

BANCO FINANCIERA S.A.
CANAL CONCESIONARIO REGIONAL LLANOS ORIENTALES Y BOYACA



JHOAN CAMILO MORALES ALFEREZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONES
VILLAVICENCIO

2016

BANCO FINANCIERA S.A.
CANAL CONCESIONARIO REGIONAL LLANOS ORIENTALES Y BOYACA

JHOAN CAMILO MORALES ALFEREZ

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Tutor
JAIRO ZAMORA ESCOBAR
Profesional en Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2016

Autoridades Académicas

P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

P. ERICO JUAN MACCHI CÉSPEDES, O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICA GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota de Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS
Decano de Facultad de Negocios Internacionales

JAIRO ZAMORA ESCOBAR
Director Trabajo de Grado

PAOLA ANDREA CELIS CAJICA
Jurado

Villavicencio, Abril de 2016

Agradecimientos

Primero que todo quiero agradecer a Dios, quien me ha bendecido durante mi etapa estudiantil y quien me permitió realizar mis prácticas en tan importante empresa, a mis padres quienes me han dado el apoyo necesario para lograr todo lo que me he propuesto, a mis profesores quienes me han enseñado y me han formado durante estos cinco años de carrera académica; y por ultimo le doy gracias al Banco Finandina por confiar en mí y brindarme la posibilidad de aprender y dar inicio a mi vida laboral y profesional.

Glosario

LEASING: Contrato de arrendamiento con opción de compra.

CREDITO: Concesión de permiso de un individuo a otro para obtener la posesión de algo.

INTERÉS: Es el costo que se paga a un tercero por utilizar recursos monetarios de su propiedad.

PRENDA: Garantía que tiene como función asegurar al acreedor el cumplimiento de su crédito

SFC: Superintendencia Financiera de Colombia

BR: Banco de la República

EC: Establecimientos de Crédito

AGIO: Especulación con el cambio de moneda, los valores de bolsa o fondos públicos.

Tabla de contenido

	Pág.
Resumen.....	10
1. Objetivo	13
2. Sistema Financiero en Colombia.....	14
3. Banco Finandina S.A.	16
3.1. Razón social	16
3.2. Misión.....	16
3.3. Visión	17
3.4. Historia	17
3.5. Organigrama.....	18
3.6. Accionistas	19
4. Funciones laborales	20
4.1. Plan de trabajo.....	20
4.2. Horario de trabajo.....	20
4.3. Actividades ejecutadas	21
4.3.1. Apoyo técnico en las diferentes tareas de la oficina bancaria.	21
4.3.2. Gestión y seguimiento a procesos de Traspasos de Leasing y Levantamientos de Prenda en la Regional.	21
4.3.3. Apoyo y seguimiento a procesos de vinculación y desvinculación de funcionarios del canal de vehículos.....	21
4.3.4. Apoyo al Director Comercial en tareas administrativas y comerciales del canal vehículos.....	22
4.3.5. Apoyo comercial en concesionario a Ejecutivos del canal de vehículos de la Regional Llanos Orientales.	22
4.3.6. Apoyo en Venta de producto.	23
4.4. Condiciones del trabajo.....	23
4.5. Objetivos del cargo.....	23
4.6. Gestión del cargo.....	24

4.7. Dificultades de la gestión	24
5. Aportes.....	25
Conclusiones.....	26
Referencias Bibliográficas	27
Anexos	28

Lista de figuras

	Pág.
FIGURA 1. HISTORIA BANCO FINANDINA.....	17
FIGURA 2. ORGANIGRAMA BANCO FINANDINA.....	18
FIGURA 3. ACCIONISTAS	19

Resumen

Este trabajo muestra y detalla cada una de las funciones que realice durante mis seis meses de práctica empresarial en el Banco Finandina S.A., la importancia de estas para mi formación profesional y el aprendizaje obtenido; así mismo destaca la relevancia que tiene el sistema financiero y bancario en nuestro país, y el papel que juega el Banco Finandina en este sistema, de igual manera, se describe parte de la cultura organizacional y la estructura del banco.

