

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Informe Práctica Empresarial Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga

CENFER S.A

Nancy Fernanda Gómez Estrada

**Informe presentado como requisito para optar por el título profesional en Negocios
Internacionales**

Directora

Wanda Ximena Ortiz Núñez

Profesional en Comercio Exterior

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Dedicatoria

Dios, como no expresarte mis más sinceros agradecimientos por la oportunidad que me has dado de culminar esta anhelada carrera. Tu amor tu gracia, tu fidelidad tu favor y tu presencia hasta aquí me han traído. Este triunfo te lo dedico y lo pongo en tus preciosas manos porque sin ti nada de esto hubiera podido ser.

Mi madre Johen Stella, por darme la vida, creer en mí, por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, tolerarme en cada momento y porque siempre me apoya en cada una de mis decisiones, pero sobre todo por su incondicional amor. Mamá gracias por darme una carrera para mi futuro, porque se el esfuerzo tan grande que hiciste, todo esto te lo debo a ti.

Agradecimientos

El siguiente trabajo de grado primero que todo agradezco a Dios por bendecirme y darme fortalezas ante cada uno de las adversidades que surgieron durante mi proceso, porque uno de mis sueños se hizo realidad.

De igual manera a la UNIVERSIDAD SANTO TOMAS por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi directora de práctica, Dra. Wanda Ortiz por cada minuto de su tiempo, esfuerzo y dedicación.

También agradezco a todos mis profesores por sus consejos sabios, Y por último a CENFER por creer en mí y confiar en mis capacidades.

Tabla de contenido

Introducción	13
1. Informe Práctica Empresarial Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga	14
CENFER S.A.....	14
1.1 Justificación.....	14
1.2 Objetivos	14
1.2.1 Objetivo Generales	14
1.2.2 Objetivos Específicos	15
2 Perfil de la Empresa.....	15
2.1 Razón Social de la Empresa	15
2.2 Objeto Social de la Empresa	15
2.3 Misión.....	16
2.4 Visión	16
2.5 Organigrama.....	16
2.6 Portafolio de Productos y Servicios	17
3. Cargo a Desempeñar y funciones	22
3.1 Cargo asignado durante la Práctica:	22
4. Marco Legal.....	23
4.1 Normas Aplicadas	23
5. Motoshow	27
5.1 ¿Qué es Motorshow?	27
5.2 Descripción de las Funciones.....	28
6. Feria 66 ^a Ganadera de Bucaramanga.....	31
6.1 Que es La Feria 66 ^a Ganadera de Bucaramanga?	31
6.2 Descripción de las Funciones.....	32
7 Feria del Hogar	36
7.1 Que es La Feria del Hogar.....	36
7.2 Descripción de las Funciones.....	36
8 Senasoft	38
8.1 Que es SenaSoft?.....	38
8.2 Descripción de las Funciones.....	39

9	Aportes.....	40
9.1	Del practicante a la empresa	40
9.2	Empresa al practicante	40
10	Conclusiones	40
11	Recomendaciones	41
	Referencias Bibliográficas	42

Lista de Figuras

Figura 1.Organigrama.....	17
Figura 2.Portafolio Ferias para la Competitividad	18
Figura 3.Portafolio Ferias Comerciales de Entretenimiento	19
Figura 4.Portafolio Congresos y Convenciones.....	21
Figura 5.Orden de Compra	26
Figura 6.Marcas Participantes.....	30
Figura 7.Pista Test Drive.....	30
Figura 8 Encuesta.....	31
Figura 9.Macho Beefmaster.....	33
Figura 10.Premiación de Ganado.....	34
Figura 11 Libro Juzgamiento de Ganado.....	35
Figura 12.Pabellon Múltiple.....	39

Glosario

Certificado Cámara y Comercio: Certificado de existencia de representación legal cumple funciones como es el demostrar algunos aspectos relevantes de una sociedad comercial, tales como la antigüedad y fecha de expiración de la sociedad, su objeto social, su domicilio, número y nombre de los socios, monto del capital, nombre del representante, facultades que este tiene para comprometer y obligar a la sociedad etc. Quien quiere tener negocios con una determinada empresa, con seguridad querrá conocer algunas cosas de esa empresa que están en el registro mercantil, y que es de acceso público. (Gerencia).

Contrato: Convenio o pacto, ya sea oral o escrito, entre partes que aceptan ciertas obligaciones y derechos sobre una materia determinada. El documento que refleja las condiciones de este acuerdo también recibe el nombre de contrato. (Definición de)

Flyers: Volante de publicidad. Son aquellas publicidades que por lo general las promotoras de algún evento entregan a las personas. (Definiciones)

Mercado Potencial: Es aquel mercado conformado por el conjunto de clientes que no consume el producto que deseamos ofrecer, debido a que no tienen las características exigidas por nosotros del segmento al que deseamos vender, porque consumen otro producto (pollo), le

compran a la competencia, ya sea uno similar o un sustituto (conservas de atún) o sencillamente no consumen por temor a ver afectado su salud. (Eumed)

Montaje de Expositor: Momento en el cual los expositores u organizadores montan su stand para cada uno de los proyectos o eventos. (Cenfer)

Operador Externo: Persona encargada de gestionar todos los negocios que se realizan por fuera del Centro de Exposiciones.(Cenfer)

