

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL – FENALCO META



KAREN ESTEFANIA DIAZ RIVEROS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2019

INFORME PRÁCTICA PROFESIONAL – FENALCO META

KAREN ESTEFANIA DIAZ RIVEROS

Informe final de practica presentado como requisito para optar al título de Profesional en
Negocios Internacional

Asesor:

ÁLVARO JAVIER GÓMEZ SALCEDO

Abogado

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2019

Autoridades académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O.P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCIA JARA, O.P

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Dr. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota De Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

ÁLVARO JAVIER GÓMEZ SALCEDO

Director Trabajo de Grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

ALFONSO CANONICO GALVIS

Jurado

Villavicencio, Julio 2019

En nombre de mis padres Nebardo Santiago Díaz Ramos Claudia Janneth Riveros Romero

Agradecimientos

En primer lugar doy gracias a Dios y a la Virgen María por permitirme llegar a esta etapa tan maravillosa de mi vida en la cual veo algunas de mis metas alcanzadas, por cada una de las bendiciones que me han dado a lo largo de los años, en especial por regalarme una familia tan maravillosa y unos padres ejemplares quienes desde el primer momento de mi vida y a lo largo de mi carrera fueron mi apoyo, mi motor para luchar cada día y alcanzar cada una de las cosas que me he propuesto, quienes hacen parte en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida; también quiero agradecer especialmente a mi abuelita materna quien ha estado siempre presente en mi vida, considerada como mi segunda madre quien me escucha, se preocupa y me aconseja para ser una excelente nieta, hija y persona, a ellos quiero dar gracias por su amor, por su comprensión, por su motivación incondicional, por sus sacrificios para que hoy pueda estar más cerca de obtener mi título como profesional y por cada una de sus enseñanzas ya que gracias a ellos soy la mujer de hoy en día.

A mis compañeras la cual con ellas compartí cuatro años de mi vida, aprendimos, trabajamos, reímos y muchas veces nos preocupamos juntas cuando veíamos difícil la situación, compañeras con las cuales formamos un grupo unido y compañerista donde hicimos un maravilloso vinculo de amistad por fuera de aulas, siempre con ganas de aprender y desempeñarnos por ser mejores personas. A ellas gracias porque fueron parte fundamental en este proceso de aprendizaje y crecimiento como profesional.

Quiero agradecer de manera especial al señor Decano Javier Humberto Trillos por ser como un padre con todos los estudiantes de la facultad y por siempre estar dispuesto a colaborarnos y ser esa persona ejemplar y motivador, además resalto su exigencia y su forma de ser directa frente a nuestra formación. También doy infinitas gracias a mis profesores quienes fueron parte fundamental de mi proceso de formación, agradezco al profesor Edison Garzón Céspedes por su apoyo, orientación al ejecutar las funciones establecidas en mi proceso de prácticas.

Contenido

	Pág.
Glosario.....	10
Resumen.....	11
Abstract	12
Introducción	13
1. Objetivos.....	15
1.1. Objetivo General	15
1.2. Objetivos Específicos	15
2. Información de la empresa	16
2.1. Reseña Histórica.....	16
2.2. Misión.....	17
2.3. Visión	17
2.4. Organigrama Direccional de la Empresa	17
2.5. Principios y Valores	18
2.6. Portafolio de Servicios	18
2.6.1. Tarifas	21
2.6.2. Proyectos y Programas.....	22
2.7. Impacto Social.....	22
3. Área de Trabajo	23
3.1. Misión.....	23
3.2. Visión	24
4.1. Objetivo.....	24
4.2. Portafolio de Servicios	24
5. Funciones Laborales	27
5.1. Nombre del Cargo	27
5.2. Objetivos del Cargo.....	28
5.3. Actividades Realizadas	28
5.3.1. Mesas Sectoriales.....	28

5.3.2.	Capacitaciones y Conversatorios	32
5.3.3.	Asamblea Anual de afiliados	34
5.3.4.	Tele mercadeo en Área de Formación Especializada	35
5.3.5.	Eventos.....	36
6.	Impactos del cargo.....	38
7.	Recomendaciones	39
	Conclusiones	40
	Referencias bibliográficas.....	41

Lista de Imágenes**Pág.**

Imagén 1. Organigrama Fenalco Meta.....	18
Imagén 2. Afiliación Mensual de acuerdo al número de empleados	21
Imagén 3.Portafolio de Servicios.....	24
Imagén 4. Portafolio de Servicios.....	25
Imagén 5. Portafolio de Servicios.....	25
Imagén 6. Portafolio de Servicios.....	26
Imagén 7. Mesa Sector Automotor de Repuestos	29
Imagén 8. Mesa Sector Hoteles, Restaurantes & Sitios Turísticos.....	30
Imagén 9. Mesa Sector Centros Comerciales.	30
Imagén 10. Visita a Balneario Chorillano con el fin de realizar segunda mesa sectorial	31
Imagén 11. Segunda Mesa Sector Hoteles, Restaurantes & Sitios Turísticos	31
Imagén 12. Capacitación en Registro de Marca a cargo de la firma Consultores Lois	32
Imagén 13. Taller en Etiqueta empresarial a cargo de Dennis Navarro	33
Imagén 14. Conferencia en Como vender sin vender a cargo de Ricardo Velit.....	33
Imagén 15. Conversatorio en aportes de la Gerencia Estratégica al Desarrollo empresarial y Profesional de la región a Cargo de La Universidad de la Sabana	34
Imagén 16. Asamblea Anual de Afiliados- Ratificación de los nuevos miembros de la junta directiva.....	35
Imagén 17. Tele mercadeo en Área de Formación Especializada Adaptado.....	36
Imagén 18. Registro Fotográfico de la estudiante	37

Glosario

Fenalco Meta: Federación Nacional de los Comerciantes del Departamento del Meta.