Palabras clave: Banco Finandina, Sistema Financiero Colombiano, Practica Empresarial, Vehículos, Leasing, Entidades Financieras, Establecimientos de Crédito, Apoyo Comercial, Atención al Cliente, Relaciones Comerciales, Procesos Administrativos, Banco de la Republica, Superintendencia Financiera de Colombia.

Introducción

En Colombia, el sistema financiero está estructurado por los establecimientos de crédito, establecimientos bancarios, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas financieras, sociedades de servicios financieros y entidades aseguradoras, muchas de estas se han agrupado mediante la figura de conglomerados financieros, haciendo presencia en el ámbito interno y externo. Después de la crisis financiera que existió en los noventa, el sector se ha venido fortaleciendo, todo gracias a la regulación del gobierno nacional y de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), que ha demostrado los buenos índices de rentabilidad. Es así, como el Banco Finandina S.A. antes Financiera Andina; logro convertirse en entidad bancaria, mediante la resolución 0201 del 10 de febrero de 2011, otorgada por la SFC.

Justificación

La razón por la que decidí realizar prácticas empresariales como opción de grado fue en primer lugar para obtener experiencia laboral, con la cual se me haría más fácil obtener un empleo y mejorar mis posibilidades, de igual manera, la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante mi carrera como Profesional en Negocios Internacionales es de gran importancia, ya que de esta forma, me ayudara a tener una visión amplia y diferente de los que es el entorno laboral y de las implicaciones y responsabilidades al momento de ejercer mi carrera profesional.

Realizar mi práctica en el Banco Finandina me permitió adquirir nuevos conocimientos, y profundizar otros ya adquiridos en la universidad, además, me ayudo a tener mayor responsabilidad, carácter, madurez, entusiasmo y conciencia de lo importante que es realizar y cumplir ciertas obligaciones y tareas para el bien de una organización y de sus trabajadores.

1. Objetivo

Afianzar, fortalecer y poner en práctica los conocimientos adquiridos durante mi formación académica, mediante la disciplina, la responsabilidad y el buen desempeño de mis labores en el Banco Finandina, logrando de esta manera obtener experiencia y conocimientos en el área de las finanzas.

2. Sistema Financiero en Colombia

El sector financiero colombiano está conformado por las instituciones financieras y sus fondos administrados, estas vigiladas por la SFC; como función principal de estos establecimientos, esta canalizar recursos de los agentes superavitarios de la economía hacia los deficitarios, todo esto a través de la captación de fondos del público en moneda legal, para posteriormente sean colocados por medio de préstamos y otras operaciones activas. (Banco de la República, 2013)

El sistema financiero colombiano ha presentado una gran expansión en los últimos diez años, plasmado tanto en la intermediación de los Establecimientos de Crédito (EC), como en la oferta de otros servicios financieros como factoring, avales, garantías y leasing, que cada vez se vuelven más importantes. Durante estos años el Gobierno Nacional y la SFC han sido la clave para permitir el fortalecimiento de los estándares de solvencia, mediante las normas que han facilitado la creación de conglomerados financieros y que además, han generado mayor confianza entre los ahorradores. De igual manera la entrada de nuevos agentes al mercado, tanto nacionales como extranjeros, y los procesos de adquisiciones y de fusiones han sido de gran importancia para el crecimiento y avance de las instituciones financieras y demás participantes del sector financiero en Colombia.

Según un artículo de la revista Dinero, en el año 2015 se cumplieron 150 años del sector financiero colombiano, esta ha sido una historia de altibajos y retos para la banca en Colombia, el siglo XIX fue un periodo de definición y organización de fuerzas para estructurar el modelo de Estado, periodo donde no era clara la estructura que debería tener el sistema de pagos, desde inicios de este siglo, se llevaba a cabo un modelo informal de intermediación financiera que de ninguna forma beneficiaba al crecimiento empresarial, ya que los grandes comerciantes se aprovechaban de la escasez y cobraban elevadas tasas de interés por sus préstamos.