Orden de Compra: Una orden de compra es una solicitud escrita a un proveedor, por determinados artículos a un precio convenido. La solicitud también especifica los términos de pago y de entrega. La orden de compra es una autorización al proveedor para entregar los artículos y presentar una factura. Cuando el proveedor acepta la orden de compra se configura un contrato de compra vinculante.(Gestipolis)

Paz y Salvo: Documento indispensable para el ingreso y salida del expositor.(Cenfer)

Proyecto: evento planificado que surge como respuesta a una necesidad acorde con la visión de la organización y las expectativas de las diferentes partes interesadas, con el fin de que cada vez que se ejecútense profundice en las expectativas del mercado buscando nuevos resultados que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso. (Cenfer)

Reunión pre evento Expositores: Reunión informativa para los expositores acerca del evento: plan de medios, programación paralela, agenda del evento, etc. También se recalca los compromisos del expositor frente al mismo plasmadas en el manual del expositor. Esta reunión aplica cuando son eventos propios de CENFER y cuando en su mayoría son expositores locales.
(Cenfer)

Resumen

Durante estos 6 meses la práctica se llevó a cabo en el Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga CENFER S.A. Empresa dedicada a promover el desarrollo de la región y las exportaciones en un mercado abierto y de economía globalizada; aprovechando las tradiciones feriales de la ciudad. El Centro de Eventos y Exposiciones ubicado en el Municipio de Girón donde se recibió la inducción para empezar a ser apoyo en una de sus unidades, con diligenciamiento de órdenes de compra para legalizar las facturas de los proveedores, barrer bases de datos e indicar posibles mercados potenciales y mercados objetivos, contactados los posibles clientes se sigue a mostrar la oferta comercial, deseando que sean parte de cada uno de los eventos a realizar durante la temporada indicada.

En el momento de llevar a cabo uno de sus eventos, con anterioridad se deben sacar los permisos que exige el estado que son: carta indicando no generara cierres viales, permiso para realizar el acontecimiento, carta solicitando la presencia de la policía de Girón en cada uno de los eventos, carta indicando la presencia de la cruz roja y de los bomberos. El Centro de Eventos tiene que acatar los gastos que generan estas dos últimas entidades.

Para poder colocar música o ver la presencia de un artista se debe generar un permiso por parte de Sayco y Acinpro y así mismo pagar sus pólizas correspondientes documentos que van dirigidos a la Alcaldía de Girón.

Son parte importante de la practica la investigación de mercados formando un papel muy relevante para cada de una de las ferias que se desean realizar en el año, investigar que es tendencia en los jóvenes, los padres, los abuelos y todo el núcleo familiar es primordial para cada

una de las UEN pues esto es lo que impulsa a que cada año se innove en cada uno de sus Eventos y haga de CENFER S.A una experiencia inolvidable.

Palabras Claves: Mercados Potenciales, Mercados Objetivos, Investigación de Mercados, Facturas, Permisos, Eventos.

Introducción

Para ser un Profesional en los Negocios Internacionales es indispensable adquirir experiencia en cada una de las partes, vivir el mundo de los negocios y otras veces hasta sufrirlo. Es por eso que surge la necesidad de involucrar a los estudiantes en las diferentes entidades públicas o privadas, dicha experiencia le permite al futuro profesional desempeñar sus tareas de forma eficaz y eficientemente y tendrá la oportunidad de vivir el mundo de los negocios desde una perspectiva más cercana, estando listo para enfrentar cualquier adversidad.

De acuerdo con lo anterior se hace una descripción de las funciones desarrolladas en el cargo establecido por el Centro de Evento y Exposiciones de Bucaramanga CENFER.

Analizando y ejecutando cada una de las actividades en el momento de llevar a cabo o de innovar un evento.

Como requisito exigido por la Universidad Santo Tomás para obtener el título profesional en Negocios Internacionales, se realizó las prácticas empresariales como opción de grado.

1. Informe Práctica Empresarial Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga

CENFER S.A

1.1 Justificación

La práctica empresarial es la gran oportunidad que se me da con el objetivo de desarrollar actividades de liderazgo y futuro en los negocios internacionales a través de los contextos económicos, financieros, tecnológicos, políticos, multiculturales permitiendo así la expansión y crecimiento en beneficio del País.

Eventos Comerciales y Entretenimiento es la Unidad que me corresponde desarrollar como practicante donde puedo demostrar idoneidad, capacidad y adquirir nuevas posibilidades y conocimientos.

La interacción con empresarios y profesionales en Negocios Internacionales serán experiencias que contribuyan a mi futuro profesional.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Generales

Asumir las funciones propias, de un profesional en Negocios Internacionales con muchas responsabilidades y desarrollando aptitudes desde la realidad existente en los diferentes ámbitos e intervenirla de una forma objetiva y significativa.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Conservar la identidad formativa, permitiendo en todo momento, el reconocimiento de lo

Aprendido en los diferentes contextos del desarrollo de la práctica.

- Desarrollar cualidades como la creatividad, la innovación y flexibilidad en el transcurso

De la práctica.

- Realizar investigaciones de acuerdo a temas específicos y convertirlos en proyectos para

Eventos existentes.

- Prestar soporte comercial en actividades relacionadas con los requisitos para la

Participación y vinculación, de las empresas en los eventos organizados.

2 Perfil de la Empresa

2.1 Razón Social de la Empresa

Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga – CENFER S.A.