Gremio: “Es un gremio democrático, participativo y abierto que promueve el espíritu de solidaridad gremial y la lealtad entre los comerciantes del Meta”. (Fenalco Meta, 2019)

Asesorías Jurídicas y Tributarias: “Asesorías gratuitas en derecho comercial, civil, laboral y tributario, a través de expertos consultores que acompañan al afiliado en la solución de sus requerimientos”. (Fenalco Meta, 2019)

Eventos Sectoriales: “Fenalco Meta y Llanos Orientales busca ofrecer lugares y oportunidades a sus afiliados para participar en diferentes convenciones o actividades representativas en cada sector a nivel regional y nacional”. (Fenalco Meta, 2019)

Reuniones sectoriales: “Oportunidad de hacer negocios, mediante alianzas de Mercadeo de sus productos y servicios dentro de nuestra comunidad empresarial”. (Fenalco Meta, 2019)

Formación Especializada: “Diseño de programas que fortalezcan la región y el perfil de los usuarios por medio de convenio con instituciones de alta calidad”. (Fenalco Meta, 2019)

Gestión Gremial: “Grupos empresariales para los cuales cada seccional realiza una gestión gremial específica de acuerdo con la coyuntura de cada región”. (Fenalco Meta, 2019)

Comité comercial: “Reunión de Miembros de junta para estrategias comerciales que benefician la federación”. (Fenalco Meta, 2019)

Miembro Junta Directiva: “Como afiliado tiene voz y voto en la Asamblea General de Afiliados donde se ratifica los miembros de la Junta Directiva, postulados en las mesas sectoriales y la elección de revisor Fiscal”. (Fenalco Meta, 2019)

Pago PSE: “Sistema centralizado y estandarizado, mediante el cual las empresas brindan a los usuarios la posibilidad de realizar sus pagos y/o compras a través de internet”. (Universidad Católica de Colombia, s.f.)

Resumen

La Universidad Santo Tomás cuenta con diversas opciones de grado requisito para la obtención del título en Negocios Internacionales en donde entre ellas se encuentra la opción de grado prácticas empresariales la cual es una excelente opción para los estudiantes al momento de elegir ya que esta tiene una duración aproximadamente de seis meses donde el estudiante puede poner en práctica los conocimientos adquiridos y donde puede aprender cada día más para obtener mayor experiencia en el ámbito laboral también, el estudiante puede desempeñarse como persona y profesionalmente destacando sus habilidades y conocimientos donde le permita un desarrollo eficiente y eficaz en las labores encomendadas.

El desarrollo de las practicas no solo permite poner en práctica los conocimientos aprendidos en cuanto a las materias vistas en la universidad, sino de saber adaptarse y enfrentarse a la realidad de la vida laboral en donde se deben cumplir las respectivas reglas de la empresa y tener mayores responsabilidades u compromisos con las actividades pactadas en el transcurso de la práctica y/o retos que se presentan diariamente.

Por tanto en el presente trabajo dará a conocer lo aprendido durante el desarrollo de las prácticas empresariales en Fenalco Meta como aprendiz de apoyo al Director Ejecutivo y al líder Gremial de Fenalco Meta y a su vez dar un recorrido por todos los procesos y/o actividades que le permitieron a la estudiante enriquecer, mejorar y adquirir habilidades en el ámbito personal y profesional que aportaron a su crecimiento, además el aporte realizado en las diferentes mesas sectoriales que realiza frecuentemente Fenalco meta junto con sus afiliados de los diferentes sectores económicos de los cuales se dará el detalle de las actividades de apoyo realizadas y los aportes generados por la estudiante para el complemento y mejor desarrollo de las mismas. Adicionalmente, evidencia que el trabajo en una Federación de comerciantes brinda herramientas que permiten la práctica de algunos conocimientos adquiridos en la carrera de negocios internacionales, más específicamente en las áreas de estudios de mercado, tele mercadeo, estrategias de marketing, temas comerciales y relaciones públicas.

Palabras Clave: Líder gremial, Director Ejecutivo, Federación de los comerciantes, clima laboral, conocimiento, experiencia, practica, comité, sectores económicos.

Abstract

The University Santo Tomas has several options of degree required for obtaining the degree in International Business where among them is the option of degree business practices which is an excellent option for students at the time of choosing as this has a duration of approximately six months where the student can put into practice the acquired knowledge and where he can learn more each day to obtain more experience in the field employment also, the student can act as a person and professionally highlighting his or her skills and knowledge where he or she can develop efficiently and effectively in the assigned tasks.

The development of the practices not only makes it possible to put into practice the knowledge acquired in terms of the subjects seen in the university, but to be able to adapt and face the reality of the working life where the respective rules of the company must be fulfilled and have greater responsibilities or commitments with the agreed activities in the course of the practice or challenges that are presented daily.

Therefore in this work he will make known what he learned during the development of business practices in Fenalco Meta as an apprentice in support of the Executive Director and the union leader of Fenalco Meta and in turn give a tour those all processes and/or activities that allowed the student to enrich, improve and acquire personal and professional skills that contributed to their growth, moreover the contribution made in the different sectoral tables that frequently realizes Fenalco goal together with its affiliates of the different economic sectors of which will be given the detail of the activities of support carried out and the contributions generated by the student to complement and better develop them. Additionally, evidence that the work in a Federation of traders provides tools that allow the practice of some knowledge acquired in the international business career, more specifically in the areas of market research, marketing strategies, commercial issues and public relations.

Keywords: Trade union leader, Executive Director, Federation of traders, labor field, knowledge, experience, practice, objectives, economic sectors.

Introducción

En el reglamento de opciones de grado de la facultad de Negocios internacionales se estipulan como mecanismos para optar el título de profesional las prácticas empresariales, preparatorios, monografía, semilleros de investigación, entre otros. De acuerdo con la misión de la Universidad Santo Tomás y en pro de la formación integral de sus estudiantes con procesos de enseñanza, investigación y proyección social que les permite responder de manera crítica a las exigencias de la vida humana y profesional, las prácticas empresariales han sido una herramienta trascendental que sirve al estudiante para complementar su preparación como profesional ya que le permitirá desarrollar sus habilidades y competencias además permite al estudiante poner en practica todo el conocimiento aprendido durante el proceso de su formación, otro punto importante ayuda al estudiante a desenvolverse en el ámbito laboral.

De acuerdo con lo anterior a finales de culminar el último semestre de estudio se tomó la decisión como opción de grado las prácticas empresariales así que el día 29 de enero de 2019 como requisito para optar por el título de Profesional en Negocios Internacionales se da inicio a las prácticas laborales en la Federación Nacional de los Comerciantes nominado Fenalco Meta, gremio en el cual están comprometidos con la satisfacción de la necesidades de todos sus afiliados a través del incremento de la representatividad, la promoción de la responsabilidad social empresarial en el comercio, el cumplimiento de la legislación aplicable, la generación de recursos económicos para el gremio, el crecimiento de su talento humano y la mejora continua en sus productos y servicios. (Fenalco Meta, 2012) En el país existen 25 seccionales de Fenalco, se encuentran ubicadas en Antioquia, Atlántico, Barrancabermeja, Bogotá, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cartago, Cesar, Córdoba, Huila, Nariño, Norte de Santander, Palmira, Popayán, Quindío, Risaralda, San Gil, Santa Marta, Santander, Sucre, Tolima, Tuluá, Valle del Cauca y Meta además por ser reconocido como la Federación Nacional de los comerciantes realiza actividades acordes a la carrera de Negocios Internacionales, siendo adecuado para el desarrollo profesional y de la finalidad los objetivos de la Facultad con esta modalidad de opción de grado.

