

Informe final de opción de Grado Práctica empresarial

Jose Eduardo Peñaranda Grimaldo

Informe final para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Diego Ramírez Castellanos

Docente

Facultad Negocios Internacionales

Henry Giovanni Moran Cuan

Docente

Facultad Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Negocios Internacionales

2026

Dedicatoria

Dedico este logro a Dios. Dios me dio la fortaleza y la guía necesaria para culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres, por el apoyo, esfuerzo y por ser un pilar fundamental en mi formación personal y profesional.

A mi hermana, por la compañía y ayuda durante todo este proceso.

Y a mi novia, por el apoyo, comprensión y por siempre estar presente en cada momento importante.

Agradecimientos

Doy mi agradecimiento a la Universidad Santo Tomás, por la formación académica brindada en mi carrera profesional, la cual fue fundamental para el desarrollo de esta práctica profesional.

De igual manera, agradezco a Invest in Santander por brindarme la oportunidad de realizar mi práctica profesional, permitiéndome adquirir experiencia en un entorno real y aumentar mis conocimientos.

A la doctora Astrid Granados Suárez, por su acompañamiento y orientación durante el desarrollo de la práctica, así mismo por su confianza y apoyo en cada una de las actividades realizadas.

Finalmente, agradezco a mi familia y a mi novia, quienes con su apoyo, motivación y comprensión hicieron posible la culminación de esta etapa tan importante para mí.

Contenido

Introducción	14
1. Contexto de la Práctica Empresarial	16
1.1 Justificación.....	16
1.2 Objetivos	17
1.2.1 Objetivo general	17
1.2.2 Objetivos específicos.....	17
2. Perfil de la Empresa	18
2.1 Razón Social de la empresa.....	18
2.2 Objeto Social de la empresa.....	18
2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa	19
2.4 Estructura organizacional.....	19
2.4.1 Misión de la empresa.....	19
2.4.2 Visión de la empresa.....	20
2.4.3 Organigrama de la empresa	20
2.5 Aspectos Económicos	21
2.5.1 Entorno Macroeconómico	21
2.5.2 Entorno Microeconómico	22
2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	22
2.7 Aspectos del Mercado que atiende la empresa.....	23
3. Cargo y funciones desempeñadas	24
3.1 Cargo desempeñado	24
3.2 Funciones asignadas	25

3.3 Procesos, procedimientos y herramientas	26
4. Marco Conceptual y normativo	29
4.1 Marco Conceptual	29
4.2 Marco Normativo	31
5. Aportes	31
5.1 Propuesta de valor agregado a la empresa	31
5.1.1 Identificación de la situación problemática	31
5.1.2 Contribución de conocimiento a la empresa	32
5.1.3 Impacto desde los resultados y/o logros	33
5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo	34
6. Conclusiones y Recomendaciones	34
Conclusiones	34
Recomendaciones	35
Referencias	37
Apéndices	39

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Sectores económicos priorizados en Santander</i>	22
Tabla 2. <i>Ventajas competitivas del departamento de Santander</i>	23
Tabla 3. <i>Fuentes de información utilizadas en la práctica</i>	26
Tabla 4. <i>Herramientas utilizadas durante la práctica</i>	27
Tabla 5. <i>Aportes generados durante la práctica profesional</i>	32

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama de Invest in Santander</i>	20
Figura 2. <i>Presentación general del departamento de Santander como destino de inversión</i>	38
Figura 3. <i>Indicadores económicos del departamento de Santander</i>	39
Figura 4. <i>Ficha sectorial agroindustria: presentación general del sector en Santander</i>	40
Figura 5. <i>Producción agrícola y capacidad productiva del sector agroindustrial en Santander</i>	41
Figura 6. <i>Ficha sectorial industrias 4.0: oportunidades de inversión en Santander</i>	42
Figura 7. <i>Talento humano en el sector de industrias 4.0 en Santander</i>	43
Figura 8. <i>Presentación del sector metalmecánico y cadenas de valor en Santander</i>	44
Figura 9. <i>Exportaciones y mercados del sector metalmecánico en Santander</i>	45
Figura 10. <i>Estructura inicial de ficha sectorial agroindustria en proceso de elaboración</i>	46
Figura 11. <i>Correcciones de contenido en ficha sectorial agroindustria</i>	47
Figura 12. <i>Ajustes de contenido y diseño en ficha sectorial industrias 4.0</i>	48
Figura 13. <i>Presentación general del departamento de Santander como destino de inversión (versión en inglés)</i>	49
Figura 14. <i>Presentación del sector agroindustrial en Santander (versión en inglés)</i>	50
Figura 15. <i>Oportunidades de inversión en el sector de industrias 4.0 en Santander (versión en inglés)</i>	51
Figura 16. <i>Participación en comité de Invest in Santander (15 de septiembre de 2021)</i>	52
Figura 17. <i>Registro de reunión virtual del comité de Invest in Santander (15 de septiembre de 2021)</i>	53