A causa de este modelo, fue que se implementaron sistemas regionales de agio y actividades de cajas de ahorro, que permitían a las mujeres y a las personas pobres ahorrar con mayor facilidad, sin embargo, este sistema no tuvo buenos resultados, las cajas no lograron realizar un

buen trabajo como prestamistas, además de las guerras y los créditos al gobierno terminaron liquidándolas poco a poco, lo que generó desconfianza en la banca de esa época.

Gracias a estas lecciones se aprendió y con la llegada de los liberales al poder y la creación de los Estados Unidos de Colombia en 1863, se propuso que cada banco emitiera sus propios billetes y se estructuró un sistema de banca libre, de esta forma el año 1863 se considera como el año del nacimiento oficial del sistema bancario del país, iniciado con la ley 35 del mismo año.

Al día de hoy, la evolución del sistema financiero en Colombia es evidente, en los últimos años pasó de ser un conjunto de instituciones que poco conocían del negocio de la intermediación y que fácilmente quebraban, a un solo sistema de instituciones que ahora tienen presencia continental. A esto se suman una serie de entidades que aseguran y permiten mayor credibilidad y confianza en los ahorradores, como el Banco de la República, Fogafín, entidad que asegura los depósitos de los ahorradores, un supervisor financiero que garantiza el cumplimiento de estándares internacionales, además de una regulación más especializada y un sistema financiero que se abre cada vez más a la competencia foránea.

Cada uno de los elementos anteriores, muestran que a pesar de las dificultades presentadas durante décadas, el sector financiero colombiano es uno de los grandes participantes de la economía nacional, prueba de esto es haber superado una de las mayores y más duras crisis financieras del último siglo (la del 2008) sin haber sufrido mayores tropiezos. Por cuenta de los desafíos que enfrenta el mundo actualmente, contar con una banca sólida es una excelente noticia. (Publicaciones Semana, 2015)

3. Banco Finandina S.A.

3.1. Razón social

Banco Finandina, es un establecimiento bancario vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia con más de 37 años en el Sistema Financiero Colombiano y es uno de los bancos especializados en la banca de consumo (banca para las personas) y en proveer soluciones financieras de transporte y alternativas de ahorro a inversionistas. (Banco Finandina S.A., 2016).

Para el proceso de selección de las practicas, realice una serie de pruebas virtuales de tipo psicotécnicas, razonamiento lógico y de polígrafo; tuve también una entrevista presencial con el Director Comercial, seguido de esto presente entrevista telefónica con la encargada de selección de los practicantes a nivel nacional, de esta manera fui seleccionado y logré empezar con mis prácticas empresariales en el Banco.

Responsable en la selección de practicantes:

Diana Patricia Sandoval Montañez

Cargo: Analista de selección

Recursos Humanos

Jefe Inmediato:

John Hernán Pedraza Aguilar,

Cargo: Director Comercial Regional Llanos Orientales

Correo: john.pedraza@bancofinandina.com

Dirección: Av. 40 No. 26 C - 10 C.C. Unicentro Local 212

Tel. (+57) (8) 6688899 Ext. 115 Cel. 3202117410

3.2. Misión

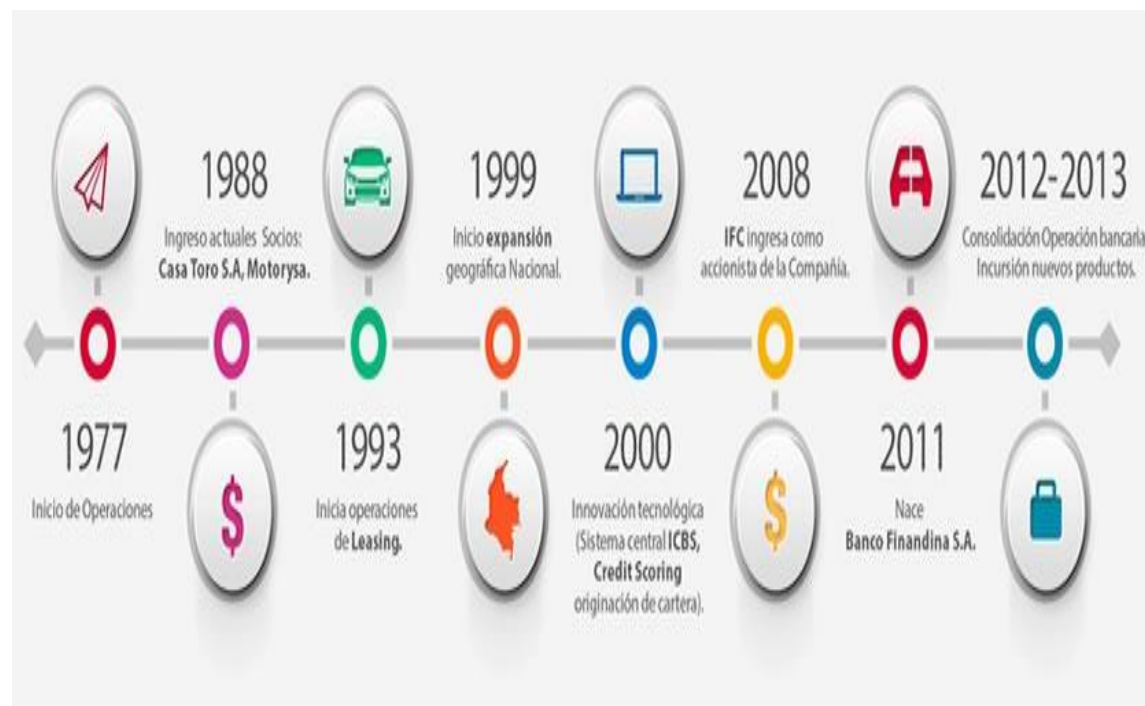
Brindar soluciones financieras de una forma diferente.

3.3. Visión

Ser reconocidos como un banco ágil, cercano e innovador.

3.4. Historia

Figura 1. Historia Banco Finandina



Fuente: Pagina Web Banco Finandina (2016)

La historia del Banco Finandina comienza en el año 1977 con el surgimiento de la sociedad FINANCIERA DE VALORES S.A. – Compañía de Financiamiento Comercial, la cual incorporó las operaciones de la sociedad MARTINEZ CRUZ & CIA LTDA, de conformidad con el Decreto 170 de 1979, que reglamentó la constitución y las actividades de las Compañías de Financiamiento Comercial.

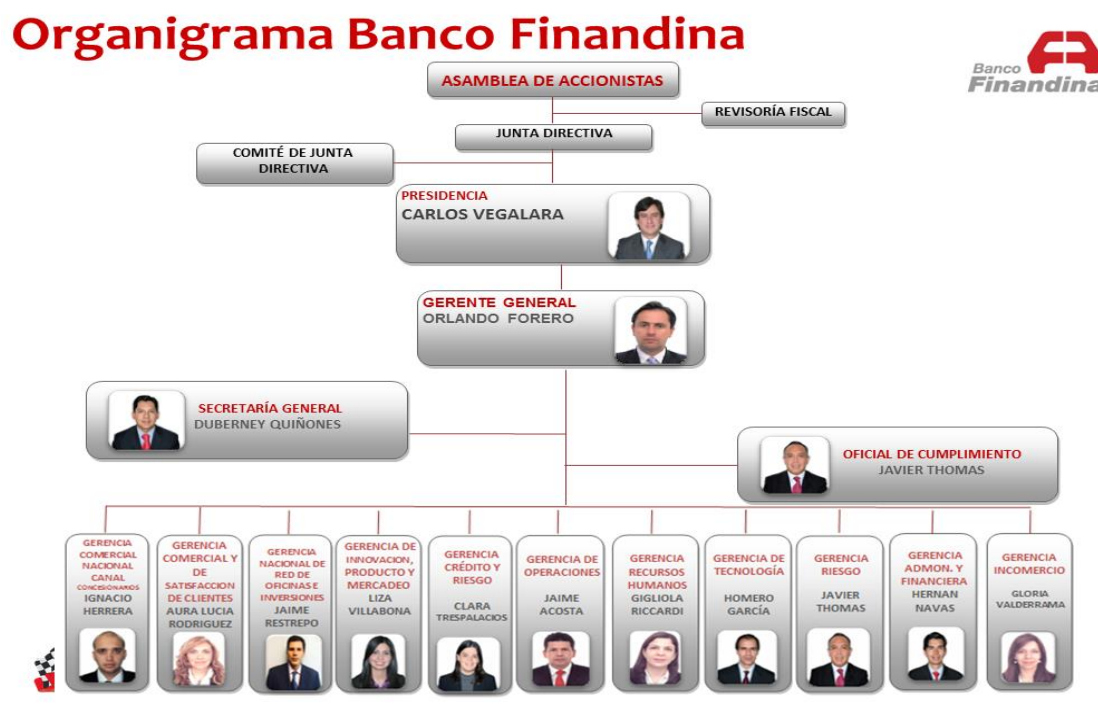
En 1982 cambio su nombre a Financiera de Valores Andina S.A. compañía de Financiamiento Comercial, en el año 1988 el banco se vinculó con nuevos inversionistas que tenían bajo su dirección compañías de distribución de vehículos y maquinaria, a partir de esto,

