

Informe final práctica empresarial Zona Franca Santander

Piedad Daniela Guerrero Jaimes

**Informe de práctica empresarial como requisito para optar el título de Profesional en
Negocios Internacionales**

Tutor

Henry Giovanni Moran Cuan

Magíster en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de ciencias económicas, administrativas y contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Tabla de Contenido

	Pág.
Introducción	9
1. Informe final práctica empresarial zona franca santander	10
1.1 Justificación	10
1.2 Objetivos.....	10
1.2.1 Objetivo General.....	10
1.2.2 Objetivos Específicos	11
2. Perfil empresarial.....	11
2.1 Misión	11
2.2 Visión.....	12
2.3 Organigrama	12
2.4 Aliados	13
3. Portafolio de servicios	13
3.1 Servicios internos.....	14
3.1.1 A las empresas.....	14
3.1.2 A las personas.....	15
3.2 Servicios externos.....	15
3.2.1 Plan de acompañamiento de estructuración de negocio	15
3.2.2 Plan de acompañamiento jurídico	16
4. Cargo y Funciones	17
4.1 Cargo.....	17
4.2 Funciones	17

5.	Descripción de las funciones realizadas en Zona Franca Santander	18
5.1	Desarrollar la investigación de mercados y la consolidación del impacto socioeconómico en el planteamiento del proyecto requerido por el régimen de Zonas Francas Colombiano a las empresas interesadas en el proceso de calificación	18
5.2	Identificar y analizar información relacionada con los sectores objetivos según direccionamiento estratégico de Zona Franca Santander.....	19
5.3	Generar una base de datos con empresas con potencial para calificarse en Zona Franca Santander utilizando diferentes fuentes de información	20
5.4	Identificar oportunidades de negocio en diferentes bases de datos de estadísticas de comercio exterior	21
5.5	Contactar las empresas identificadas como posibles leads de Zona Franca Santander vía telefónica con el fin de concretar una cita comercial con el director comercial de Zona Franca Santander.....	24
6.	Marco conceptual y normativo	25
6.1	Aportes del estudiante a la Empresa	25
6.2	Aportes de la Empresa al Estudiante	25
7.	Conclusión	26
	Referencias.....	27

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. <i>Arquitectura organizacional Zona Franca Santander</i>	12
Figura 2. <i>Alianzas estrategias de Zona Franca Santander</i>	13
Figura 3. <i>Marco jurídico comparativo Zona Franca Santander / territorio aduanero nacional</i>	14
Figura 4. <i>Sectores estratégicos de Zona Franca Santander</i>	20

Glosario

Zona Franca. La Zona Franca es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, e donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones. (Congreso de la República, 2005)

Usuario Operador. “Persona jurídica autorizada para dirigir, administrar, supervisar, promocionar y desarrollar una o varias Zonas Francas, así como para calificar a sus usuarios.”

Usuario industrial de bienes: “Persona jurídica instalada exclusivamente en una o varias Zonas Francas, autorizada para producir, transformar o ensamblar bienes mediante el procesamiento de materias primas o de productos semielaborados” (Congreso de la República, 2005)

Usuario industrial de servicios. El Usuario Industrial de Servicios es la persona jurídica autorizada para desarrolla exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades: logística, transporte, manipulación, distribución, empaque, reempaque, envase, etiquetado o clasificación; telecomunicaciones, sistemas de tecnología de la información para captura, procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos, y organización, gestión u operación de bases de datos; investigación científica y tecnológica; asistencia médica, odontológica y en general de salud; turismo; reparación, limpieza o pruebas de calidad de bienes; soporte técnico, mantenimiento y reparación de equipos, naves, aeronaves o

maquinaria; auditoría, administración, corretaje, consultoría o similares. (Congreso de la República, 2005)

Usuario comercial. “Persona jurídica autorizada para desarrollar actividades de mercadeo, comercialización, almacenamiento o conservación de bienes, en una o varias Zonas Francas.”