Figura 18. <i>Desarrollo de comité de seguimiento de indicadores de inversión (21 de julio de 2021)</i>	54
Figura 19. <i>Resultados de prospección de empresas mediante LinkedIn Sales Navigator</i>	55
Figura 20. <i>Mensajes utilizados para el contacto con empresas potenciales por medio de LinkedIn</i>	56
Figura 21. <i>Estrategia de segmentación de mensajes por sector económico en procesos de prospección</i>	57
Figura 22. <i>Portada del documento "Doing Business in Colombia", edición Invest in Santander (2021)</i>	58
Figura 23. <i>Panorama económico de Colombia: producto interno bruto y crecimiento económico</i>	59
Figura 24. <i>Estructura general del documento "Doing Business in Colombia"</i>	60

Lista de apéndices

Apéndice A. <i>Fichas sectoriales</i>	38
Apéndice B. <i>Fichas sectoriales en proceso</i>	45
Apéndice C. <i>Fichas sectoriales en idioma inglés</i>	48
Apéndice D. <i>Actas y comités</i>	51
Apéndice E. <i>LinkedIn Sales Navigator</i>	54
Apéndice F. <i>Documento "Doing Business in Colombia"</i>	57

Resumen

Problema: Invest in Santander, entidad adscrita a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, requería apoyo en sus procesos de atracción de inversión extranjera directa (IED) y fortalecimiento del desarrollo económico regional. Objetivo: Describir y analizar el desarrollo de la práctica profesional realizada en dicha entidad, mediante la participación en actividades de inteligencia de mercados, gestión de bases de datos y búsqueda de potenciales inversionistas. Método: La práctica se desarrolló de mayo a noviembre de 2021 de forma virtual, con actividades de elaboración y actualización de fichas sectoriales, análisis de información económica de entidades como ProColombia y la Zona Franca de Santander, uso de LinkedIn Sales Navigator y construcción de documentos como el "Doing Business in Colombia". Resultados: Se aplicaron conocimientos de negocios internacionales en un contexto real, fortaleciendo competencias en promoción de inversión, análisis sectorial, competitividad territorial e internacionalización. Discusión: La práctica evidenció la importancia del manejo de información estratégica, la comunicación empresarial y el uso de herramientas digitales en entornos de atracción de inversión extranjera, generando aportes tanto en el ámbito organizacional como en el formativo.

Palabras clave: inversión extranjera directa, promoción de inversión, inteligencia de mercados, internacionalización, competitividad regional

Abstract

Problem: Invest in Santander, an entity affiliated with the Bucaramanga Chamber of Commerce, required support in its processes of attracting foreign direct investment (FDI) and strengthening regional economic development. **Objective:** To describe and analyze the development of the professional internship carried out at this entity, through participation in market intelligence activities, database management, and the search for potential investors. **Method:** The internship was carried out from May to November 2021 in a virtual format, with activities including the preparation and updating of sectoral profiles, analysis of economic information from entities such as ProColombia and the Zona Franca de Santander, use of LinkedIn Sales Navigator, and the construction of documents such as "Doing Business in Colombia". **Results:** International business knowledge was applied in a real context, strengthening competencies in investment promotion, sectoral analysis, territorial competitiveness, and internationalization. **Discussion:** The internship highlighted the importance of strategic information management, business communication, and the use of digital tools in foreign investment attraction environments, generating contributions at both the organizational and formative levels.

Keywords: foreign direct investment, investment promotion, market intelligence, internationalization, regional competitiveness

Glosario

Atracción de inversión: Es el proceso mediante el cual un territorio promueve sus condiciones competitivas para incentivar la llegada de capital nacional o extranjero.

Bases de datos empresariales: Es un conjunto de información sobre varias empresas, sectores e indicadores económicos, utilizada para identificar oportunidades de negocio.

Competitividad territorial: Es la capacidad de un territorio específico para atraer inversión, generar empleo y posicionarse de una manera favorable para el desarrollo empresarial.

Fichas sectoriales: Es un conjunto de herramientas de análisis que recopilan y organizan información relevante sobre un sector económico, usadas para presentar oportunidades de inversión.

Inteligencia de mercados: Es el proceso de análisis de información económica y empresarial con el fin de apoyar la toma de decisiones.

Internacionalización: Es el proceso en el cual una empresa se integra a mercados internacionales, ya sea mediante exportaciones, alianzas estratégicas o inversión extranjera.

Inversión extranjera directa (IED): Es un tipo de inversión hecha por una empresa o individuo en un país distinto al de su origen, con el objetivo de crear un vínculo duradero con fines económicos.

LinkedIn Sales Navigator: Es una herramienta digital utilizada para identificar y contactar a clientes potenciales o inversionistas mediante filtros avanzados de búsqueda en la plataforma LinkedIn.

Nearshoring: Es una estrategia empresarial que consiste en trasladar operaciones a países cercanos geográficamente, con el fin de reducir costos y mejorar la eficiencia.

Promoción de inversión: Es el conjunto de estrategias y acciones desarrolladas por las entidades para atraer inversionistas a un territorio específico.