2.2 Objeto Social de la Empresa

Organizar, promover y facilitar la realización de eventos, ferias y convenciones.

2.3 Misión

Somos una empresa que a través de la organización de ferias, exposiciones, eventos, congresos y convenciones, atraemos flujos de talentos, ideas, capitales y oportunidades de contactos efectivos, para que conecten a Bucaramanga y Santander con el mundo, promoviendo su desarrollo. Contamos con un equipo humano calificado y comprometido con la calidad y la satisfacción de nuestros clientes. (Cenfer 2015)

2.4 Visión

Seremos reconocidos en Colombia, en el 2015, como el centro de eventos del oriente y un gran aliado para la organización de ferias, exposiciones, eventos, congresos y convenciones rentables y de operación impecable; ofreciéndoles a nuestros clientes, experiencias inolvidables que superarán siempre sus expectativas.

Lograremos nuestra visión, alineando al equipo de trabajo con la estrategia de la compañía, brindándoles oportunidades de mejoramiento profesional y justa remuneración a partir de resultados. (Cenfer 2015)

2.5 Organigrama



Figura 1 Organigrama adaptado de: Cenfer URL www.cenfer.com

2.6 Portafolio de Productos y Servicio

- **Líneas de Producto y/o Servicio**

CENFER S.A. tiene un conjunto de unidades estratégicas de negocios, las cuales construyen líneas de productos y servicios independientes pero con un mismo objetivo el cual es hacer de CENFER una plataforma de contactos efectivos en todas sus versiones.

CENFER S.A. cuenta con tres UEN (Unidades Estratégicas de Negocio):

Estas UEN se encargan del funcionamiento de los productos y servicios de la empresa:

- **Ferias y Formatos.**

Las Ferias para la competitividad son clúster fuertes y emergentes de la región los cuales buscan generar espacios pensados para hacer negocios con formatos que sorprendan al expositor y que atraigan audiencia.

- **Ferias para la Competitividad**

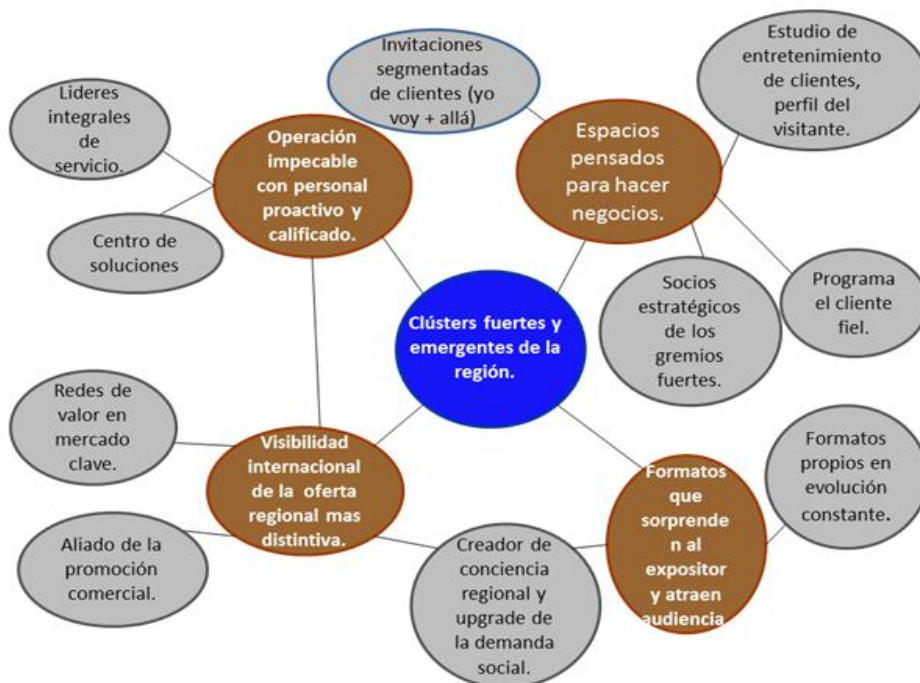


Figura 2 Portafolio Ferias para la Competitividad adaptado de: Cenfer URL www.cenfer.com

Es el departamento que lidera las ferias y eventos especializados, no abiertos a todo público, y en busca de cerrar negocios grandes y de perfil internacional. Busca expositores con capacidad de producción y competentes para poder responder a pedidos con mayores grados de exigencia.

Tiene como característica además, reclutar instituciones o países invitados que le den oportunidades de negocios a los sectores característicos y brindar como tal la asesoría y acompañamiento para cerrar además de negocios concretos y representativos, alianzas duraderas.

- **Eventos y Entretenimiento.**

Son eventos innovadores para la región, donde se busca que las familias tengan un momento de integración para recreación, la cultura y el esparcimiento brindando espectáculos con esquemas innovadores.