Invest in Santander: “Es una institución sin ánimo de lucro que ejerce como interfaz entre los inversionistas y el departamento de Santander para fomentar la inversión.” (Invest in Santander)

Resumen

Este informe empresarial presenta a detalle la etapa de prácticas llevadas a cabo en Zona Franca Santander (ZFS) durante los seis meses requeridos por la Universidad Santo Tomas Bucaramanga como opción de grado para obtener el título de Profesional en Negocios Internacionales. Se describe cada una de las actividades desarrolladas como practicante en el área de mercadeo de la compañía, donde se ve reflejado el compromiso y liderazgo de la practicante en cada labor desempeñada, brindando apoyo representativo en la investigación y consolidación de planes de negocio e inversión para el crecimiento comercial de la ZFS, identificando oportunidades y ventajas competitivas para los usuarios y aliados. El documento evidencia no solo los aportes que pudo dar el practicante en cada uno de los procesos comerciales, dando a conocer las habilidades dentro del campo laboral, sino también los aportes empresariales adquiridos en ZFS, mediante el cumplimiento de metas que le permitían asumir retos en busca de soluciones optimas y de desarrollo para la Zona Franca.

Palabras Clave. Zona Franca Santander, Usuario Operador, Usuario Calificado, Inversión extranjera, Planes de Negocio, Negocios Internacionales.

Abstract

This business report presents in detail the internship stage carried out in Zona Franca Santander (ZFS) during the six months required by the Universidad Santo Tomas Bucaramanga as a degree option to obtain the degree of Professional in International Business. It describes each of the activities developed as an intern in the marketing area of the company, where the commitment and leadership of the intern in each work performed is reflected, providing representative support in the research and consolidation of business plans and investment for the commercial growth of the ZFS, identifying opportunities and competitive advantages for users and partners. The document evidences not only the contributions that the intern was able to give in each of the commercial processes, making known the skills within the labor field, but also the business contributions acquired in ZFS, through the fulfillment of goals that allowed him to assume challenges in search of optimal solutions and development for the Free Trade Zone.

Key words. Santander Free Zone, Operator User, Qualified User, Foreign Investment, Business Plans, International Business.

Introducción

El presente documento consta de un informe detallado de cada una de las funciones realizadas en el periodo de prácticas en Zona Franca Santander comprendido entre octubre del 2020 y junio de 2021, con el objetivo de implementar los conocimientos adquiridos durante la formación profesional, ya que se llevan a cabo labores de investigación de mercados, apoyo al área comercial y actividades propias del perfil del negociador internacional, para así obtener el título de Profesional en Negocios Internacionales y aplicar el conocimiento adquirido en el ámbito laboral.

1. Informe final práctica empresarial Zona Franca Santander

1.1 Justificación

La práctica empresarial es el espacio y tiempo idóneos para llevar al ámbito laboral los conocimientos adquiridos durante la formación académica recibida para ser profesional en Negocios Internacionales, ya que, le permite al estudiante tener una mirada global y realista de lo que las empresas hoy por hoy necesitan en su organización, las habilidades y competencias que debe desarrollar un futuro profesional y además, aterrizar los conceptos a la vida empresarial con el fin de adquirir experiencia laboral significativa para empezar una carrera profesional de la mejor manera.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Apoyar los procesos en donde se evidencien competencias propias de la carrera de Negocios Internacionales desarrollados desde el área comercial del usuario operador de Zona Franca Santander

1.2.2 *Objetivos Específicos*

- Apoyar en la investigación y consecución de información base para el desarrollo de planes de negocio para la calificación de nuevos usuarios dentro de la ZFSantander¹.
- Identificar empresas que se desean calificar en ZFSantander dentro de la ejecución de la estrategia comercial según los sectores estratégicos priorizados por la empresa en su planeación comercial.
- Identificar nuevas oportunidades de negocios para el usuario operador de ZFSantander.
- Producir y compilar información relevante para el área comercial de ZFSantander

2. Perfil empresarial

2.1 Misión

Dedicados a la atracción y desarrollo de negocios en el marco de los incentivos del régimen de zonas francas, ofreciendo a la comunidad empresarial soluciones inmobiliarias flexibles y escalables, operaciones confiables y servicios oportunos; articulados con nuestros grupos de interés para la promoción de la competitividad y generación de sostenibilidad a la región. (Zona Franca Santander , 2021)

¹ Zona Franca Santander

2.2 Visión

En el año 2025, Zona Franca Santander S.A. será una empresa insignia en la región, rentable, sostenible, en expansión y reconocida como un operador y desarrollador responsable y competitivo de Zonas Francas, Parques Tecnológicos y de Negocios. A su vez, con una gestión eficiente posicionará a Santander Offshoring & Outsourcing Park como una comunidad empresarial activa, dinámica y sostenible, que impacte positivamente al desarrollo de la región mediante la promoción de empleo de calidad, generación de conocimiento, procesos innovadores y encadenamientos productivos. (Zona Franca Santander , 2021)