Propuesta de valor: Es un conjunto de ventajas, beneficios y características que un territorio ofrece a los inversionistas, con el fin de diferenciarse y atraer proyectos de inversión.

Prospección de inversionistas: Es un proceso de identificación, análisis y contacto con potenciales inversionistas, usando herramientas y estrategias que permiten generar oportunidades de negocio.

Introducción

En la actualidad, los diferentes territorios compiten de manera constante por atraer inversión extranjera directa como una forma de impulsar su desarrollo económico, generar empleo y fortalecer su competitividad. En este escenario, las agencias de promoción de inversión desempeñan un papel fundamental, al actuar como intermediarios entre los inversionistas y las oportunidades económicas que ofrecen las regiones.

Invest in Santander, como entidad de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, tiene como objetivo poner al departamento de Santander como un destino atractivo para la inversión nacional e internacional, promoviendo sectores clave y facilitando el acceso a información relevante para toma de decisiones en la empresa. En este contexto, el desarrollo de la práctica profesional permitió la aplicación de los conocimientos propios de los negocios internacionales en un entorno real y dinámico.

La práctica, desarrollada de manera virtual, permitió la participación en los procesos relacionados con la promoción de inversión, como la actualización de la información sectorial, la elaboración de herramientas de análisis, la gestión de bases de datos y la identificación de posibles inversionistas mediante el uso de herramientas digitales. Dichas actividades facilitaron la comprensión de la importancia de la información y del análisis de mercados en los procesos de internacionalización.

Además, se participó en diversos espacios como reuniones y comités, en los cuales se realizaba el seguimiento a indicadores y proyectos de inversión, lo que permitió entender de manera integral el funcionamiento de una agencia de promoción de inversión y su rol en el desarrollo económico.

El informe tiene como fin exponer las actividades realizadas durante la práctica profesional, así como analizar su relación con los conocimientos adquiridos, la influencia en la formación profesional y los aportes generados tanto a nivel organizacional como formativo. Por esto, el documento se encuentra en diferentes apartados que abordan la justificación y objetivos, el perfil de la empresa, el cargo y funciones desempeñadas, el marco conceptual y normativo, los aportes generados, las conclusiones y recomendaciones, así como los anexos que soportan el desarrollo del informe.

1. Contexto de la Práctica Empresarial

El presente capítulo expone el contexto en el que se desarrolló la práctica profesional realizada en Invest in Santander, entidad adscrita a la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Para ello, se presenta la justificación que sustenta la vinculación como practicante, seguida de los objetivos general y específicos que orientaron el ejercicio práctico.

1.1 Justificación

El desarrollo de la práctica profesional en Invest in Santander busca integrar los conocimientos teóricos adquiridos durante la formación en Negocios Internacionales con las diferentes experiencias prácticas en escenarios reales relacionados con la promoción de inversión y el desarrollo económico regional.

En un contexto global, la atracción de inversión extranjera directa se ha consolidado como uno de los factores determinantes para el crecimiento económico de las regiones, debido al impacto en la generación de empleo, el fortalecimiento de sectores productivos y el incremento de la competitividad. En este contexto, resulta fundamental comprender los procesos mediante los cuales las regiones logran posicionarse como destinos atractivos para la inversión.

La práctica permitió participar en actividades orientadas a la gestión de información estratégica, la elaboración de fichas sectoriales, la organización de bases de datos empresariales y la identificación de potenciales inversionistas mediante herramientas digitales. Estas acciones evidencian la importancia de la información económica y del análisis de mercados como elementos clave en la promoción de inversión y en la toma de decisiones empresariales.

La práctica también contribuyó al desarrollo de competencias profesionales en el manejo de información, el uso de herramientas digitales, la comunicación empresarial y el trabajo en

entornos virtuales, aspectos fundamentales para el desempeño en el ámbito de los negocios internacionales.

A nivel institucional, el apoyo brindado durante la práctica se orientó a la organización, actualización y estructuración de la información relevante para los procesos de promoción de inversión, contribuyendo al fortalecimiento de las herramientas utilizadas en la identificación de oportunidades de negocio.

Por ello, la práctica profesional no solo responde a uno de los requisitos académicos, sino que también constituye una experiencia formativa que permite la aplicación de conocimientos en un contexto real, fortaleciendo el perfil profesional y aportando al desarrollo de competencias necesarias para la incorporación en el entorno laboral.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Analizar el desarrollo de la práctica profesional realizada en Invest in Santander, mediante la descripción de las funciones desempeñadas y su contribución a los procesos de promoción de inversión y desarrollo económico regional.

1.2.2 Objetivos específicos

- Describir el perfil organizacional de Invest in Santander y su rol en la atracción de inversión extranjera directa en el departamento de Santander.
- Identificar y analizar las funciones, procesos y herramientas utilizadas durante el desarrollo de la práctica profesional.

- Relacionar las actividades desarrolladas con los fundamentos teóricos de los negocios internacionales, especialmente en temas de promoción de inversión, internacionalización y análisis de mercados.
- Evaluar los aportes generados durante la práctica en el fortalecimiento de los procesos organizacionales y en el desarrollo de competencias profesionales.