- **Ferias Comerciales de Entretenimiento**

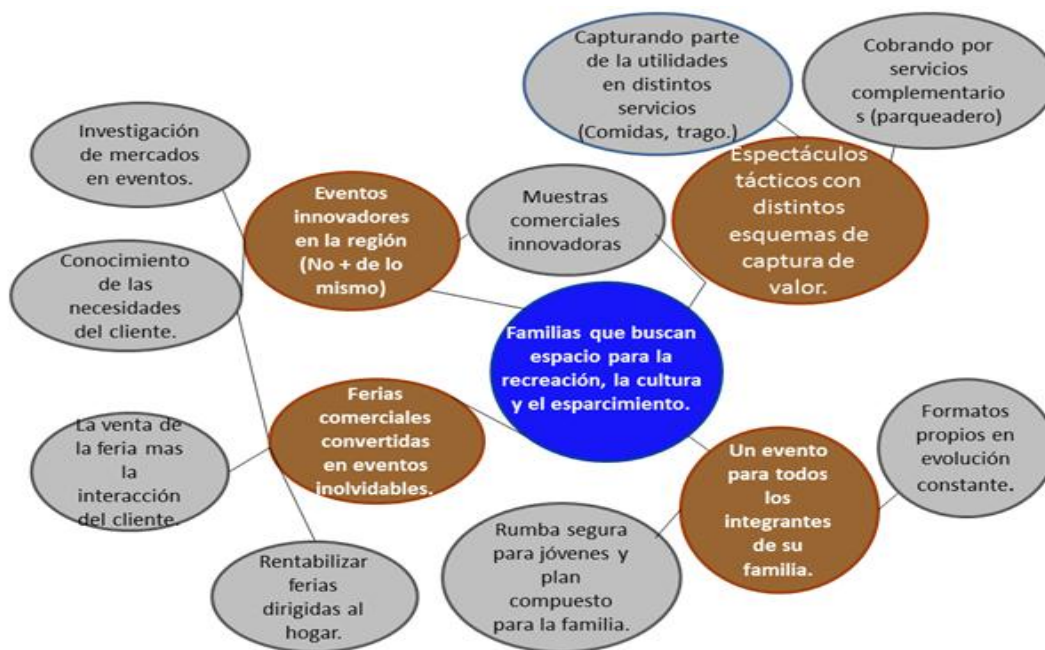


Figura 3 Portafolio Ferias Comerciales de Entretenimiento adaptado de. Cenfer URL www.cenfer.com

Es el departamento que se encarga de la realización de ferias comerciales convertidas en eventos inolvidables y espectáculos tácticos con distintos esquemas de captura de valor, abiertas a todo público. Antes de la ejecución de la feria se realiza una investigación de mercados previa con la finalidad de evaluar la viabilidad del evento.

En estas ferias y eventos se realizan muestras comerciales innovadoras, se captura parte de las utilidades en distintos servicios y es un espacio seguro para hacer negocios y establecer relaciones comerciales (**figura 3**).

- **Congresos y Convenciones:**

Son eventos que reúnen entre 400 a 1000 personas y desarrolla para fines específicos como congresos, seminarios, conferencias. Esta unidad es la encargada de prestar el servicio de las instalaciones con las que cuenta CENFER.

- **Congresos y Convenciones**



Figura 4 Portafolio Congresos y Convenciones adaptado de: Cenfer URL www.cenfer.com

La Unidad de Congresos y Convenciones se encarga de la realización de eventos de terceros, es decir CENFER le sirve como plataforma para la ejecución de sus negocios y demás actividades que deseen realizar. La UEN Congresos y Convenciones es un promotor de Santander y como tal aprovecha las relaciones con empresas del sector (hoteles, restaurante, turismo) para promocionar a CENFER como operador de congresos.

Tiene contacto directo con los gremios, asociaciones, empresas, que ven a CENFER como la mejor alternativa para operar sus eventos. Detrás de cada evento hay una producción logística de la oferta integrada que se basa principalmente en una red de relaciones con todos los proveedores con la finalidad de obtener excelentes resultados que se ven reflejados en la satisfacción del cliente. Esta unidad convierte las instalaciones de CENFER en multiformato es decir, que se pueden adaptar las instalaciones dependiendo los requerimientos y necesidades de cada cliente **(figura 4)**

3. Cargo a Desempeñar y funciones

3.1 Cargo asignado durante la Práctica:

Practicante de la Unidad Estratégica de Eventos Comerciales y Entretenimiento.

- Realizar investigaciones de mercado de acuerdo a temas específicos y convertirlos en proyectos para eventos existentes.

- Prestar soporte comercial en actividades relacionadas con los requisitos para la Participación y vinculación de las empresas en los eventos organizados.

- Realizar labores administrativas relacionadas con: Cotizaciones de los servicios Requeridos por la unidad, relacionarse con los proveedores de la unidad, elaboración de órdenes de compra y legalizar facturas de acuerdo a las directrices de la unidad estratégica de negocios.

- Brindar acompañamiento a los expositores y coordinar su relación con los diferentes

Responsables de la producción y operación del evento.

- Coordinar las funciones del personal temporal en cada uno de los eventos de la UEN.
- Coordinar con la cámara de comercio y otras entidades la visita de los respectivos

Compradores y visitantes.

4. Marco Legal

4.1 Normas Aplicadas

- **Trámites y Requisitos para Obtener Permisos de Eventos:**

Los organizadores o productores de un espectáculo público que deseen realizar un evento deberán registrar y acreditar los requisitos necesarios con un mínimo de menos de quince días hábiles de antelación a la realización del evento.

- **Contar con plan de emergencia y contingencia para la prevención y mitigación de**

Riesgos según la complejidad del evento: El plan de emergencia y Contingencia debe contener el análisis integral del riesgo para responder a las situaciones de desastre, calamidad o emergencia en el cual determinaran las medidas de prevención, mitigación y respuesta. Se debe anexar a la solicitud.

