un control sobre la gestión realizada día a día.

5. Aportes de la gestión realizada

5.1. Impactos de la gestión

Fui facilitadora de las labores correspondientes a mi cargo. Entre los logros alcanzados, tuve a cargo como líder de la feria Belleza y Salud 2016 la gestión completa de Compradores, prospección y rueda de negocios de la misma cumpliendo las metas establecidas.

Los resultados de la feria fueron los trazados con más de 400 compradores internacionales y la participación de 6 países como expositores.

Conclusiones

La experiencia como practicante del área de Negocios Internacionales en Corferias ha sido una experiencia enriquecedora para mi perfil laboral y profesional, en la cual adquirí destrezas y enseñanzas a través de seguimientos, retroalimentaciones y recomendaciones permanentes por parte de los supervisores las cuales me ayudaran a desenvolverme más adelante en el ámbito laboral. La práctica también me brinda las herramientas necesarias para poder seguir escalando en la organización, pues me permite asumir responsabilidades dentro de la compañía con un seguimiento.

Es fundamental entender que no solo los conocimientos teóricos son importantes, la parte práctica y de aplicación de los mismos para la solución de problemas es tal vez una de las más indispensables.

También es importante resaltar que las alianzas que la universidad genera con las empresas son importantes para ampliar las oportunidades laborales para los recién egresados, es por esto que al realizar las prácticas empresariales es preciso ejecutarlas con responsabilidad, dedicación y eficiencia para que la empresa conozca la calidad de la universidad y se puedan dejar puertas abiertas para nosotros y para nuestros futuros colegas.

Recomendaciones

Además de los conocimientos adquiridos en la carrera es recomendable tener aptitudes que nos diferencien y nos den un valor agregado como profesionales. Gozar de pensamiento crítico nos dará la oportunidad de tener respuestas y soluciones alternativas a las problemáticas y exigencias actuales.

Por eso recomiendo que la universidad sea más consistente y más consiente de las exigencias que tiene el mundo laboral, para que pueda guiar a los estudiantes no solo en el área teórica sino también en la aplicación de la misma, para que más adelante ser de utilidad en el área laboral.

A lo largo de mi práctica tuve la oportunidad de estar en contacto con personas de todo el mundo, pero muchas veces hablar inglés no es suficiente por esta razón creo que es sumamente necesario sobretodo en una carrera profesional como los son los Negocios Internacionales que los egresados se gradúen con, un nivel de inglés C1 y mínimo un B2 en otro idioma, ya que la intensidad en la cual vimos esta materia durante la carrera en este caso Ingles no es suficiente.

Referencias

Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias. (Agosto de 2016).

Plataforma estratégica. Obtenido de corferias.com:
<http://corferias.com/index.cfm?doc=pagina&StrIdioma=es&IntIdioma=1&IDPagina=2315&IDSeccion=336>

Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias. (Agosto de 2016).

Rueda de negocios sobre belleza y salud. Obtenido de feriabellezaysalud.com:
<http://feriabellezaysalud.com/>