2. Perfil de la Empresa

El presente capítulo describe el perfil organizacional de Invest in Santander, agencia de promoción de inversión adscrita a la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Se expone su razón social, objeto social, estructura organizacional, aspectos económicos, portafolio de servicios y el mercado que atiende, con el fin de contextualizar el entorno institucional en el que se desarrolló la práctica profesional.

2.1 Razón Social de la empresa

Invest in Santander es una agencia de promoción de inversión adscrita a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, entidad sin ánimo de lucro identificada con NIT 890.200.110-1. La agencia opera bajo la denominación Invest in Santander y tiene como propósito articular los esfuerzos institucionales orientados a la atracción de inversión nacional y extranjera directa hacia el departamento de Santander (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2020, párr. 1).

2.2 Objeto Social de la empresa

Invest in Santander tiene como objeto social ejercer como interfaz entre los inversionistas y el departamento de Santander para fomentar la inversión, prestando servicios de facilitación en

las diferentes etapas del proyecto de inversión y brindando información y asesoría de valor agregado en los diferentes sectores económicos estratégicos de la región (Invest in Santander, 2020, párr. 1). Su actuación se orienta al fortalecimiento de la competitividad regional y al posicionamiento de Santander como destino atractivo para la inversión nacional e internacional.

2.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato en la empresa

La información de contacto de Invest in Santander es la siguiente:

- *Dirección:* Carrera 19 No. 36-20 Piso 4, Bucaramanga, Santander, Colombia.
- *Teléfono:* PBX +57 (7) 657000 Ext. 260.
- *Correo electrónico:* maria.vela@camaradirecta.com
- *Sitio web:* www.investinsantander.co
- *Jefe inmediato:* Directora Ejecutiva de Invest in Santander.

2.4 Estructura organizacional

Invest in Santander cuenta con una estructura organizacional concisa que responde a su naturaleza como agencia especializada en promoción de inversión. Al estar integrada a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, opera con el respaldo institucional de esta entidad, lo que le permite articularse con programas de desarrollo empresarial, competitividad e internacionalización. A continuación, se describen los componentes de su cultura y estructura organizacional.

2.4.1 Misión de la empresa

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, entidad a la cual está adscrita Invest in Santander, tiene como misión trabajar por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el

fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional y la prestación eficiente de los servicios delegados por el Estado (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2020, párr. 1). En coherencia con esta misión, Invest in Santander orienta su gestión hacia la atracción de inversión como mecanismo de desarrollo económico regional.

2.4.2 Visión de la empresa

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, en su visión institucional, busca contribuir de manera elocuente y potente al desarrollo y generación de riqueza para Santander, liderando la agenda de competitividad para reinventar la región y acompañando los proyectos de productividad que potencializan las competencias de los empresarios (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2020, párr. 1). Invest in Santander, como parte de esta estructura, comparte esta visión y la materializa a través de la promoción de inversión extranjera directa.

2.4.3 Organigrama de la empresa

Dado el carácter especializado y el tamaño reducido de Invest in Santander como agencia de promoción de inversión, su estructura organizacional es concisa. La entidad opera bajo la supervisión de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y cuenta con una Dirección Ejecutiva responsable de la gestión estratégica y operativa de la agencia, apoyada por un practicante en el área de Negocios Internacionales, tal como se ilustra en la Figura 1.

Figura 1. Organigrama de Invest in Santander

Nota: figura elaborada a partir de la información institucional de Invest in Santander.

2.5 Aspectos Económicos

El análisis del entorno económico de Invest in Santander se aborda desde una perspectiva macro y microeconómica, considerando las variables que condicionan el desarrollo de las actividades de la agencia y su impacto en la región.

2.5.1 Entorno Macroeconómico

Santander ocupa una posición destacada en el contexto económico colombiano, siendo reconocido por sus altos indicadores de competitividad y calidad de vida. El departamento ha logrado consolidarse como uno de los más importantes del país, con participación activa en sectores como manufactura, construcción, comercio y turismo (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2020, párr. 1).

En el contexto global, la atracción de inversión extranjera directa se ha posicionado como uno de los factores determinantes para el crecimiento económico regional, debido a su impacto en

la generación de empleo, el fortalecimiento de sectores productivos y el incremento de la competitividad territorial. Colombia, y en particular Santander, han implementado estrategias orientadas a mejorar las condiciones para la llegada de capital extranjero, ofreciendo incentivos tributarios y un entorno institucional favorable (Invest in Santander, 2020, párr. 1).

2.5.2 Entorno Microeconómico

A nivel microeconómico, Invest in Santander actúa como facilitador entre los inversionistas y el ecosistema empresarial de la región. Sus principales grupos de interés incluyen inversionistas nacionales e internacionales, entidades públicas como la Gobernación de Santander y la Alcaldía de Bucaramanga, aliados estratégicos como ProColombia, la Zona Franca de Santander y la ANDI, así como el sector académico y empresarial de la región.