- Descripción del espectáculo, responsables, actividad a realizar, horarios de la activación

Control y restricciones de acceso.

- Descripción del lugar: ubicación, aforo, área total, plano a escala y mobiliario.
- Descripción de servicios: baños, cafetería, hidratación, puntos de primeros auxilios
- Análisis general de riesgos y desarrollo de medidas de prevención.
- Plan de acción, el cual debe contener: Plan de vigilancia, seguridad y acomodación, plan

De atención médica y primeros auxilios, plan contraincendios, plan de evacuación, plan de información pública, plan de refugio, plan de manejo de niños, discapacitados y adulto mayor.

- Señalamiento de los lugares de protección y certificaciones de los recursos o grupos

Operativos que ejecutaran lo previsto en el plan de acción. Si se prevé que el evento pueda ocasionar alteraciones al tránsito vial, la Intendencia Regional envía a la secretaria Regional Ministerial de Transporte una copia del Acta de autorización, con el fin de que informe sobre dichas materias y sugerencias sobre medidas a adoptar en el caso específico.

La Constitución Nacional Colombiana, en su artículo 61 establece que el estado “*Protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley*”.

En desarrollo de ese precepto constitucional se han creado los organismos encargados de recaudar los derechos generados por la explotación comercial de la música en los establecimientos abiertos al público, derechos que deben pagar todas las personas o empresas que hagan uso de la música para explotarla comercialmente, así sea de forma indirecta como en el caso de restaurantes y almacenes. (Mincultura 2013)

- Específicamente, para recaudar los derechos económicos de los autores, se han creado

dos organizaciones encargadas del cobro de dichos derechos:

- **Sociedad de Autores y Compositores de Colombia SAYCO**

SAYCO es la encargada de recaudar los derechos de autorización reproducción, ejecución en vivo y establecimiento de comercio.

- **Asociación Colombiana de Intérpretes y Productores Fonográficos ACINPRO**

ACINPRO es la encargada de recaudar el derecho conexo de comunicación de la música fonogramada, utilizada en emisoras, canales de televisión y establecimientos comerciales.

- **Legalización de Documentos**

- **Órdenes de Compra:** En la figura No 1, se observa un documento llamado Orden de

Compra, con este documentos se legalizan todas las cuentas de CENFER, este documento aplica para persona jurídica y persona natural.

En él se debe colocar el nombre de la persona o de la empresa, a la cual se le realizo la compra y/o presto su servicio.

La dirección donde reside o donde lleva a cabo su actividad, el Nit, fecha en que se realizó lo compra y/o servicio, el teléfono, en la descripción del servicio se especifica que actividad realizo o que bien se adquirió, el IVA será discriminado solo para entes que declaren renta, este documento debe contener la firma de quien lo realizo, firma del director de la UEN si este gasto no pertenece a la UEN que lo genero inmediatamente se debe hacer llegar a la UEN indicada, el director de la UEN decide a que rubro será generado este gasto, finalmente la orden de compra será firmada por el gerente, después esta pasa a ser contabilizada y por ultimo para a tesorería para ser cancelada

5. Motoshow

5.1 ¿Qué es Motorshow?

Según CENFER (Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga) , MOTORSHOW es el evento que se convierte en la vitrina comercial 100% especializada en el sector automotriz en Santander, reúne durante 5 días la mayor oferta de reconocidas marcas de automóviles a nivel mundial y concesionario a nivel nacional, convirtiéndose en el evento más reconocido del oriente colombiano. Con una trayectoria de 20 años.

En MOTORSHOW se exhibieron más de 1000 vehículos y los modelos más recientes del mercado automotriz, adicional a esto la muestra comercial ofreció la mejor oferta en precios y facilidades de compra de la región.

La plataforma de MOTORSHOW, es el espacio ideal para que marcas y empresas comercializadoras de vehículos nacionales e importados, realicen lanzamientos de marca y modelos nuevos de automóviles.

Cuenta con una convocatoria masiva, pues su promoción va dirigida hacia aquellas personas interesadas en la adquisición de nuevos vehículos o servicios relacionados con el sector automotriz. También convoca a visitantes del público en general para disfrutar de las exhibiciones como plan familiar y de entretenimiento.

MOTORSHOW cuenta con una muestra comercial en salones especializados de más de 15,000 m² en áreas de exposición, más de 35 expositores regionales y nacionales, 40 marcas de vehículos y 8 financieras que garantizan las mejores tasas de interés en la financiación para la compra de su vehículo nuevo. (Cenfer 2015).

5.2 Descripción de las Funciones

Para poder llevar a cabo MOTORSHOW se actualiza la base de datos de los posibles clientes potenciales, concesionarios y financieras, se convocan por medio de correos electrónicos.

Se realizan llamadas a la persona de contacto y esta a su vez informa a su representante legal.

Las financieras forman un papel muy importante pues se trata de que el cliente, obtenga la financiación más cómoda a la hora de adquirir su carro.

Una vez finalizado este proceso, se le pide a la persona de contacto que envíe por medio de un correo físico o electrónico copia del NIT, copia de la cedula del representante legal y copia del certificado de cámara y comercio vigente.