El presente trabajo se realiza con el fin de evidenciar los conocimientos, habilidades y experiencia adquirida en el desarrollo de las prácticas profesionales, ya que para un profesional cercano a obtener su título es de vital importancia establecer una relación entre la teoría dada a

lo largo de su proceso de aprendizaje en la Universidad y el ejercicio de los conocimientos adquiridos en el campo laboral.

La práctica laboral llevada en Fenalco Meta como Apoyo del Director, Líder Gremial y Coordinadora de Formación Especializada, encargada de toda la gestión tele mercadeo de formación especializada en convenio con la Universidad de la Sabana y la del Rosario permitieron a la estudiante ampliar su saber y habilidad desde el primer día de trabajo así mismo obtener un gran conocimiento en el gremio , de los diferentes servicios que ofrecen al afiliado y al no afiliado la cual este represente algo significativo en el comercio.

Dentro de las principales labores encomendadas a la practicante fueron convocar reuniones con los empresarios afiliados de los diferentes sectores económicos que se encuentran en el gremio, existen 15 sectores económicos que son los siguientes: centros comerciales, informática y comunicaciones, educación y cultura, textiles, confecciones y calzado, salud, automotores, productos químicos e insumos agropecuarios, servicios de vigilancia y seguridad privada, construcción, parques cementerios y servicios funerarios, Hoteles, restaurante y servicios turísticos y servicio al comercio. Se convocan mesas sectoriales para cada uno de los sectores mencionados con el fin de abordar diversos temas bajo los estatutos de Fenalco Meta. Ejecutar pendientes junto con el Director y la líder gremial de acuerdo a las peticiones o necesidades de los afiliados, por otra parte brindar apoyo a la coordinadora de formación especializada en cuanto a promocionar y realizar tele mercadeo a los cuatro programas que tienen en convenio con la universidad de la sabana y del rosario la cual se brinda a toda la población del departamento del Meta, ayudar y ejecutar el primer lanzamiento de la especialización gerencia Comercial Gerencia Estratégica en uno de los auditorios del hotel GHL, organización de eventos internos de la seccional tales como conversatorios, juntas directivas, capacitaciones, Noche de los mejores evento la cual se premian diferentes empresarios o comerciantes y talleres empresariales.

1. Objetivos

1.1. Objetivo General

Desarrollar y coordinar las actividades correspondientes del área comercial y formación especializada en conjunto con la líder gremial y coordinadora apoyada en la aplicación de los conocimientos adquiridos en materias afines al sector comercial, mercadeo y relaciones públicas.

1.2. Objetivos Específicos

- ❖ Desarrollar las actividades asignadas por el jefe inmediato y horario establecido.
- ❖ Dar a conocer los programas de formación especializada que ofrece Fenalco Meta en convenio con la Universidad de la Sabana y del Rosario.
- ❖ Proponer oportunidades de mejora y metas en las diferentes actividades y procesos a cargo que contribuyan al mejoramiento de la gestión realizada.
- ❖ Entregar oportunamente la información solicitada para los aspirantes a los diferentes programas de formación especializada.

2. Información de la empresa

La Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) es una entidad gremial, de carácter permanente, sin ánimo de lucro, encargada de fomentar el desarrollo del comercio y la orientación, representar y proteger sus intereses, dentro de un criterio de bienestar y progreso del país. Fenalco seccional Meta y Llanos Orientales se convierte en el principal vocero del comercio en la región, defensor de la iniciativa privada, de la libertad de empresa y de la organización con una estructura sectorial eficiente con el fin de promover su desarrollo y productividad. (Fenalco Meta, 2019)

2.1. Reseña Histórica

Fenalco nace en 1945 y desde su creación se concibe una expansión que propende por incluir todos los rincones de la patria para convertirlos en fortines de riqueza y desarrollo, sobre la base del fortalecimiento gremial. Con estos principios la Federación disemina su trabajo y filosofía empresarial proyectando los beneficios y servicios de sus agremiados. (Fenalco Meta, 2012)

La Federación Nacional de Comerciantes Seccional Meta y Llanos Orientales se creó en Villavicencio, el 27 de julio de 1973 ante la necesidad de representar, orientar y proteger los intereses de los comerciantes llaneros en todas las áreas, fomentando su desarrollo, progreso y bienestar y además convirtiéndolo en el principal canal de comunicación entre las entidades gubernamentales y el sector productivo. La iniciativa de tener representación de la Federación Nacional de comerciantes en la ciudad de Villavicencio, surgió de los señores Alfonso Ochoa, Froilán Carranza y Cesar Echeverri, con este fin convocaron a los comerciantes a una reunión a la que asistieron doce personas gerentes de diferentes sectores de comercio que acogieron la idea y eligieron como Director al Abogado Carlos Ortiz Perdomo, que se encargó de reglamentar su funcionamiento teniendo como sede el edificio Burgos en el centro de Villavicencio en el año de 1973. En julio de 1974 se conformó el capítulo Meta con la colaboración de Guillermo Gómez - Director de la seccional Cundinamarca. (Fenalco Meta, 2012)

Fenalco Meta es un gremio democrático, participativo y abierto que promueve el espíritu de

solidaridad gremial y la lealtad entre comerciantes del Meta. La seccional ofrece a sus afiliados programas de capacitación, asesoría jurídica, cobro de cartera, actividades comerciales y avales para créditos. Al igual que promueve proyectos de interés social buscando mejorar la calidad de vida de los pequeños comerciantes, a través del programa Fenaltiendas, el gremio no solo será reconocido como autentico vocero de la sociedad, sino como guía de los valores que enaltecen al hombre. (Fenalco Meta, 2012)

2.2. Misión

Fenalco trabaja por el bien de la Nación y el desarrollo del comercio. Para esto busca la justicia social, lucha por afianzar las instituciones democráticas y promueve la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos. Impulsa el desarrollo intelectual, económico y social, de todas las personas vinculadas al gremio, y es un foro de discusión sobre los problemas del país. (Fenalco Meta, 2012)