La agencia compete en un entorno de promoción de inversión donde otras regiones del país también buscan atraer capital extranjero, lo que exige una gestión eficiente de la información sectorial y una propuesta de valor diferenciada basada en las ventajas competitivas del departamento.

2.6 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

El portafolio de servicios de Invest in Santander se orienta al acompañamiento integral de los inversionistas durante todo el proceso de establecimiento en la región. Entre los principales servicios ofrecidos se destacan:

- Suministro de información económica y sectorial actualizada.
- Identificación y presentación de oportunidades de inversión en sectores estratégicos.

- Acompañamiento en procesos de instalación y establecimiento empresarial.
- Articulación con entidades públicas y privadas del ecosistema regional.
- Elaboración de material de promoción e informes sectoriales para inversionistas.
- Facilitación de contactos con aliados estratégicos y entidades de apoyo.

2.7 Aspectos del Mercado que atiende la empresa

Invest in Santander dirige su gestión hacia la promoción de sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento en la región. Estos sectores han sido priorizados por su capacidad de generar empleo, atraer inversión y contribuir al desarrollo sostenible del departamento, como se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1. Sectores económicos priorizados en Santander

Sector	Descripción	Potencial de inversión
Agroindustria	Producción agrícola y transformación de alimentos	Alto
Industria 4.0	Tecnología e innovación	Alto
BPO	Servicios tercerizados	Alto
Salud	Servicios médicos	Medio-alto
Metalmecánica	Producción industrial	Medio
Turismo	Actividades turísticas	Alto

Nota: la tabla fue elaborada a partir de información de Invest in Santander (2021). Adicionalmente, el departamento de Santander cuenta con ventajas competitivas que lo posicionan como un destino atractivo para la inversión, tal como se resume en la Tabla 2.

Tabla 2. Ventajas competitivas del departamento de Santander

Ubicación geográfica	Conexión estratégica nacional e internacional
----------------------	---

Talento humano	Mano de obra calificada
Infraestructura	Zonas francas y redes de transporte
Costos operativos	Competitivos frente a otras regiones
Diversificación económica	Múltiples sectores productivos
Entorno institucional	Apoyo de entidades públicas y privadas

Nota: la tabla fue elaborada a partir de información de Invest in Santander (2021).

Estas condiciones permiten que Santander sea considerado uno de los destinos estratégicos para inversionistas nacionales e internacionales, impulsando su posicionamiento en el contexto económico del país.

3. Cargo y funciones desempeñadas

El presente capítulo describe el cargo desempeñado durante la práctica profesional en Invest in Santander, así como las funciones asignadas, los procesos y procedimientos ejecutados y las herramientas utilizadas. Se expone de manera detallada la participación en las actividades relacionadas con la promoción de inversión extranjera directa y la gestión de información empresarial.

3.1 Cargo desempeñado

El cargo desempeñado durante el desarrollo de la práctica profesional en Invest in Santander fue el de Practicante, vinculado al área de promoción de inversión de la entidad. En el ejercicio de este cargo se acompañaron los diferentes procesos estratégicos relacionados con el impulso de la inversión extranjera directa y la gestión de información empresarial, contribuyendo al fortalecimiento de las actividades institucionales orientadas a la atracción de inversión nacional e internacional.

3.2 Funciones asignadas

Las funciones desempeñadas durante la práctica profesional se caracterizaron por su enfoque integral, permitiendo la participación activa en actividades relacionadas con la organización de información, identificación de oportunidades de inversión y el fortalecimiento de las herramientas de promoción institucional. A continuación, se enumeran las principales funciones asignadas:

- Elaboración y actualización de fichas sectoriales dirigidas a potenciales inversionistas.
- Organización, revisión y actualización de bases de datos empresariales con información de sectores económicos e indicadores estratégicos.
- Identificación de potenciales inversionistas mediante el uso de herramientas digitales especializadas como LinkedIn Sales Navigator.
- Construcción de listados de empresas objetivo con información organizada para su seguimiento institucional.
- Participación en la elaboración del documento "Doing Business in Colombia" edición Invest in Santander.
- Redacción de actas de reuniones y comités con seguimiento a indicadores y proyectos de inversión.
- Análisis y organización de información económica proveniente de entidades como ProColombia, la Cámara de Comercio de Bucaramanga y la Zona Franca de Santander.

3.3 Procesos, procedimientos y herramientas

A continuación, se describen los principales procesos, procedimientos y herramientas empleados durante el desarrollo de la práctica profesional en Invest in Santander.

3.3.1 Procesos y procedimientos ejecutados

Uno de los principales procesos desarrollados fue la elaboración y actualización de las fichas sectoriales, utilizadas como herramientas para la presentación de información a los potenciales inversionistas. Este proceso incluyó la recolección, análisis y organización de información económica y empresarial obtenida de entidades como ProColombia, la Cámara de Comercio de Bucaramanga y la Zona Franca de Santander, orientando los datos hacia la toma de decisiones estratégicas.

Asimismo, se llevó a cabo la organización de bases de datos empresariales, mediante procesos de revisión, clasificación y actualización de información relacionada con empresas, sectores económicos e indicadores estratégicos. Esta actividad facilitó el acceso a la información y contribuyó a la identificación de oportunidades de inversión en el territorio. La Tabla 3 presenta las principales fuentes de información utilizadas durante este proceso.