Teniendo en mano estos documentos soportes se realiza un contrato, el cual trata de la compra de su espacio (stand) para poder exhibir sus productos, este contrato debe estar firmado por la Directora del Proyecto, Coordinadora del Proyecto, finalmente por el representante legal de CENFER, por último el Operador Externo hace llegar el contrato a la parte interesada y después de que el representante legal firma el contrato este se lleva a cabo, este procedimiento debe realizarse 15 días antes de iniciar el montaje. Si él envió es por correo electrónico se debe adjuntar en archivo no modificable, enfatizando en la importancia de su lectura para el cumplimiento.

Una copia de este contrato se devuelve a CENFER y debe ser escaneada ya con la firma de todas las personas que involucra el contrato, en el momento de presentarse alguna pérdida se tendrá un soporte de este. Si llegado el caso el contrato se encuentra extraviado se establece un denuncia por vía web y se realiza otro contrato.

Una vez realizado el trámite de venta de stand, se continúa asesorando al cliente suministrando toda la información que requiera para el montaje, alquileres de sillas, mesas etc. Durante todo el proceso hasta el final se acompaña al cliente.

Unos días antes se realiza una reunión con todo el personal de CENFER para informarlos de todas las actividades que se piensan realizar durante esos días, y cuáles serían las funciones de cada departamento, pues el objetivo es que las personas que visitan CENFER tenga una agradable experiencia.

En esta presentación se identifica el mercado potencial, las cifras que hacen de MOTORSHOW único en el Oriente Colombiano, los expositores que encuentran nuestros clientes, marcas participantes, las generalidades del evento y las metas que se deseaban alcanzar.

El montaje se realiza un día antes de iniciado el evento, se debe coordinar que todos los espacios adquiridos por los expositores se respeten, entregar el material en perfectos estados (sillas, mesas, paneles etc.)

Que todos los expositores presentes se encuentren con su personal de trabajo acreditados para así brindar una mayor seguridad al expositor.

Se observan las marcas participantes, MOTORSHOW exhibe más de 500 vehículos y los modelos más recientes del mercado automotriz.



Figura 6 Marcas Participantes Center

Junto con la directora de la UEN se cordino una zona de test drive, donde el posible comprador podia conducir el carro que deseaba comprar .



Figura 7 Pista Test Drive Center

Para CENFER La 66^a FERIA GANADERA DE BUCARAMANAGA es el evento que rescata las tradiciones, costumbres y la cultura de los Santandereanos convirtiéndose en el evento más reconocido del Oriente Colombiano, con una trayectoria de 66 años. La feria congrega durante 6 días la mayor oferta del sector ganadero y agropecuario, entorno a las exposiciones de ganado Cebú y otras razas como Simmental, Charolaise, entre otras.

Para el sector más especializado se presentan las exhibiciones de maquinaria agroindustrial, avances tecnológicos aplicados a los procesos pecuarios, novedades en insumos y equipos del sector agropecuario, industrial y tecnologías complementarias.

El principal objetivo de esta Feria Ganadera, es impulsar la competitividad de los sectores ganaderos y agropecuarios de la Región Santandereana, integrando los diferentes clúster o asociaciones relacionadas con estos sectores, generando un espacio ideal para que todos cumplan con sus objetivos. (Cenfer 2015)

6.2 Descripción de las Funciones

En la FERIA GANADERA, la UEN E2 es la encargada de coordinar todo lo relacionado con alimentación a las diferentes entidades de apoyo, jueces de Asocaballos, veterinaria de pequeños animales de la UCC, club Equino Caprino, Club Cebuista, unidad de apoyo de la UDES, el equipo de la Clínica de grandes animales de la UCC y los palafreneros de diferentes criaderos a nivel nacional, personal de aseo, montaje de CENFER, administrativos, bomberos y policías.

Coordinar la alimentación del ganado es otra función muy importante en este evento, el suministro del heno es responsabilidad de CENFER es uno de los ítems estipulados en el contrato con los expositores.



Figura 9 Macho Beefmaster Cenfer

Si se llega a presentar algún suceso salido del protocolo con cualquier animal, CENFER debe asumir su responsabilidad, es decir debe pagar el valor que el dueño del animal estipule, siempre y cuando este hecho suceda por alguna ineficiencia de CENFER, por lo cual es obligación de todo el personal que los animales se encontraran en perfecto estado.

Junto con la asistente de la unidad F2 se coordina la premiación del ganado, donde encontramos diferentes tipos de genética tales como:

- Campeón Menor
- Campeón Menor reservado
- Campeón Joven
- Campeón Joven Reservado
- Campeón Intermedio
- Campeón Intermedio Reservado
- Mejor Descendencia de una misma vaca por reproducción natural
- Mejor Descendencia de una misma vaca por transferencia de embriones



*Figura 10.*Premiación del Ganado Cenfer

En las horas de la noche, se adecua la zona de conciertos, en estas fechas se presentan diferentes tipos de artistas, el personal del departamento de marketing y estos a su vez apoyados en las diferentes unidades se debe coordinar que los camerinos se encuentren en perfecto estado, que lo estipulado en el contrato se cumpla.

Los contratos se redactaban junto con la auditora, teniendo en cuenta los requisitos estipulados por el artista. Una vez finalizada la presentación de cada artista se tiene que ejecutar la legalización de esta. Se les realiza un abono del 50% antes de su entrada en tarima. El interesado debe traer su factura legalizada para llevar a cabo este proceso.