2.3. Visión

Junto con el proceso de reconciliación nacional se desarrollarán importantes proyectos sociales para afianzar la paz y el crecimiento auto sostenido; continuaremos colaborando con la modernización estatal, la tecnificación y competitividad de los comerciantes para asegurar esto, la organización agrupara al mayor número de empresarios posible, con una operación sectorial eficiente. Dispondremos de excelentes comunicaciones internas y una estructura administrativa y financiera autosuficiente y homogénea. Servicios como Fenalsistemas, Internet y capacitación, estarán fortalecidos, mediante alianzas estratégicas y coordinación central. El gremio no solo será reconocido como autentico vocero de la sociedad, sino como guía de los valores que enaltecen al hombre. (Fenalco Meta, 2012)

2.4. Organigrama Direccional de la Empresa

Al inicio de la práctica fue realizada en la coordinación de sectores y eventos en cabecera de la líder gremial Angélica González encargada de gestionar afiliaciones y organizar los eventos

internos de la federación. Por otra parte, al finalizar la práctica se realizó en el área de coordinación de Formación en cabecera de la coordinadora Yeimy Molina Leal, encargada de brindar toda la información acerca de las especializaciones en convenio con la Universidad de la Sabana y del Rosario.



Imagén 1. Organigrama Fenalco Meta. Tomado y adaptado de la Seccional Meta 2019.

2.5. Principios y Valores

- Respeto
- Innovación
- Calidad
- Asociatividad. (Fenalco Meta, 2019)

2.6. Portafolio de Servicios

La oferta de fenalco meta comprende un paquete integral que combina beneficios gremiales

con servicios empresariales entre los cuales se destacan los siguientes:

- ❖ **Aporte Gremial deducible Impuesto de Renta:** El portafolio de servicios está diseñado para transformar las capacidades del comercio, siendo una herramienta de gran utilidad para el desarrollo y crecimiento de su actividad comercial. Uno de los beneficios de afiliación es la deducción en el pago del impuesto sobre la renta, (Artículo 57 de la ley 1430 en 2010 párrafo al Art 116 del estatuto Tributario. “Las cuotas de afiliación y aportes gremiales son deducibles del impuesto de renta.”) por concepto de afiliación y sostenimiento a nuestra seccional. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Representación Gremial:** Todo empresario y/o afiliado cuenta con todo el poder de gestión y respaldo del gremio más representativo del país, el cual va por el libre desarrollo de su actividad comercial. Fenalco Meta y Llanos Orientales es un gremio democrático, participativo y abierto que promueve el espíritu de solidaridad gremial y la lealtad entre los comerciantes del Meta, el gremio no solo está considerado como el auténtico vocero de la sociedad, sino que es la guía de los valores que enaltecen al hombre. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Programas de Formación Empresarial de Alta Calidad:** Fenalco se ocupa en el diseño de programas que fortalezcan la región y el perfil de los usuarios por medio de convenios con instituciones de alta calidad como el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Universidad del Rosario, Universidad de la Sabana y Pontificia Universidad Javeriana, se ofrecen especializaciones, diplomados, seminarios, conferencias, foros y talleres entre otros. Capacitación exclusiva para su empresa descuento sobre tarifas plenas. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Asesorías Jurídicas y Tributarias:** Asesorías sin ningún costo en derecho comercial, civil, laboral y tributario, a través de expertos consultores que acompañan al afiliado en la solución de sus requerimientos. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Correo:** Correspondencia mensual enviada a todos los afiliados de Fenalco Seccional Meta y Llanos Orientales.
- ❖ **Miembro Junta Directiva:** Como afiliados tienen voz y voto en la Asamblea General de Afiliados donde se ratifica los miembros de la Junta Directiva, Postulados en las mesas sectoriales y la elección de revisor fiscal. (Fenalco Meta, 2019)

- ❖ **Medios Publicitarios:** Divulgue sus productos y servicios a través de los eventos sectoriales, pagina Web y Redes Sociales enviada a todos los afiliados de Fenalco Seccional Meta y Llanos Orientales. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Eventos Sectoriales:** Fenalco Meta y Llanos Orientales ayuda a ofrecer lugares y oportunidades a sus afiliados para participar en diferentes convenciones o actividades representativas en cada sector a nivel regional y nacional. Participe en condiciones preferenciales en nuestros eventos especializados como: Asamblea general de afiliados, Noche de los Mejores, Encuentro de Afiliados, Día Nacional del Tendero, Encuentro educativo, Salón Automotriz, Congreso Nacional de Comerciantes, entre otros. Posicione su marca, incremente sus contactos comerciales y ofrezca de manera efectiva sus productos a importantes empresas y clientes potenciales. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Reuniones Sectoriales:** Oportunidad de hacer negocios, mediante alianzas de Mercadeo de sus productos y servicios dentro de nuestra comunidad empresarial, también se convocan entes gubernamentales y así tratar como la informalidad, competencia desleal, inseguridad espacio público, entre otras situaciones que pueden presentarse en el día a día y de manera concertada solucionar las problemáticas expuestas. (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Sala de Juntas:** Utilización sin costo una vez al mes toda vez que esta no genere una actividad comercial, lunes a viernes horario de oficina.
- ❖ **Marca Hecho en el Llano:** Respalda a un grupo de empresarios quienes manifiestan su deseo de crear y fortalecer en la población consumidora arraigo e identidad por los diferentes productos y empresas de creación llanera, todo esto en la búsqueda de fortalecer los sectores productivos y de distribución de la región, (aplica condiciones). (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Auditorio:** Alquiler de Auditorio y Sala de Juntas como servicio exclusivo para organizaciones o emprendedores de alto reconocimientos e impacto como parte vital del ecosistema de fortalecimiento y promoción del emprendimiento e innovación social y empresarial de nuestra región. También podrán gozar de otras alianzas que solo se dan si eres afiliado nuestro, como el programa de Refinancia (sistema de financiamiento, cupo capital de trabajo, pagares y cheques posfechados). (Fenalco Meta, 2019)
- ❖ **Curso de Manipulación de Alimentos:** Fenalco Meta cuenta con un convenio con la secretaria de salud municipal y con laboratorios clínicos Aracely, para realizar el curso de

manipulación de alimentos y los exámenes laboratorios (KOH de uñas, coprológico y cultivo de garganta). El curso se realiza en el auditorio de Fenalco seccional Meta los días jueves de 6:45 am hasta las 12m, horario en el cual los inscritos deben disponer de toda la mañana para asistir a este curso, además se realiza una evaluación al finalizar el curso. Los exámenes los puede realizar el inscrito en el laboratorio clínico de Aracely Arango (soensa) de lunes a viernes de 7am- 9am, y como requisitos deben:

- Muestra de materia fecal
- Fotocopia de la cédula ampliada 150%
- Uñas limpias, sin esmalte
- No usar el día del examen enjuague vocal
- El valor correspondiente al curso de manipulación de alimentos es:
- Valor curso \$ 8.000
- Certificado \$ 2.000
- Exámenes Laboratorios \$ 34.000
- Valor total: \$ 44.000

La persona que haya realizado el curso de manipulación de alimentos puede obtener su certificado a los ocho días hábiles después de haber realizado el curso.