2.3 Organigrama

Figura 1. Arquitectura organizacional Zona Franca Santander



Nota. Tomado del Sistema integrado de gestión por Zona Franca Santander, 2021 [Fotografía]. Con permiso del autor

2.4 Aliados

Figura 2. Alianzas Estrategias de Zona Franca Santander



Nota. Tomado del Sistema integrado de gestión por Zona Franca Santander, 2021 [Fotografía]. Con permiso del autor

3. Portafolio de servicios



Zona Franca Santander como empresa encargada de ser el usuario operador del parque industrial, cuenta con un portafolio de servicios que se encuentra orientado a dos tipos de clientes: internos y externos, entendidos como aquellas empresas que se encuentran calificadas dentro del parque como usuarios y aquellos externos que son las posibles empresas para calificar o que se encuentran en dicho proceso.

3.1 Servicios internos

3.1.1 A las empresas

- Eventos y capacitaciones desde las alianzas estratégicas con entidades y la academia
- Seguridad integral
- Marco jurídico competitivo

Figura 3. Marco Jurídico Comparativo Zona Franca Santander / Territorio Aduanero Nacional

INCENTIVOS:	 Zona Franca Santander <small>Operando en el Territorio Nacional</small>	
Tarifa única de impuesto de renta	20%	31%
Sobretasa al impuesto de renta	0%	4%
IVA y arancel para mercancías y equipos que introduzcan a la ZFS desde el exterior	0%	19% - 30%
IVA para mercancías y equipos adquiridos en el Territorio Nacional	0%	19%
IVA para la exportación de servicios	0%	0%
Impuesto Industria y Comercio en ventas-IICA*	10 años de exención	0.2% - 1%

Nota. Tomado de Sistema integrado de gestión por Zona Franca Santander, 2021 [Fotografía]. Con permiso del autor

- Sinergias y encadenamientos competitivos
- Apoyo en reclutamiento de talento humano
- Alianzas estratégicas: Asociación Nacional de Industriales, Centro de Consultoría Empresarial USTA, Federación Nacional de Comerciantes, Cámara de Comercio de

Bucaramanga, ProColombia, Agencia de inversión departamental (Invest in Santander), Gobernación de Santander, Asociación de Zonas Francas de las Américas (AZFA).

- Servicio en sitio de atención médica en sitio
- Red de telecomunicaciones soportada y administrada por el usuario operador

3.1.2 A las personas

- Localización estratégica en medio del área metropolitana
- Formación académica en sitio
- Restaurante y cafetería
- Mini market
- Presencia de entidades financieras
- Cajeros automáticos
- Zonas verdes y de descanso
- Áreas deportivas (parque de la familia)

3.2 Servicios externos

3.2.1 Plan de acompañamiento de estructuración de negocio

El servicio ofertado por Zona Franca Santander denominado “Plan de acompañamiento de estructuración de negocio”, se encuentra enfocado a la estructuración del plan de negocios para aquellas empresas que solicitan la calificación como usuarios, ya sea como usuarios industriales de bienes y servicios o comerciales, dicho plan, se denomina de manera interna como “cartilla de

calificación” la cual, está dividida en: Formato de presentación de solicitud de calificación, información del solicitante, descripción del proyecto, factibilidad financiera y demás certificaciones (RUT de la empresa, Cámara de comercio, anexos de documentos de identidad, entre otros.)

Este servicio tiene por objetivo acompañar al empresario en la elaboración de dicho proyecto, y, además, evidenciar ante las autoridades competentes de la calificación del nuevo usuario que el desarrollo del nuevo negocio planteado trae diferentes beneficios no solo a Zona Franca Santander si no a la región, como económicos, sociales y de desarrollo; cabe resaltar que, el cargo responsable de desarrollar dicho proyecto es el profesional de gestión comercial & CRM, acompañado si es el caso del practicante comercial.

3.2.2 Plan de acompañamiento jurídico

El servicio de plan de acompañamiento jurídico se encuentra de la mano del anterior mencionado, ya que, Zona Franca Santander al identificar las falencias de los empresarios para la estructuración legal de la nueva empresa a calificar en el proyecto, ofertó el plan de acompañamiento jurídico, comprendido como una asesoría jurídica permanente dirigida a aquellas empresas que manifiestan la necesidad de calificarse como usuarios en Zona Franca Santander, bajo la normatividad del régimen franco colombiano.