Tabla 3. *Fuentes de información utilizadas en la práctica*

Entidad	Tipo de información
DANE	Indicadores económicos y sociales
MinCIT	Información de comercio exterior
ProColombia	Datos de inversión extranjera
Cámara de Comercio	Información empresarial regional
Zona Franca Santander	Información de inversión
Migración Colombia	Datos demográficos

Nota: la tabla fue elaborada teniendo como referencia las fuentes de información utilizadas durante la práctica profesional.

Otro proceso relevante fue la identificación de potenciales inversionistas mediante el uso de herramientas digitales especializadas. Este proceso incluyó la búsqueda de empresas internacionales a través de LinkedIn Sales Navigator, el análisis de su perfil empresarial (sector, ubicación, tamaño y actividad económica) y la identificación de aquellas con potencial interés en invertir en el departamento de Santander.

Además, se realizó la construcción de listados de empresas objetivo, organizando la información en bases de datos estructuradas que permitieran su seguimiento. Este proceso contribuyó al fortalecimiento de las estrategias de contacto institucional y a la ampliación de la red de potenciales inversionistas.

De igual manera, se participó en la elaboración de documentos como el "Doing Business in Colombia" y en la redacción de actas de reuniones y comités, lo que permitió realizar seguimiento a indicadores, proyectos de inversión y decisiones relacionadas con la promoción de la región.

3.3.2 Herramientas utilizadas

Durante la práctica se emplearon diferentes herramientas tecnológicas y digitales que facilitaron el desarrollo de las actividades asignadas. Entre las principales se destacan:

- *LinkedIn Sales Navigator:* utilizada para la búsqueda, análisis y contacto de potenciales inversionistas.
- *Microsoft Teams:* empleada para la realización de reuniones, comités y comunicación interna.
- *Microsoft Excel:* utilizada para la organización, depuración y análisis de bases de datos empresariales.

- *Microsoft PowerPoint*: empleada en la elaboración de fichas sectoriales y material de promoción.
- *Correo electrónico*: como medio principal de comunicación empresarial y seguimiento de contactos.

La Tabla 4 resume las herramientas utilizadas y su respectivo uso durante el desarrollo de la práctica.

Tabla 4. *Herramientas utilizadas durante la práctica*

Herramienta	Uso
LinkedIn Sales Navigator	Búsqueda de inversionistas
Microsoft Teams	Reuniones y comunicación
Microsoft Excel	Organización de bases de datos
Microsoft PowerPoint	Elaboración de fichas sectoriales
Correo electrónico	Comunicación empresarial

Nota: la tabla fue elaborada teniendo como referencia las herramientas utilizadas durante la práctica profesional.

Estas herramientas permitieron optimizar los procesos de búsqueda de información, comunicación y presentación de datos, contribuyendo al desarrollo eficiente de las actividades asignadas.

3.3.3 Resultados y aprendizaje

El desarrollo de las funciones permitió adquirir una comprensión integral de los procesos relacionados con la promoción de inversión extranjera, así como fortalecer habilidades en el análisis de información, organización de datos, comunicación empresarial y uso de herramientas digitales.

Igualmente, la participación en las diferentes actividades facilitó el desarrollo de competencias de adaptación, trabajo en equipo y gestión del tiempo en entornos virtuales, aspectos fundamentales en el ámbito de los negocios internacionales.

4. Marco Conceptual y normativo

El presente capítulo expone los fundamentos conceptuales y normativos que sustentan el desarrollo de la práctica profesional en Invest in Santander. Se abordan los principales conceptos propios de los negocios internacionales relacionados con la promoción de inversión extranjera y el desarrollo económico regional, así como el marco legal que regula la inversión en Colombia.

4.1 Marco Conceptual

El desarrollo de la práctica profesional en Invest in Santander se fundamenta en diversos conceptos propios de los negocios internacionales, los cuales permiten comprender las actividades realizadas en el contexto de la promoción de inversión extranjera y el desarrollo económico regional.

Uno de los conceptos centrales es la inversión extranjera directa (IED), entendida como el flujo de capital que realiza una empresa o inversionista de un país hacia otro con el propósito de establecer operaciones productivas y ejercer control o influencia en una actividad económica. Este tipo de inversión es fundamental para el crecimiento económico de los territorios, ya que contribuye a la generación de empleo, la transferencia de conocimiento y el fortalecimiento de sectores productivos (Banco de la República, 2021, párr. 1).

De igual forma, se destaca el concepto de promoción de inversión, el cual hace referencia al conjunto de estrategias y acciones orientadas a atraer inversionistas hacia una región específica,

mediante la identificación de oportunidades de negocio, la difusión de información estratégica y el acompañamiento en procesos de instalación empresarial (ProColombia, 2021, párr. 1). En este sentido, Invest in Santander cumple un papel clave como intermediario entre la oferta regional y la demanda de inversión.