2.6.1. Tarifas



Tarifas 2019	
De 1 A 19 Empleados	\$88.000 Mensuales
De 20 A 49 Empleados	\$114.000 Mensuales
De 50 En Adelante Empleados	\$173.000 Mensuales

Imagen 2. Afiliación Mensual de acuerdo al número de empleados. Tomado y adaptado de la Seccional Meta 2019.

2.6.2. Proyectos y Programas

En respuesta a los requerimientos de los comerciantes Fenalco:

- Capacitaciones
- Eventos en fechas comerciales (Jornadas trasnochadoras)
- Eventos institucionales Nacionales (congresos a nivel nacional por actividades económicas, Día Nacional del Tendero)
- Eventos institucionales seccional (Ferias alta seguridad, informática, telecomunicaciones y artes gráficas, salud, belleza y estética)
- Reuniones Sectoriales (Fenalco Meta, 2019)

2.7. Impacto Social

Consolidar a los afiliados en 15 sectores, que representan diferentes actividades comerciales: Comercio exterior, supermercado y almacenes por Departamentos, Automotores, servicio automotor y comercializadora de repuestos, construcción, educación, cultura y deporte, informática, telecomunicaciones y equipos de oficina, productos químicos e insumos agropecuarios, abarrotes y licores, turismo y servicios, textiles, confecciones y calzado, salud, servicios de vigilancia y seguridad privada, parques, cementerios y servicios funerarios exequibles, servicios al comercio, con quienes se realizan periódicamente reuniones para tratar las diferentes problemáticas de manera específica, se planean estrategias, proyectos y soluciones. (Fenalco Meta, 2019)

3. Área de Trabajo

Fenalco Meta y Llanos Orientales se creó en Villavicencio, el 27 de julio de 1973 ante la necesidad de representar, orientar y proteger los intereses de los comerciantes llaneros en todas las áreas, fomentando su desarrollo, progreso y bienestar y además convirtiéndolo en el principal canal de comunicación entre las entidades gubernamentales y el sector productivo. (Fenalco Meta, 2012) La seccional de Fenalco Meta cuenta con cinco áreas de trabajo en primer lugar se encuentra el área administrativa, en segundo lugar, el área de formación especializada, en tercer lugar, el área de coordinación de afiliados, en cuarto lugar, el área de coordinación de eventos y finalmente el área comercial donde se encuentra el líder gremial. De las diferentes áreas mencionadas anteriormente la practicante desempeño funciones al inicio de la practica con el líder gremial y luego realizo actividades con la coordinadora de formación especializada. Cabe resaltar que actualmente Fenalco Meta cuenta con un convenio desde hace más de 10 años con la universidad de la Sabana, en el presente año se está promocionando la octava promoción en Villavicencio del programa gerencia estratégica y la séptima promoción de la especialización en gerencia comercial, con la universidad del Rosario se tiene un convenio desde hace tres años, para este año 2019 se iniciara la tercera promoción de la especialización en gerencia de gestión humana y la segunda promoción en la especialización en gerencia de proyectos de construcción e infraestructura. (Fenalco Meta, 2019)

3.1. Misión

El área de formación especializada de Fenalco Meta trabaja todos los días por ser el aliado estratégico con la universidad de la sabana y del rosario en donde brinda la oportunidad a los diferentes empresarios afiliados del gremio para que tenga el privilegio de realizar su posgrado bajo un descuento como beneficio por ser afiliado y con la mayor comodidad ya que las clases se hacen en la ciudad de Villavicencio con profesores directamente de las Universidades mencionadas. (Fenalco Meta, 2019)

3.2. Visión

4.

Se pretende para el año 2022 ampliar la oferta de formación especializada pasando de tener cuatro programas de especialización a seis programas en la ciudad de Villavicencio, vinculando un nuevo aliado estratégico la Pontificia Universidad Javeriana, de esta manera constituyéndose como el gremio líder en formación de alta calidad en convenio con las mejores Universidades del País. (Fenalco Meta, 2019)

4.1. Objetivo

Fomentar la interacción entre los afiliados y no afiliados al gremio, en donde se dé a conocer los diferentes programas de posgrados en convenio con la universidad de la Sabana y del Rosario, brindando la mayor información y respondiendo a las necesidades de los estudiantes y empresarios que deseen fomarcen bajo una acreditación institucional de alta calidad expedida por el Ministerio de educación nacional. (Fenalco Meta, 2019)

4.2. Portafolio de Servicios

Título que se Otorga

Especialista en
Gerencia Comercial con Énfasis en Ventas

Créditos
Veinticuatro (24)

Duración
Un año (1) equivalente a dos (2) semestres académicos

Lugar y Horarios
Fenalco Meta y Llanos Orientales, Cra. 36 N° 34 – 36 barrio Barzal
Viernes 5:00 p.m.a 9:30 p.m. - Sábado 8:00 a.m. a 12:30 p.m.

Perfil del Aspirante
Profesionales de cualquier disciplina, con experiencia mínima de dos años en labores relacionadas con el área de ventas o mercadeo.

Perfil Ocupacional
Estará en capacidad de desempeñarse como:

- *Gerente comercial, gerente de compras, gerente de logística comercial, gerente de marca, gerente de producto, director de estudio de mercados, director o gerente de investigación comercial, director o coordinador de promoción y publicidad.
- *Asesor y ejecutor de planes y programas de dirección comercial, planes de monitoreo del entorno y analista de competencia, planes y programas de renovación de la cartera de productos-mercados y, planes de comunicación orientados hacia la distribución.
- * Creador y gestor de nuevos proyectos de negocio para empresas nuevas o existentes.

Perfil Profesional

- * Organizar la comercialización de los productos, gestionando el conjunto de tareas que se inscriben en el proceso logístico a nivel nacional e internacional.
- * Analizar el entorno, las oportunidades, los hábitos de compra, medición de nichos potenciales, rentables y productivos con base en las investigaciones de mercado para diseñar y orientar estrategias competitivas.
- * Comunicar eficientemente la propuesta comercial al mercado para posicionar la marca y cumplir con los objetivos propuestos.
- * Redireccionar los procesos comerciales, con una visión estratégica y flexible que implique un mejoramiento continuo de las operaciones de base, logrando la velocidad de respuesta necesaria para hacer frente a los cambios del entorno.