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

- *Cargo.* Practicante Comercial
- *Correo.* apoyocomercial@zonafrancasantander.com
- *Jefe directo.* Ralph Mauricio Suárez
- *Correo.* rsuarez@zonafrancasantander.com
- *Periodo de práctica.* Desde el 19 de octubre de 2020 hasta el 30 de junio de 2021

4.2 Funciones

- Desarrollar la investigación de mercados y la consolidación del impacto socioeconómico en el planteamiento del proyecto requerido por el régimen de zonas francas colombiano a las empresas interesadas en el proceso de calificación.
- Identificar y analizar información relacionada con los sectores objetivos según direccionamiento estratégico de Zona Franca Santander.
- Generar una base de datos con empresas con potencial para calificarse en Zona Franca Santander utilizando diferentes fuentes de información.
- Identificar oportunidades de negocio en diferentes bases de datos de estadísticas de comercio exterior.
- Contactar las empresas identificadas como posibles leads de Zona Franca Santander vía telefónica con el fin de concretar una cita comercial con el director comercial de Zona Franca Santander.

5. Descripción de las funciones realizadas en Zona Franca Santander

5.1 Desarrollar la investigación de mercados y la consolidación del impacto socioeconómico en el planteamiento del proyecto requerido por el régimen de Zonas Francas Colombiano a las empresas interesadas en el proceso de calificación

Con el fin de brindar apoyo al área comercial, en el servicio ofertado como “plan de acompañamiento en la estructuración de negocio”, la función principal del practicante comercial es desarrollar una investigación de mercados acorde a la información pertinente según la empresa y el sector económico de la misma en cada proyecto de calificación, dicha investigación está nutrida por información sustraída de diferentes fuentes confiables y verificables, como: estudios económicos de entidades gubernamentales como el DANE, asociaciones de sectores económicos, agencias de inversión departamentales, informes económicos de bancos a nivel nacional e internacional, entre otros.

Así también, el practicante debe nutrir la sección del proyecto identificada como “impacto socio económico”, en donde, se encuentra argumentado por cifras, datos y hechos, sobre un análisis de la competencia del usuario a calificar según su modelo de negocio y un análisis de su posible nicho de mercado, todo lo anterior bajo la normatividad del régimen de zonas francas, el cual, deja como requisito la estructuración de este plan de negocios para la presentación del mismo ante el ministerio de industria y turismo, así como también ante el usuario operador de la zona franca en donde el usuario se pretende calificar.

Esta información consolidada por la practicante comercial es revisada en primer lugar por la profesional de gestión comercial & CRM quien es la principal encargada del desarrollo del

proyecto de calificación, posteriormente, el director comercial, revisa también tanto la información como la argumentación de esta, y en último lugar, todas las áreas de la empresa proceden a revisar y a emitir un concepto sobre todo el plan de negocios estructurado para dar un visto bueno final.

Durante el periodo de prácticas, se desarrollaron un total de tres proyectos de calificación, en donde como se menciona anteriormente, se llevó a cabo la estructuración de dichas secciones por parte de la practicante comercial; estos proyectos fueron desarrollados para empresas del sector de construcción y ciencias de la vida, identificadas como: DIP ZF S.A.S, NOVUM VITAE Y CIDMAS ZF S.A.S.

5.2 Identificar y analizar información relacionada con los sectores objetivos según direccionamiento estratégico de Zona Franca Santander

En la planeación estratégica de comercialización de Zona Franca Santander como parque multi empresarial que cuenta con incentivos aduaneros, tributarios y de comercio exterior, y en línea con sus aliados estratégicos (ProColombia e Invest in Santander), la empresa identifico y priorizó cuatro sectores económicos denominados estratégicos, los cuales son:

Figura 4. Sectores estratégicos de Zona Franca Santander

Nota. Tomado de Propuesta de valor por Zona Franca Santander, 2021 (s,f) [Fotografía]. Con permiso del autor

Bajo esta línea de priorización comercial, se consolidó información relacionada a dichos sectores con el fin de utilizarla como fuente en la búsqueda de posibles usuarios para Zona Franca Santander, como estadísticas relacionadas a cada uno, eventos, y principales empresas pertenecientes a cada uno de ellos.