Otro concepto relevante es la internacionalización, entendida como el proceso mediante el cual las empresas o regiones se integran a los mercados internacionales, ya sea a través del comercio exterior, la inversión o la cooperación empresarial, permitiendo su inserción en dinámicas económicas globales (MinCIT, 2021, párr. 1).

Asimismo, se incorpora el concepto de inteligencia de mercados, el cual se relaciona con la recopilación, análisis e interpretación de información económica y empresarial para apoyar la toma de decisiones estratégicas. Durante la práctica, este concepto se evidenció en la organización de bases de datos, la actualización de fichas sectoriales y la identificación de potenciales inversionistas.

También se resalta la competitividad territorial, entendida como la capacidad de una región para atraer inversión, generar empleo y ofrecer condiciones favorables para el desarrollo empresarial, lo cual depende de factores como infraestructura, capital humano y entorno institucional (DANE, 2021, párr. 1).

Adicionalmente, se aborda el concepto de nearshoring, el cual hace referencia a la relocalización de operaciones empresariales en países cercanos geográficamente, con el fin de reducir costos y mejorar la eficiencia. Este fenómeno ha generado nuevas oportunidades para territorios como Santander, al convertirse en destinos atractivos para empresas que buscan optimizar sus operaciones.

4.2 Marco Normativo

Desde el punto de vista normativo, Colombia cuenta con un marco legal que favorece la inversión extranjera, basado en principios como la igualdad de trato entre inversionistas nacionales y extranjeros, la libre transferencia de capitales y la seguridad jurídica (Banco de la República, 2021, párr. 1). Este régimen es regulado por entidades como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Banco de la República.

Asimismo, existen instrumentos como las zonas francas, que ofrecen beneficios tributarios y aduaneros a las empresas que se establecen en estos espacios, incentivando la inversión y el desarrollo empresarial (MinCIT, 2021, párr. 1). En el caso de Santander, la Zona Franca representa un elemento clave en la atracción de inversión nacional e internacional.

En conclusión, el marco conceptual y normativo permite comprender la relación entre las actividades desarrolladas durante la práctica profesional y los fundamentos teóricos de los negocios internacionales, evidenciando la importancia de la promoción de inversión, la gestión de información estratégica y el entorno institucional en el desarrollo económico regional.

5. Aportes

El presente capítulo describe los aportes generados durante el desarrollo de la práctica profesional en Invest in Santander, tanto a nivel organizacional como en la formación profesional, evidenciando una relación de aprendizaje mutuo entre la entidad y el proceso formativo del practicante.

5.1 Propuesta de valor agregado a la empresa

5.1.1 Identificación de la situación problemática

Invest in Santander, como agencia de promoción de inversión de tamaño reducido, requería apoyo en la organización, estructuración y actualización de la información estratégica utilizada en sus procesos de atracción de inversión extranjera directa. La necesidad de contar con información actualizada, bases de datos depuradas y herramientas de promoción sólidas representó la principal situación que motivó la vinculación del practicante en los procesos institucionales.

5.1.2 Contribución de conocimiento a la empresa

Se contribuyó al fortalecimiento de los procesos internos mediante el apoyo en la organización, estructuración y actualización de la información estratégica utilizada en la promoción de inversión. En este sentido, se participó en la elaboración y actualización de las fichas sectoriales, facilitando la presentación de información clara y relevante para los potenciales inversionistas.

Además, se desarrollaron actividades relacionadas con la gestión de bases de datos empresariales, incluyendo los procesos de selección, clasificación y actualización de información, lo que permitió mejorar el acceso a los datos estratégicos utilizados en la identificación de oportunidades de inversión.

Otro aporte importante consistió en la identificación y búsqueda de potenciales inversionistas mediante el uso de herramientas digitales como LinkedIn Sales Navigator, la cual permitió ampliar las bases de contactos empresariales y fortalecer las estrategias de promoción de inversión.

Del mismo modo, se apoyó en la elaboración de documentos estratégicos y en la redacción de actas de reuniones y comités, contribuyendo al seguimiento de actividades, indicadores y procesos relacionados con la atracción de inversión.

5.1.3 Impacto desde los resultados y/o logros

La Tabla 5 resume las principales actividades desarrolladas durante la práctica, las acciones realizadas, las herramientas empleadas y el impacto generado en los procesos organizacionales de Invest in Santander.

Tabla 5. *Aportes generados durante la práctica profesional*

Actividad	Acción realizada	Herramienta	Impacto generado
Fichas sectoriales	Elaboración y actualización	PowerPoint	Mejora en la presentación de información a inversionistas
Bases de datos	Depuración, clasificación y organización	Excel	Optimización del acceso a información estratégica
Prospección	Identificación y análisis de empresas objetivo	LinkedIn Sales Navigator	Ampliación de contactos empresariales
Actas	Redacción y seguimiento de reuniones y comités	Word / Teams	Fortalecimiento del control de procesos

Nota: la tabla fue elaborada teniendo como referencia las actividades desarrolladas durante la práctica profesional.