Junto con la coordinadora de la unidad se ejecuta el concurso canino, Se organiza la presentación del evento con apoyo del personal de la VEPA (Veterinaria de pequeños animales), y se establece un control de los patrocinadores.

La premiación, los requerimientos adicionales, el sonido, bonos de parqueadero y cortesía, son compromiso de ser correctamente ejecutados por el personal de CENFER.

Se elaboran los contratos y se coordina la logística que se requiera, asignando la ubicación de los patrocinadores en los palcos.

Para el juzgamiento se imprimen los libros establecidos por las Asociaciones de Ganado, su contenido son las pautas para este suceso.

En la figura 11 se puede observar los libros estipulados para esta Feria, al lado izquierdo se encuentra el de Beefmaster y el del lado derecho Simmental y Simbrah.

En su contenido se encuentra la conformación en el ganado resaltando las cualidades de mayor importancia que un proveedor de ganado debe conocer.

La Conformación comprende las estructuras óseas y musculares deseables y no deseables de un animal, cubre todas las áreas importantes de la estructura de un animal, desde las patas, espina dorsal, la línea superior y los cuartos traseros hasta el cuello y la cabeza.

Las personas encargadas de estos juzgamientos son los jueces de ASOCEBU (La Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú) con su respectivo técnico.

La principal característica a evaluar es la genética y la calidad del ganado.

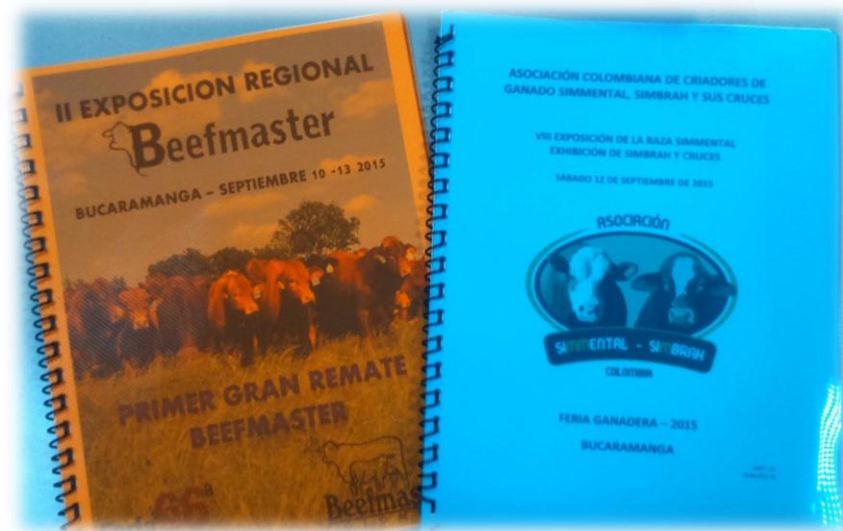


Figura 11 Libro Juzgamiento de Ganado Cenfer

7 Feria del Hogar

7.1 Que es La Feria del Hogar

Para CENFER La FERIA DEL HOGAR es un evento comercial y de entretenimiento que durante cinco días reúne una muestra de artículos, productos y servicios para el hogar.

Este año llegamos a la 11ª versión convirtiéndose en la vitrina comercial más esperada por las empresas participantes de los diferentes sectores (muebles, decoración, tecnología, inmobiliario, electrodomésticos, servicios generales, salud y belleza entre otros).

La feria del hogar también ofrece una programación especial de actividades de entretenimiento en familia que le dan un valor agregado a los visitantes convirtiéndose en un plan familiar.

Uno de nuestros objetivos principales es proporcionar a los asistentes del evento, una muestra comercial integral donde el cliente pueda encontrar todo lo que desea para su hogar en un solo lugar. (Cenfer 2015)

7.2 Descripción de las Funciones

Siguiendo los lineamientos del Director de Proyecto, se realiza una reunión pre evento expositores, donde se presenta al auditorio todas sus generalidades, se les informa a los expositores sobre la importancia que se debe tener con el cliente y la actitud a la hora de vender y mostrar sus productos, además recordamos a los expositores de leer el reglamento de

participación, donde se describen los derechos y obligaciones de los expositores, esta reunión permite aclarar dudas puntuales.

En esta Feria se solicita hacer un requerimiento de personal de 4 guías que estarían ubicadas en cada pabellón. Este personal es citado el día anterior al montaje del evento, entrenando con los procedimientos y uso de los formatos, así como las generalidades y estructuras del evento.

A cada guía se le hace entrega de un manual del expositor o generalidades del evento, plano del evento, listado de expositores, catálogo del centro de soluciones, procedimiento atención al expositor.

Es función de la unidad estar verificando y haciendo seguimiento al control de tiempo y cierre de todas las solicitudes que realicen los expositores.

Al finalizar el evento se genera un informe de todas las reformas realizadas y daños tramitados durante el evento. Se entrega información a la UEN, a la dirección administrativa y operativa.

Si todo está al día con el expositor: estado de cartera, dotación básica, alquiler de elementos adicionales, se le hace entrega de su paz y salvo, si durante la inspección ocurre lo contrario este no podrá salir del centro de convenciones sin antes diligenciar el formato de trámites de daños o pérdidas de elementos.