5.3 Generar una base de datos con empresas con potencial para calificarse en Zona Franca Santander utilizando diferentes fuentes de información

Bajo la priorización de los sectores mencionados anteriormente, y en direccionamiento con la estrategia comercial de generar sinergias productivas, se consolidó una base de datos en formato Excel con las empresas pertenecientes a los sectores estratégicos, en donde las fuentes de información principalmente fueron: Legis Comex, RUES y tarjetas de presentación recopiladas por el director comercial y la gerencia general de Zona Franca Santander. Esta gestión se identificó

de manera interna y para comités institucionales como inteligencia comercial desarrollada por el área.

Además, tuvo una revisión por parte del director comercial con el objetivo de poder sustraer de manera eficiente las empresas que realmente podrían tener potencial de ser usuarios de Zona Franca Santander, posteriormente, subió a la base de datos general de la nube del software de CRM utilizado por la dirección comercial, el cual se conoce como “DATA CRM”, en donde las empresas priorizadas se clasificaron como “Leads” o empresas “por contactar” para realizar una gestión comercial que se describirá en otro apartado.

5.4 Identificar oportunidades de negocio en diferentes bases de datos de estadísticas de comercio exterior

Bajo la normatividad del régimen regulatorio de Zonas Francas en Colombia, decreto 390 del 2016 y en su última modificación el decreto 247 de 2020, existen delimitaciones para el desarrollo de actividades económicas dentro de una zona franca en Colombia, siendo puntos importantes para la identificación de oportunidades comerciales, principalmente como usuario operador.

Por ello, en la función de identificar oportunidades de negocios para Zona Franca Santander, se identificó que, la atracción a Zona Franca Santander de empresas importadoras a nivel nacional podría significar una oportunidad comercial tanto para los usuarios calificados como para el usuario operador bajo la actividad de administración de inventarios, específicamente para la modalidad de importaciones temporales y la terminación de este tipo de importación en Zona Franca Santander, ya que, las características de este tipo de importaciones son necesidades a las

cuales se les podría dar respuesta en Zona Franca Santander, como: espacio para resguardar la carga, régimen regulatorio competitivo en pago de tributos y aranceles de la mercancía importada y seguridad para la misma.

Así, utilizando como principal fuente de información la sección de estadísticas de comercio exterior de *Legis Comex*, se descargó y organizó una base de datos con las importaciones temporales a largo plazo registradas por la DIAN en un período comprendido entre el 2016 hasta el 2020, con criterios de búsqueda como: NIT del importador, peso neto y bruto de la importación, razón social del importador, departamento del importador, contacto y número total de importaciones por importador.

Posteriormente, esta información se utilizó como fuente de información para realizar la gestión comercial del contacto con las empresas identificadas, vía telefónica, con el objetivo de poder ampliar la información sobre Zona Franca Santander y los beneficios a los cuales puede acceder siendo usuario o trayendo su importación temporal.

Con esta actividad, se logró no solo consolidar información de interés para Zona Franca Santander, si no a su vez, identificar una nueva línea de negocio como respuesta a las necesidades anteriormente mencionadas, así también, dar a conocer nacionalmente en el ámbito logístico a Zona Franca Santander como respuesta a los posibles retos que pueden enfrentar las empresas importadoras de grandes maquinarias.

Por otro lado, gracias el trabajo en conjunto del equipo de inversión departamental conformado por la oficina regional de ProColombia en dirección de Sandra Charry, la agencia departamental de inversión Invest in Santander en dirección de Astrid Granados y la dirección comercial de Zona Franca Santander liderada por Ralph Mauricio Suárez, se realizó el apoyo en

un ejercicio de identificación de oportunidades de inversión extranjera en la región de Santander, haciendo uso de la herramienta de análisis de mercados “*Orbis Crossborder Investment*” facilitada a Zona Franca Santander por la APRI y ProColombia; la cual suministra información de posibles rumores de inversión a nivel internacional por sectores económicos como agroindustria, tecnología, moda, retail, entre otros; así también esta herramienta permite a sus usuarios filtrar información por años, por inversiones completadas, sin completar, entre otros.

El objetivo del acceso a la herramienta de análisis de mercados internacional fue principalmente identificar posibles inversiones para Colombia, específicamente haciendo uso de criterios de búsqueda como: rumores de inversión comprendidos entre el año 2018 al 2021, inversiones en los sectores estratégicos priorizados por el equipo de inversión, mismos que son utilizados para todas las búsquedas de negocio para Zona Franca Santander y empresas y proyectos alcanzables para las características que puede ofrecer la región de Santander a los inversionistas internacionales

Posterior a la búsqueda de la información, se priorizaron un total de quince (15) proyectos de inversión considerados atractivos para Zona Franca Santander, con lo cual, se llevó a cabo la gestión comercial de contactar a los representantes legales de las empresas que llevarían a cabo dichos proyectos por medio del apoyo en cada una de las oficinas de ProColombia ubicadas en los países de origen de cada una de las empresas identificadas.