¿Por qué estudiar la especialización en Gerencia Comercial?

El nuevo milenio exige hoy gerentes comerciales que estén en capacidad de comprender y desarrollar la función comercial en una empresa y articularla con las otras áreas funcionales de la organización, ampliando la visión de la gerencia comercial a nivel corporativo, operativo y táctico, logrando la comprensión del proceso administrativo de la gerencia comercial y su papel aglutinador en los esfuerzos de mercadeo, ventas y experiencia del cliente.

Con la especialización el estudiante podrá adquirir las habilidades necesarias para comprender la dimensión gerencial aplicada al área de ventas, desarrollando habilidades en técnicas de ventas actuales, entendiendo cómo hacer de sus fuerzas de ventas más competitivas y desarrollando habilidades para encontrar el tamaño adecuado de las mismas. Así mismo, podrá estructurar estrategias de ventas, diferenciando claramente entre una estrategia de marketing y una de ventas, que si bien son complementarias es importante saber que la estrategia de ventas es el cómo de la estrategia corporativa y de mercadeo de la compañía. Con todo esto podrá desarrollar esquemas rápidos de análisis y de implementación de las estrategias de ventas y sus tácticas, controlando y midiendo financieramente la estrategia de ventas y proyectar los ingresos desde modelos matemáticos de proyecciones de ventas.

Imagén 3.Portafolio de Servicios. Adaptado de: Área de Formación Especializada Fenalco Meta 2019.

Título que se Otorga

Especialista en Gerencia Estratégica

Créditos
Veinticuatro (24)

Duración
Un año (1) equivalente a dos (2) semestres académicos

Lugar y Horarios

Fenalco Meta y Llanos Orientales, Cra. 36 N° 34 – 36 barrio Barzal

Viernes 5:00 p.m.a 9:30 p.m. - Sábado 8:00 a.m. a 12:30 p.m.

Perfil del Aspirante

Profesionales de diversas disciplinas, con experiencia administrativa y proyección gerencial, interesados en la planeación, formulación y evaluación estratégica de la organización.

Perfil Ocupacional

Estará en capacidad de desempeñarse como:

- * Gerente, director o administrador de entidades públicas y privadas del sector industrial, comercial y de servicio.
- * Consultor y asesor para el desarrollo e implementación de los planes estratégicos de la compañía.

Perfil Profesional

Estará en capacidad de:

- * Aplicar el pensamiento holístico y prospectivo de la organización y su entorno, con el fin de mejorar la capacidad de dirigir la organización.
- * Direccional estratégica y competitivamente las organizaciones para generar el crecimiento y desarrollo en los contextos del mercado nacional e internacional.
- * Formular estrategias para el crecimiento y desarrollo de la empresa, con conocimientos administrativos, para comprender las principales áreas funcionales de la organización y alinearlas con el plan estratégico de la compañía.

¿Por qué estudiar la especialización en Gerencia Estratégica?

- * Por su contenido, el cual permite tener una formación teórica propia de la disciplina y una visión integral de las organizaciones.
- * Por su aplicabilidad al campo de estrategia empresarial.
- * Por la articulación entre la teoría y la práctica, mediante el desarrollo de un proyecto real aplicado a la estrategia empresarial.
- * Por su visión sistémica e integral de la organización y la interacción entre las áreas funcionales.
- * Por su enfoque hacia las habilidades gerenciales.
- * Por la visión internacional del programa y su flexibilidad.
- * Por su reconocimiento a nivel nacional.
- * Por el desarrollo de un proyecto estratégico aplicado, enfrentando problemas reales de las organizaciones.

Imagén 4. Portafolio de Servicios. Adaptado de: Área de Formación Especializada Fenalco Meta 2019.



Universidad del Rosario

Escuela de Administración



FENALCO
LA FUERZA QUE UNE
MUCHOS Y BUENOS ORGANIZACIONALES

ESPECIALIZACIÓN
GERENCIA DE PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN E INFRAESTRUCTURA

EN VILLAVICENCIO
SNIES 107045
Resolución No. 013446 del 14 de agosto de 2018



DURACIÓN DEL PROGRAMA:
Dos ciclos | 30 Créditos

HORARIO:
Horarios: Viernes de 5:00pm a 9:00pm,
y sábados de 7:00am a 1:00pm

MODALIDAD:
Presencial | Hotel Hacaritama Colonial

TÍTULO OTORGADO:
Especialista en Gerencia de Proyectos de Construcción e Infraestructura

Imagén 5. Portafolio de Servicios. Adaptado de: Área de Formación Especializada Fenalco Meta 2019.



Imagén 6. Portafolio de Servicios. Adaptado de: Área de Formación Especializada Fenalco Meta 2019.

5. Funciones Laborales

1. Convocar mesas sectoriales para los diferentes sectores económicos del gremio.
2. Realizar acompañamiento y seguimiento en las mesas sectoriales junto con el director ejecutivo y la líder gremial de Fenalco Meta.
3. Atender las necesidades o requerimientos de los empresarios afiliados correspondientes de los diferentes sectores económicos del gremio.
4. Conservar actualizada la base de datos de la organización.
5. Organizar capacitaciones, seminarios, talleres y demás actividades que promueven el desarrollo empresarial y pensando en estrategias de mejoramiento de la calidad y excelencia en las organizaciones, donde mejore la imagen y productividad de la empresa.
6. Realizar actas, oficios e informes de las actividades realizadas.
7. Presentar las tareas pendientes de cada mesa sectorial y hallar pronta solución a ellas para las siguientes reuniones.
8. Administrar la base de datos del área de formación especializada.
9. Realizar llamadas a los interesados donde se les brinda la mayor información de las especializaciones en convenio con la Universidad de la Sabana y del Rosario.
10. Estar al tanto del proceso de inscripción de los estudiantes aspirantes a los programas de postgrado en cuanto al envío de documentos, programación de entrevista y diligenciamiento de la orden de matrícula.
11. Realizar acompañamiento junto con la coordinadora del área de formación especializada en la octava promoción de la especialización en gerencia estratégica y en la séptima promoción de la especialización en gerencia comercial con la Universidad de la Sabana en Villavicencio.

5.1. Nombre del Cargo

Practicante del área de formación especializada de Fenalco Meta.

5.2. Objetivos del Cargo

- Dar a conocer los cuatro programas de formación especializada que tiene fenalco en convenio con la universidad de la Sabana y del Rosario.
- Ser un apoyo incondicional en el área de formación especializada.
- Realizar tele mercadeo a toda persona interesada en los diferentes programas de formación especializada que cuenta fenalco Meta en convenio con la universidad de la Sabana y del Rosario.