cambio su nombre a Financiera Andina S.A. En el año 1993 Finandina se fusionó con Finanleasing S.A., de esta manera se dio inicio a operaciones de financiación a través de leasing.

La Superintendencia Financiera de Colombia otorgo la autorización para convertirse en establecimiento bancario, fue así que en 2011 se transformó en BANCO FINANDINA S.A., un banco enfocado en las personas. (Banco Finandina S.A., 2016)

3.5. Organigrama

Figura 2. Organigrama Banco Finandina



Fuente: Inducción Corporativa Banco Finandina (2015).

El Banco Finandina es una entidad con un sistema organizacional relativamente pequeño, aunque bien estructurado, gracias a esto logré conocer a algunas de las cabezas de la organización, la mayoría de ellos en el Encuentro Gerencial 2016, que se realiza cada año y que al que tuve la oportunidad de asistir, allí hizo presencia el Gerente General, el señor Orlando Forero, La Gerente Nacional de Recursos Humanos y la Gerente Nacional de Oficinas.

De igual manera conocí al Director Nacional de Crédito, quien hizo presencia en la integración de fin de año, organizada por la Regional Llanos. Finalmente conocí al Gerente Comercial y Nacional del Canal Concesionario, quien realizo visita de acompañamiento a los ejecutivos comerciales en Villavicencio.

3.6. Accionistas

Figura 3. Accionistas

Nombre del accionista	Participación Accionaria
CasaToro S.A.	75,13%
Motores y Máquinas S.A.	9,96%
Finanzauto S.A.	9,90%
CasaToro Automotriz S.A.	4,92%
Equirent S.A.	0,09%
TOTAL	100%

Fuente: Pagina Web Banco Finandina (2016)

El Banco Finandina pertenece a un grupo grande de diferentes empresas que se relacionan entre sí, todas se dedican a temas de financiación y comercialización de vehículos, dentro del grupo, el mayor accionista es Casa Toro S.A., comercializador de autos de diferentes marcas, seguido de Motores y Maquinas S.A., comercializador de la marca Mitsubishi en el país, Finanzauto S.A. como tercer accionista, esta es una financiera que de igual manera, se especializa en financiación de vehículos. Este grupo de accionistas se benefician entre sí, logrando hacer alianzas y buscando estrategias para lograr mayor participación en el mercado y mayor satisfacción para el cliente en sus ventas.

4. Funciones laborales

Aprendiz Universitario encargado de apoyar al Canal de Vehículos de la Regional Llanos Orientales y a la Oficina Bancaria.

4.1. Plan de trabajo

- a) Apoyo técnico en las diferentes tareas de la oficina bancaria.
- b) Gestión y seguimiento a procesos de Traspasos de Leasing y Levantamientos de Prenda en la Regional.
- c) Apoyo y seguimiento a procesos de vinculación y desvinculación de funcionarios del canal de vehículos.
- d) Apoyo al Director Comercial en tareas administrativas y comerciales del canal vehículos.
- e) Apoyo comercial a Ejecutivos del canal de vehículos de la Regional Llanos Orientales.
- f) Venta de producto del Banco Finandina.