En esta versión de la FERIA DEL HOGAR se llevó a cabo una novedad que fue el salón de Salud y Bienestar estaba creado especialmente para la mujer y hombre de hoy que se preocupa por el cuidado personal y su bienestar. Fue un lugar donde se daban cita los expertos y las marcas más representativas nacionales e internacionales para dar a conocer a los visitantes las nuevas tendencias y avances relacionados con la belleza integral. (cenfer.com)

Se organizan diferentes actividades entre academias de la belleza, los sectores participantes fueron las empresas y/o distribuidores de productos de cosmética, cuidado personal y de la piel, estética, spa, salud y bienestar.

8 Senasoft

8.1 Que es SenaSoft?

Según SENA. SENASOFT es un evento por categorías tecnológicas a nivel nacional donde se puede participar demostrando habilidades en 9 programas de formación diferente.

El encuentro congrega aprendices de los diferentes centros de formación tales como: Análisis y Desarrollo del Sistema de Información, Animación en 3D, Producción de Multimedia, Desarrollo de Video Juegos, Programación de Software, Gestión de Redes de Datos, Animaciones Digitales, Producción de Medios Audiovisuales Digitales, Diseño e Integración de Multimedia.

SENASOFT se llevó a cabo en las instalaciones de CENFER S.A durante tres días se desarrollaron diferentes actividades, entre ellas, una agenda académica con expertos internacionales, una rueda de negocios para impulsar el emprendimiento digital y un concurso de soluciones informáticas para premiar los mejores proyectos de software desarrollados en el seno de las acciones formativas.

Convirtiéndose es uno de los mayores encuentros de tecnología realizados por el SENA como iniciativa de la Red de Conocimiento en Informática, Diseño y Desarrollo de Software. El objetivo de este evento es propiciar entre los aprendices un escenario de sana competencia, en las habilidades más significativas de la formación TIC. (Senasoft 2015)

Se observan las características del montaje en el Pabellón Múltiple, no es un montaje tradicional como en los demás eventos en este tipo de montajes no se tienen en cuenta las divisiones de la panelería.



Figura 12 Pabellon Multiple Cenfer

8.2 Descripción de las Funciones

En este tipo de eventos que tiene participación el Estado, se trabaja junto con la Directora de La Unidad C2 (Congresos y Convenciones) en esta oportunidad se coordina junto con los Padrinos del Sena (Persona encargada de los aprendices del Sena) la llegada al hotel, las comidas, el transporte, y la atención prestada, registrando el proceso de los aprendices en las diferentes áreas.

Para llevar estos controles con los hoteles se diligencia un formato con todas las observaciones que se presenten durante el día.

9 Aportes

9.1 Del practicante a la empresa.

Durante este tiempo pude desarrollar actividades de diferentes niveles permitiendo dejar grandes aportes como lo son la presentación comercial de MotrShow 2016, Feria Ganadera 2016, y la creación y el desarrollo de un nuevo proyecto llamado Beer Festival Music 2016.

9.2 Empresa al practicante

El Centro de Eventos y Congresos de Bucaramanga le permite al practicante desarrollar actividades afines a su carrera, otorgando nuevas ideas para diferentes eventos y convenciones, permitiéndole al practicante resolver conflictos y así mismo generar soluciones efectivas, convirtiendo la práctica en una experiencia enriquecedora.

10 Conclusiones

Al realizar las prácticas profesionales en el Centro de Eventos y Convenciones de Bucaramanga me ayudo a poner en práctica lo aprendido durante estos años me enseñó a ver la forma en que se hacen negocios con diferentes sectores empresariales de esta manera abrir mis ideas para encontrar la mejor solución a determinados problemas

Aprendí sobre la forma de trabajar en equipo y tolerar circunstancias adversas. Me enriqueció personalmente y profesionalmente.

Obtenido todo el apoyo por parte del personal del Centro de Eventos y Exposiciones de Bucaramanga para dar cumplimiento a todos los objetivos planteados, desarrollando un excelente trabajo en el cual se dejan las puertas abiertas para un nuevo practicante.

11 Recomendaciones

Se recomienda cumplir con lo establecido en las reuniones pre evento para que en el momento de la ejecución no se encuentren errores y malos entendidos.

Cumplir con la publicidad que se hace llegar al público, junto con los horarios acordados. Buscar mercados internacionales, Santander es consolidada como un polo de atracción turística, económica, generador de empleo, etc. Debido a esto y muchos factores más atrae la inversión extranjera y el Centro de Exposiciones serían un gran encuentro para realizar negocios internacionales.

En cada una de sus ferias traer más innovación, no pensar solo en el valor agregado que le puede quedar a la empresa, si no tener presente que producto o servicio le puede interesar el mercado nacional y regional.

Referencias Bibliográficas

Asociación Colombiana de criadores de ganado cebú (2015) Conceptos Básicos [Pagina Web]

Recuperado el 22 de Noviembre 2015 De la fuente web <http://www.asocebu.com>

Cenfer (2015) Motorshow. Feria Ganadera, Feria del Hogar, Motorshow [Pagina Web]

Recuperado 16 de Noviembre 2015 De la fuente web [http://www. Cenfer.com](http://www.Cenfer.com)

Senasof (2015) Que es Senasoft, [Pagina Web] Recuperado 4 de Enero 2016 De la fuente web:

<http://www.senasoft.com>