Sin embargo, no se obtuvo respuesta a esta solicitud para la gestión de una cita comercial, lo que llevó a que Zona Franca Santander como empresa independiente llevara a cabo en coordinación del director comercial y elaboración de la practicante comercial, una serie de gestión

de contactos vía mailing en donde se envió la información relevante de Zona Franca Santander a cada una de las empresas pertenecientes al listado consolidado anteriormente.

5.5 Contactar las empresas identificadas como posibles leads de Zona Franca Santander vía telefónica con el fin de concretar una cita comercial con el director comercial de Zona Franca Santander.

Posterior a la función de recopilar la información como una base de datos que funcione como una fuente de la gestión comercial y al subirse a la nube del software DATA CRM utilizado por Zona Franca Santander para la gestión de los negocios; se adelantó la gestión comercial de contacto en frío a las empresas que fueron priorizadas como potenciales usuarios debido a su actividad económica o una posible inversión a futuro; esta gestión estuvo caracterizada por ser una actividad netamente de telemarketing en donde el equipo comercial conformado por la profesional de gestión comercial, auxiliar comercial y practicante comercial tiene por objetivo concretar citas comerciales con dichas empresas para que posteriormente el director comercial pueda ampliar la información sobre Zona Franca Santander hablando específicamente la propuesta de valor y haciendo énfasis en los incentivos aduaneros y tributarios a los que pueden acceder siendo usuarios calificados de la zona.

6. Marco conceptual y normativo

6.1 Aportes del estudiante a la Empresa

- Desarrolló de la investigación de mercados y consolidación del impacto socioeconómico en el planteamiento del proyecto requerido por el régimen de zonas francas colombiano a las empresas DIP ZF S.A.S, NOVUM VITAE y CIDMAS ZF S.A.S.
- Consolidación de toda la información de posibles clientes para el área comercial
- Identificación de oportunidades de negocio en diferentes bases de datos de estadísticas de comercio exterior.
- Contacto con las diferentes empresas priorizadas en la base de datos consolidada.

6.2 Aportes de la Empresa al Estudiante

El desarrollo de las prácticas empresariales en Zona Franca Santander significó un periodo de crecimiento tanto en el ámbito profesional principalmente como en el personal, ya que, desarrollar actividades propias del perfil comercial de un Negociador Internacional le permitió al practicante conocer y entender el día a día de una empresa que tiene como objetivo ser una plataforma de competitividad para la internacionalización no solo del sector privado si no a su vez del desarrollo de la región en general.

Zona Franca Santander fue la empresa idónea para desarrollar las prácticas empresariales ya que, al ser el usuario operador se pudo identificar y reconocer muchos de los aspectos del comercio internacional, inversión extranjera y todo lo relacionado con el día a día de lo que hace una zona franca.

7. Conclusión

El periodo de prácticas empresariales para cualquier profesional en el área económica se hace inherente en su proceso de formación, ya que es allí, en donde puede identificar sus falencias, las necesidades del mercado laboral, sus fortalezas y las oportunidades que posiblemente se pueden presentar para su futuro laboral; todo esto con el objetivo de poder entender que, ser profesional en Negocios Internacionales, es ser un profesional global, y esto se logró deducir haciendo las prácticas empresariales en Zona Franca Santander, ya que, los profesionales en negocios internacionales son aquellos que le dan respuesta a los mercados internacionales y qué más que decidir si un mercado es atractivo para un producto o no, son parte de un mundo globalizado que día a día va cambiando y nosotros con él; por ello, entender que la académica es casi igual de importante al mundo laboral se hace una tarea diaria en donde día a día hay que poner a prueba las capacidades de los estudiantes de dar respuesta a dichos retos.

En conclusión, Zona Franca Santander le permitió al practicante conocer la faceta más profesional que pudo tener, demostrando que cada día en el mundo globalizado hay preguntas que necesitan respuestas, y que para ello son formados.

Referencias

Congreso de la República. (2005). *Ley 1004 de 2005*. Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1672587>

Invest in Santander. (s.f.). *Invest in Santander* . Obtenido de <http://www.investinsantander.co/>

Zona Franca Santander . (2021). Sistema Integrado de Gestión.