4.2. Horario de trabajo

Lunes a Viernes: 8:00 am a 6:00 pm

Sábados: 8:30 am a 12:00 m

4.3. Actividades ejecutadas

4.3.1. Apoyo técnico en las diferentes tareas de la oficina bancaria.

Dentro de las funciones que debía realizar en el Banco, estaba la de prestar apoyo técnico y operativo en la oficina bancaria, esta labor la desarrollaba en la primera jornada laboral de 8:00am a 12:00m; allí prestaba apoyo a los ejecutivos comerciales mediante el correo electrónico, ya que hay varios aplicativos que solo pueden ser utilizados dentro de la oficina bancaria. Estos aplicativos son esenciales para cumplir con las labores diarias de todos los ejecutivos, con ellos se generaban los soportes de desembolso que el banco realizaba a los concesionarios, sin él no era posible entregarle el vehículo al cliente a tiempo; otro de los aplicativos permitía resolver problemas en las plataformas y aplicaciones que usaban los ejecutivos; finalmente mi tarea era estar muy atento a correos electrónicos y a los requerimientos del equipo comercial.

4.3.2. Gestión y seguimiento a procesos de Traspasos de Leasing y Levantamientos de Prenda en la Regional.

Una de mis tareas era apoyar en la recepción, verificación, y gestión de los procesos o tramites de traspasos de leasing y de levantamientos de prenda, mi función principal era recibir los documentos para el trámite, verificar que la información y requisitos estuvieran completos, seguido de esto debía hacer la gestión con el área encargada en Bogotá de autorizar y firmar los documentos respectivos para generar los tramites.

4.3.3. Apoyo y seguimiento a procesos de vinculación y desvinculación de funcionarios del canal de vehículos.

Apoyándome con el área de Recursos Humanos del Banco, realizaba los procesos de vinculación de los nuevos colaboradores que se integraban al equipo comercial del canal de vehículos de la regional Llanos Orientales, realice procesos de capacitación a los asistentes comerciales, ya que sus funciones eran similares a las mías, adicional a esto, también ayude en el

proceso de desvinculación de los funcionarios del canal, dando seguimiento y orientación a los funcionarios para que se haga efectiva su liquidación.

4.3.4. Apoyo al Director Comercial en tareas administrativas y comerciales del canal vehículos.

Otra de mis funciones en el Banco, era la de apoyar al Director Comercial, quien era mi jefe directo y líder del Canal Concesionario de la Regional Llanos Orientales y Boyacá, mis funciones eran la de asistir al Director en los procesos directos con las diferentes áreas del Banco, gestionando y garantizando que se cumplieran los requerimientos por parte de la Regional, la mayoría de las solicitudes que hiciera el equipo y el Director Comercial eran remitidas a mí para poder darle seguimiento y una gestión efectiva.

4.3.5. Apoyo comercial en concesionario a Ejecutivos del canal de vehículos de la Regional Llanos Orientales.

Durante mi práctica en el Banco, no solo realice tareas operativas, en la jornada de la tarde prestaba apoyo al equipo comercial de la regional, este apoyo lo hacía en diferentes concesionarios, asistiendo a los ejecutivos de cuenta, dentro de mis tareas, estaba la de prestar servicio a los clientes en cuanto a planes de financiamiento, recibía negocios por parte de los asesores de ventas de los concesionarios asignados, radicaba negocios para viabilidades de crédito, así mismo, realizaba el seguimiento adecuado a cada cliente para llevar a cabo el proceso de recolección de documentos, requisitos para tomar el crédito, para lograr así una aprobación y posterior desembolso del crédito.

Mi apoyo a los ejecutivos era necesario para que ellos se encargaran de hacer las visitas asignadas a clientes o a concesionario, mientras yo apoyaba y hacía presencia en las salas de ventas, gracias a esto se lograba mayor cantidad de negocios y se abarcaba con mayor efectividad el mercado, generando para el banco un incremento en sus aprobaciones y un mayor reconocimiento dentro del medio.