5.3. Actividades Realizadas

Durante el tiempo como practicante, inicialmente se inició labores con el líder gremial donde se realizaba acompañamiento en las mesas sectoriales allí se abordan temas específicos, como la postulación y elección de los nuevos miembros de la junta directiva dicha reunión se realiza cada dos años y para poder ser miembro debe cumplir dichos requisitos que exige los estatutos de Fenalco Nacional, por otra parte se realizó una segunda ronda de mesas sectoriales donde postularon los nominados para el evento de la Noche de los mejores allí se establecen 6 categorías que son: Comerciante del año, ejecutivo del año, toda una vida al comercio, empresa de familia, empleado del año y empresa competitiva e innovadora. Cada sector postula los diferentes nominados y la elección de los ganadores se hace en la junta directiva extraordinaria. Después de terminar estas mesas sectoriales se asumió labores en el área de formación especializada, como apoyo incondicional con la coordinadora brindando la mayor información de los cuatro programas de formación de alta calidad en convenio con la Universidad de la Sabana y la del Rosario.

5.3.1. Mesas Sectoriales

Las mesas sectoriales consisten en un seguimiento para las empresas afiliadas en donde el representante legal tiene la oportunidad de dar a conocer sus problemáticas u necesidades del sector y como fenalco puede brindar una solución al problema que se esté presentando ya que vela por el bienestar de los comerciantes, se pactó en una de las primeras actas realizar cada dos

meses encuentros para identificar las fallas y dar soluciones en lo más pronto posible pensando siempre en la productividad y aumento de su rentabilidad. Por otra parte, en las mesas sectoriales se abordan temas específicos que exige fenalco Nacional como lo es la postulación y elección de los miembros

de la junta directiva la cual se ratifican cada dos años también se realiza la postulación y elección anualmente de las categorías de la noche de los mejores. (Fenalco Meta, 2019)



Imagén 7. Mesa Sector Automotor de Repuestos. Adaptado por: Fenalco Meta 2019



Imagen 8. Mesa Sector Hoteles, Restaurantes & Sitios Turísticos. Adaptado por: Fenalco Meta 2019



Imagen 9. Mesa Sector Centros Comerciales. Adaptado por: Fenalco Meta 2019



Imagén 10. Visita a Balneario Chorillano con el fin de realizar segunda mesa sectorial. Adapto por: Fenalco Meta 2019



Imagén 11. Segunda Mesa Sector Hoteles, Restaurantes & Sitios Turísticos. Adaptado por: Fenalco Meta 2019

5.3.2. Capacitaciones y Conversatorios

Fenalco Meta ofrece capacitaciones, cursos, conferencias y conversatorios gratuitos a todos sus afiliados o no afiliados pensando en el mejoramiento de sus organizaciones, orientación, liderazgo, aumento de productividad, ventas y formación personal. Dichas capacitaciones o talleres son realizadas por expertos en el tema como coach, docentes y consultores. Durante el tiempo de practica la pasante tuvo la oportunidad de convocar a todos los afiliados del gremio donde se realizaron las siguientes conferencias: Registro de marca, workshop la felicidad de servir, 15 leyes para aumentar las ventas, etiqueta empresarial, como vender sin vender, 21 leyes de liderazgo aplicadas a cualquier equipo de trabajo, enfoque y productividad y finalmente conversatorio acerca de los aportes de la gerencia estratégica al desarrollo empresarial y profesional de la región con la Universidad de la Sabana.



Imagén 12. Capacitación en Registro de Marca a cargo de la firma Consultores Lois. Adaptado por: Fenalco Meta 2019



Imagén 13. Taller en Etiqueta empresarial a cargo de Dennis Navarro. Adaptado por: Fenalco Meta 2019



Imagén 14. Conferencia en Como vender sin vender a cargo de Ricardo Velit. Adaptado por: Fenalco Meta 2019



Imagen 15. Conversatorio en aportes de la Gerencia Estratégica al Desarrollo empresarial y Profesional de la región a Cargo de La Universidad de la Sabana. Adaptado por: Fenalco Meta 2019

5.3.3. Asamblea Anual de afiliados

Es un encuentro junto con todos los afiliados del gremio, se realiza cada año en el octavo piso de la gobernación, la asamblea consiste en presentar los resultados del gremio donde el revisor fiscal tiene como función examinar los estados financieros y expresar una opinión sobre ellos, por otra parte, en la asamblea anual se da a conocer y se ratifican los miembros principales y suplentes de los respectivos sectores económicos la cual conforman la junta directiva



Imagen 16. Asamblea Anual de Afiliados- Ratificación de los nuevos miembros de la junta directiva Adaptado por: Fenalco Meta 2019

5.3.4. Tele mercadeo en Área de Formación Especializada

Durante la práctica, se realizaron labores en el área de formación especializada de fenalco meta en convenio con la universidad de la Sabana y del Rosario. Se ofertaron las cuatro especializaciones que son las siguientes: Especialización en gerencia comercial con la universidad de la Sabana que dio inicio el 10 de mayo de 2019, antes de iniciar clases se realizó tele mercadeo indicando que ya estaban abiertas las inscripciones, donde la pasante tuvo la oportunidad de dar apoyo a la coordinadora del área y manejar la base de datos de los aspirantes interesados para sí mismo realizar llamadas telefónicas brindando la mayor información del programa e invitándolos que conozcan un poco más del convenio. Se obtuvieron 14 estudiantes inscritos en gerencia comercial dieron inicio a clases en mayo en el Hotel GHL y allí se hizo acompañamiento todos los días viernes y sábados. También se ofertó la especialización en gerencia estratégica con la Universidad de la Sabana que dio inicio el 28 de junio con # estudiantes inscritos. Por otra parte,

la pasante también realizó tele mercadeo para la especialización en Gerencia de Proyectos de construcción e infraestructura con la Universidad del Rosario durante el proceso de promoción del programa se llevó a cabo un total de (#) estudiantes inscritos que dan inicio el día 9 de agosto de 2019 en el hotel Hacaritama colonial, ya al finalizar la práctica se realizaron unas pocas llamadas telefónicas para ofertar el programa de gestión humana y desarrollo organizacional la cual dará inicio el 20 de septiembre de 2019.