4.3.6. Apoyo en Venta de producto.

Adicional a mis tareas operativas y comerciales en el banco, tenía la tarea de vender productos adicionales del banco, como tarjetas de crédito, seguros de protección financiera y seguros de vehículo, en el momento en que aprobaban un crédito a un cliente, cabía la posibilidad de que el área de crédito le aprobara una tarjeta de crédito, era mi tarea la de informar al cliente sobre esta aprobación y ofrecerle los servicios y beneficios de nuestra tarjeta, en cuanto el cliente aceptaba tomar la tarjeta, mi labor era enviarla a realce para su posterior entrega y activación.

Otros productos que ofrece el banco son los seguros de vida, protección financiera y de vehículo, estos son proporcionados por nuestro aliado Promotec Corredores de Seguros S.A., mi tarea era la de ofrecer los beneficios y lograr la venta de estos productos. Estas ventas me ayudaron a afianzar mis conocimientos y mis habilidades en el área comercial y de atención al cliente, por lo que logre profundizar en un tema bastante importante para mi carrera profesional.

4.4. Condiciones del trabajo

El Banco Finandina brinda la oportunidad a jóvenes de realizar sus prácticas empresariales, este tipo de práctica es remunerada y con las prestaciones de ley, esto es una gran ayuda para el sostenimiento de los practicantes, además de esto, las condiciones laborales y las instalaciones son las adecuadas para garantizar el buen ejercicio de las labores, el Banco también da acompañamiento continuo a los practicantes, permitiendo así un continuo aprendizaje y una mejor experiencia laboral.

4.5. Objetivos del cargo

1. Conocer el funcionamiento del Banco Finandina, su enfoque y sus procesos.
2. Aprender acerca del sistema financiero y bancario en Colombia
3. Apoyar en las funciones de la oficina bancaria
4. Prestar un buen servicio de atención al cliente
5. Apoyar y atender los requerimientos del equipo comercial
6. Realizar gestión efectiva a los procesos y tareas asignadas

7. Adquirir experiencia laboral
8. Proponer alternativas y soluciones a los inconvenientes que se presenten
9. Tener un buen desempeño laboral y un buen comportamiento

4.6. Gestión del cargo

Al iniciar mi práctica empresarial en el Banco Finandina, el primer paso era la inducción del cargo y el empalme con el anterior practicante, para esto hubo un inconveniente, ya que ingrese el mismo día en que el anterior practicante terminaba su contrato, esto dificulto el tema de la inducción, ya que solo tuve ese primer día para conocer y entender las funciones más importantes de mi cargo, de ahí en adelante, con ayuda de mis compañeros y de mi jefe aprendí poco a poco cada una de las tareas y de los temas más relevantes del cargo, inicialmente fue un poco difícil adaptarme, ya que eran muchas tareas diferentes, pero al cabo de un mes aprendí todo lo necesario de las funciones en oficina y mi jefe me dio la oportunidad de apoyar en las tardes al equipo comercial en los concesionarios, esta etapa de labores y conocimientos adquiridos en la parte comercial fue la más enriquecedora de mi práctica, ya que profundice los conocimientos adquiridos en mi carrera.

4.7. Dificultades de la gestión

Durante mi practica en el Banco, tuve todo el apoyo necesario en cuanto a herramientas necesarias para cumplir mis funciones, en la oficina tenía mi propio escritorio con un computador y un teléfono, que me permitían gestionar y cumplir mis tareas satisfactoriamente, además, tenía el apoyo de mis compañeros de oficina, quienes resolvían dudas e inquietudes sobre mis tareas.

El único inconveniente que tuve fue el de trasladarme a los concesionarios, ya que en la mañana laboraba en oficina bancaria ubicada en el Centro Comercial Unicentro, y en las tardes hacia presencia en los concesionarios, que en su mayoría están ubicados en el Anillo Vial, así que era mayor el gasto en transportes para dirigirme de un lugar a otro. A pesar de esto, no fue un obstáculo ni un impedimento para cumplir con todas mis labores de manera satisfactoria.