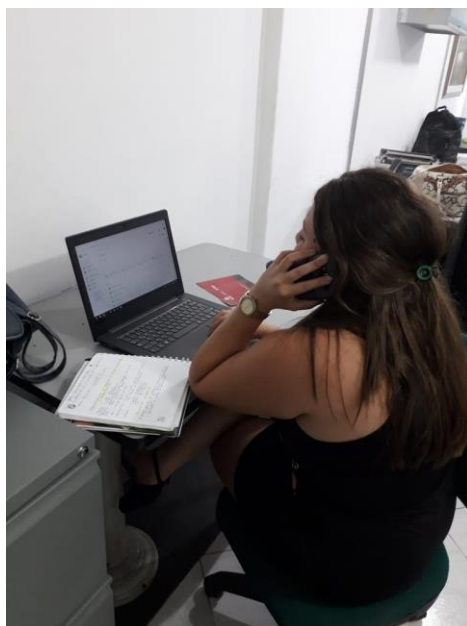


Imagen 17. Tele mercadeo en Área de Formación Especializada Adaptado por: Karen Estefanía Díaz Riveros

5.3.5. Eventos

Fenalco Meta organiza diversos eventos y ferias regionales permitiendo a los comerciantes posicionar sus marcas y ser reconocidos a nivel regional, para proveer a los llaneros la cual esto evita que empresas de afuera se lleven los recursos locales en ferias con empresas de otras ciudades, tal es el caso de:

- Feria del Hogar
- Expollano (Salud, belleza, moda y turismo)
- Salón automotriz

Otros eventos que se realizan en Fenalco Meta son: expo huellitas, el día del niño, día de la secretaria, día del comerciante con la premiación del evento de la noche de los mejores, día del tendero y el bono llanero. (Fenalco Meta, 2019)



Imagén 18. Registro Fotográfico de la estudiante. Adaptado por: Karen Estefanía Díaz Riveros.

6. Impactos del cargo

Haber realizado la práctica en Fenalco Meta fue una experiencia grata y enriquecedora ya que en este gremio se dio la oportunidad de ampliar el círculo social, conocer diferentes empresarios de la ciudad la cual se tuvo la oportunidad de escuchar como surgieron sus ideas de negocios y lograron obtener éxito. Por otro lado, se obtuvo un impacto positivo en mi crecimiento personal y profesional ya que la prácticamente aprendió a desenvolverse en cuanto a temas comerciales y relaciones públicas. Además, la práctica empresarial inclinó en tomar la decisión de realizar una especialización en Innovación y desarrollo de negocios ya que su objetivo es “la formación de profesionales en el área de innovación y emprendimiento que deseen liderar y ser parte de proyectos de innovación que incluyan el rango de la formulación de la idea hasta su introducción al mercado”, (Universidad Externado de Colombia, s.f.) por ende, la practicante tiene previsto a un corto plazo emprender dicho proyecto la cual desea administrar e internacionalizar.

7. Recomendaciones

Desde el primer momento en que me hablaron de las diferentes opciones de grado me incliné por realizar las prácticas empresariales, ya que esta opción brinda la oportunidad de adquirir conocimientos nuevos, aprender cada día más para obtener mayor experiencia en el ámbito laboral, también donde el estudiante puede desempeñarse como persona y profesionalmente destacando sus habilidades y conocimientos la cual permite un desarrollo eficiente y eficaz en las labores asignadas, por otra parte el desarrollo de las practicas no solo permite poner en práctica los conocimiento adquiridos por parte de la Universidad, sino de saber adaptarse y enfrentarse a la realidad de la vida laboral siempre cumplimiento de la mejor manera. Básicamente las recomendaciones que les puedo brindar a los estudiantes de la facultad de negocios internacionales u otras son:

Tener la mejor actitud y disposición esto es fundamental ya que si tienes una actitud amable y positiva te muestras como una persona activa y capaz de asumir retos, que quiere aprender y estar dispuesta a ayudar en lo que más puedas y esto genera puntos positivos ya que tendrás mayores posibilidades o ventajas que una persona que no demuestre interés o que no quiere hacer nada ni que le digan nada.

Aprovechar al máximo la práctica empresarial ya que allí puedes aprender mucho de las personas que cuentan con una mayor experiencia en el ámbito laboral, también tienes la oportunidad de ampliar el círculo social, conocer diferentes funcionarios y/o empresarios, y algo importante es que en las practicas tienes la posibilidad de equivocarte sin ser regañado o juzgado ya que te encuentras en un proceso de aprendizaje donde se aprende de los errores.

Tener paciencia, cada día le pedía a Dios que me diera la fuerza y paciencia para seguir con las prácticas y terminaran lo más pronto posible, ya que algunas veces estaba a punto de desfallecer, pero gracias a las metas planteadas y la perseverancia en cumplirlas esto me daba fortaleza en poder luchar por mis sueños.

Conclusiones

Optar por la opción de grado de las prácticas empresariales para adquirir el título como profesional en Negocios Internacionales fue la mejor decisión ya que la experiencia, el aprendizaje y las habilidades generadas en la estudiante fueron muy significativas en cuanto al crecimiento personal y profesional. Fue una de las opciones de grado que siempre tuve presente ya que brinda al estudiante una experiencia totalmente nueva, en vivir cosas que antes no conocía, por ejemplo, el cumplir un horario, tener un jefe, compartir con personas que nunca había visto y adaptarse a ellas ya que se manejan diferentes temperamentos pero que a lo largo del tiempo te vas familiarizando con ellas, sufrir del estrés y preocupación cuando las cosas no están saliendo de la mejor manera.

Realizar las prácticas en la federación nacional de los comerciantes Fenalco Meta fue muy gratificante debido a que tuve la oportunidad de conocer las diferentes experiencias, necesidades y obstáculos por la cual se tuvieron que enfrentar los empresarios y que hoy en día son exitosos a pesar de tantas barreras que se le cruzaron en el camino, por otro lado logré entender como es el funcionamiento de este gremio, cómo influye y beneficia a los pequeños emprendedores y/o comerciantes de la región del Meta.

Finalmente, en los seis meses laborados en Fenalco Meta tuve la oportunidad de conocer diferentes personas, empresarios es decir amplió mi círculo social y gracias ello tuve un empujo en crear mi propia empresa, poderla administrar e innovar y generar empleo.

Referencias bibliográficas

Fenalco Meta. (2019). *Información general*. Obtenido de <http://www.fenalcometa.co/index.php?id=107>

Universidad Católica de Colombia. (s.f.). *Preguntas frecuentes para pagos en línea (PSE)* Recuperado el 2 de junio de 2019, de https://portalweb.ucatolica.edu.co/paw/index.php?option=com_content&view=article&id=8&Itemid=29