5. Aportes

Mis aportes al Banco Finandina y a la Regional Llanos Orientales y Boyacá durante mi etapa productiva fueron los siguientes:

1. Apoyar y garantizar que el equipo comercial cumpliera sus metas con efectividad, atendiendo a sus peticiones y solicitudes, resolviendo cada una de sus inquietudes respecto a inconvenientes presentados durante la jornada laboral y que obstruyeran el cumplimiento de sus resultados.
2. Contribuir con los procesos de incorporación de nuevos funcionarios al quipo comercial de la Regional, garantizando que cada uno de ellos obtuviera la información pertinente y los implementos necesarios para ejercer su labor, tales como, planes de telefonía, modem de internet, correos electrónicos y usuarios de los aplicativos del Banco.
3. Realizar informes semanales sobre los re procesos y errores cometidos por los ejecutivos durante el transcurso de los créditos, permitiendo así realizar acciones de mejora y compromisos de cada uno de ellos; de igual manera hacia informes mes a mes, sobre los resultados y cumplimientos de las metas de cada uno de los ejecutivos, tales como productos vendidos, desembolsos realizados, penetración y participación de cada marca y concesionario asignado a los comerciales. Estos informes debían ser entregados a mi Jefe para su validación y control, el cual garantizaba calidad y cumplimiento de metas.
4. Día a día hacer un buen trabajo con esfuerzo y dedicación, sirviendo al banco y a sus clientes, permitiendo que este siga siendo reconocido como un banco ágil, cercano e innovador.

Conclusiones

El Banco Finandina es una reconocida y exitosa organización que brinda soluciones financieras a inversionistas que buscan mayor rentabilidad y beneficios, es una organización especializada en financiación de vehículos, que permite a muchos obtener su propio vehículo, usado o nuevo, brindando alternativas en planes de financiación. De esta manera ha sido proclamado como el primer Banco Automotor de Colombia, con más de 35 años de experiencia en el sector financiero.

El Banco brinda un espacio para jóvenes emprendedores que buscan obtener experiencia laboral y personal, gracias a esta importante compañía, yo como profesional en negocios internacionales, logré obtener mayores conocimientos prácticos en la parte comercial y laboral, profundizando lo aprendido en mi etapa académica, y obteniendo así, mayor claridad y visión en lo que es el mundo de los negocios y de las grandes compañías.

Gracias a los seis meses de práctica empresarial en el Banco, sé que lograré enfrentar el ambiente laboral y la competencia que existe, además de tener la capacidad de afrontar diferentes situaciones que se presentan día a día, del mismo modo, tengo claro que debo seguir preparándome académicamente para lograr el éxito y mejores oportunidades en los negocios internacionales, que apoyados con la experiencia y el aprendizaje adquirido en la práctica, junto con los conocimientos brindados por la Universidad Santo Tomas, permitirán que muchas puertas y posibilidades a grandes oportunidades sean abiertas, ayudándome a continuar con mi crecimiento profesional, laboral y personal, contribuyendo de esta manera a cumplir con mis sueños y objetivos.

Referencias Bibliográficas

Banco de la República. (Enero de 2013). El sistema financiero colombiano: estructura y evolución reciente. *Revista del Banco de la República*, LXXXVI(1023), 5-10.

Banco Finandina S.A. (2016). *Plataforma Estratégica*. Obtenido de www.bancofinandina.com: <https://www.bancofinandina.com/institucional/sobre-nosotros/conocenos>

Publicaciones Semana. (14 de Octubre de 2015). *El sector financiero colombiano en su mejor momento tras 150 años*. Obtenido de Revista Dinero: <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pais/articulo/panorama-del-sector-financiero-colombia/214721>

Superintendencia Financiera de Colombia. (2016). *Superintendencia Financiera de Colombia*. Obtenido de Glosario: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>

Universidad Nacional de Colombia. (12 de Agosto de 2015). *Sector financiero del país ha logrado consolidarse*. Obtenido de Unimedios, Economía y Organizaciones: <http://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/sector-financiero-del-pais-ha-logrado-consolidarse-jose-antonio-ocampo.html>

Anexos

Anexo 1. Evento Kia Motors, Feria Días F, 2015



Anexo 2. Evento Usados Como Nuevos, 2016



Anexo 3. Encuentro Gerencial 2016, Visita Orlando Forero , Gerente Genera,



Anexo 4. Lanzamiento New Tucson 2016, Hyundai Autounion.