En general, las actividades desarrolladas permitieron contribuir a la organización mediante la mejora de la gestión de información, el fortalecimiento de las herramientas institucionales y el apoyo en los procesos estratégicos relacionados con la promoción de inversión.

5.2 Aportes de la empresa al proceso formativo

El desarrollo de la práctica permitió aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica en áreas de los negocios internacionales, análisis de mercados e internacionalización, facilitando la comprensión de estos conceptos en un contexto real y dinámico.

Asimismo, se fortalecieron las competencias relacionadas con el manejo de información estratégica, el uso de herramientas digitales, la comunicación empresarial y el trabajo en equipo, especialmente en entornos virtuales.

De igual manera, la participación en reuniones y comités estratégicos permitió comprender el funcionamiento de una organización y los procesos relacionados con la toma de decisiones en el ámbito empresarial.

Finalmente, la experiencia contribuyó al desarrollo de habilidades personales como la responsabilidad, la capacidad de adaptación y la organización del tiempo, aspectos fundamentales para el ejercicio profesional en el campo de los negocios internacionales.

6. Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

El desarrollo de la práctica en Invest in Santander ayudó a entender de manera integral los procesos relacionados con la promoción de inversión extranjera directa y el impacto en el desarrollo en la economía regional. A través de la participación en actividades como la elaboración de las fichas sectoriales, la gestión de las bases de datos y la identificación de los potenciales inversionistas, se evidenció la importancia de la información en la toma de decisiones empresariales.

También, la práctica facilitó la aplicación de conocimientos obtenidos durante la formación universitaria, especialmente en temas relacionados con la internacionalización, análisis de mercados y la competitividad territorial, aumentando la comprensión mediante la aplicación en un contexto real.

Del mismo modo, se desarrollaron habilidades en cuanto al manejo de herramientas digitales, la organización de información, la comunicación empresarial y el trabajo en entornos virtuales, aspectos fundamentales en el ejercicio profesional actual.

Por último, la experiencia permitió reconocer el papel que desempeñan las entidades en la atracción de inversión y en la coordinación de actores del ecosistema empresarial, evidenciando la importancia de su gestión en el posicionamiento de los territorios a nivel nacional e internacional.

Recomendaciones

Se recomienda a Invest in Santander aumentar las estrategias de contacto con potenciales inversionistas, mediante la implementación de mecanismos aún más eficientes de seguimiento que permitan mejorar la tasa de respuesta en la búsqueda de posibles aliados o inversionistas.

Igualmente, se propone continuar con la actualización constante de la información sectorial y de las bases de datos, garantizando que los datos utilizados en la promoción de inversión sean precisos, relevantes y acordes con la realidad económica de la región.

De igual manera, se recomienda impulsar el uso de herramientas digitales y plataformas de networking, como LinkedIn, con el fin de ampliar el alcance de las estrategias de promoción y mejorar la visibilidad de la región a nivel internacional.

Por otro lado, se considera necesario fortalecer la presencia digital de la entidad mediante la actualización continua de su página web y redes sociales, mostrando una imagen institucional sólida y atractiva para los inversionistas.

Finalmente, se recomienda continuar trabajando con entidades como ProColombia, la Cámara de Comercio y la Zona Franca, con el fin de consolidar estrategias conjuntas que fortalezcan la atracción de inversión y el desarrollo económico regional.

Referencias

Banco de la República de Colombia. (2021). Estadísticas económicas.
<https://www.banrep.gov.co>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2021). Información institucional.
<https://www.camaradirecta.com>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2021). Indicadores económicos y sociales. <https://www.dane.gov.co>

Invest in Santander. (2021). Promoción de inversión en Santander.
<https://investinsantander.co>

LinkedIn Corporation. (2021). LinkedIn Sales Navigator. <https://www.linkedin.com>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2021). Inversión extranjera y comercio exterior. <https://www.mincit.gov.co>

ProColombia. (2021). Promoción de inversión extranjera en Colombia.
<https://www.procolombia.co>

PwC Colombia. (2021). Doing business in Colombia 2021. <https://www.pwc.com/co>

Zona Franca Santander. (2021). Zona Franca de Santander.
<https://www.zonafrancasantander.com>

Microsoft Corporation. (2021). Microsoft Teams. <https://www.microsoft.com>

Microsoft Corporation. (2021). Microsoft Excel. <https://www.microsoft.com>

Microsoft Corporation. (2021). Microsoft PowerPoint. <https://www.microsoft.com>

Ministerio de Educación Nacional de Colombia. (2021). Información del sistema educativo. <https://www.mineducacion.gov.co>

Tableau Public. (2021). Proyecciones de población 2018-2020.
<https://public.tableau.com/app/discover>

Migración Colombia. (2021). Información estadística migratoria.
<https://www.migracioncolombia.gov.co>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2018). Encuesta de calidad de vida. <https://www.dane.gov.co>

Gobernación de Santander. (2020). Plan de desarrollo de Santander 2020-2023.
<https://www.santander.gov.co>

Toda Colombia. (2021). Información general de Colombia.
<https://www.todacolombia.com>

Apéndices

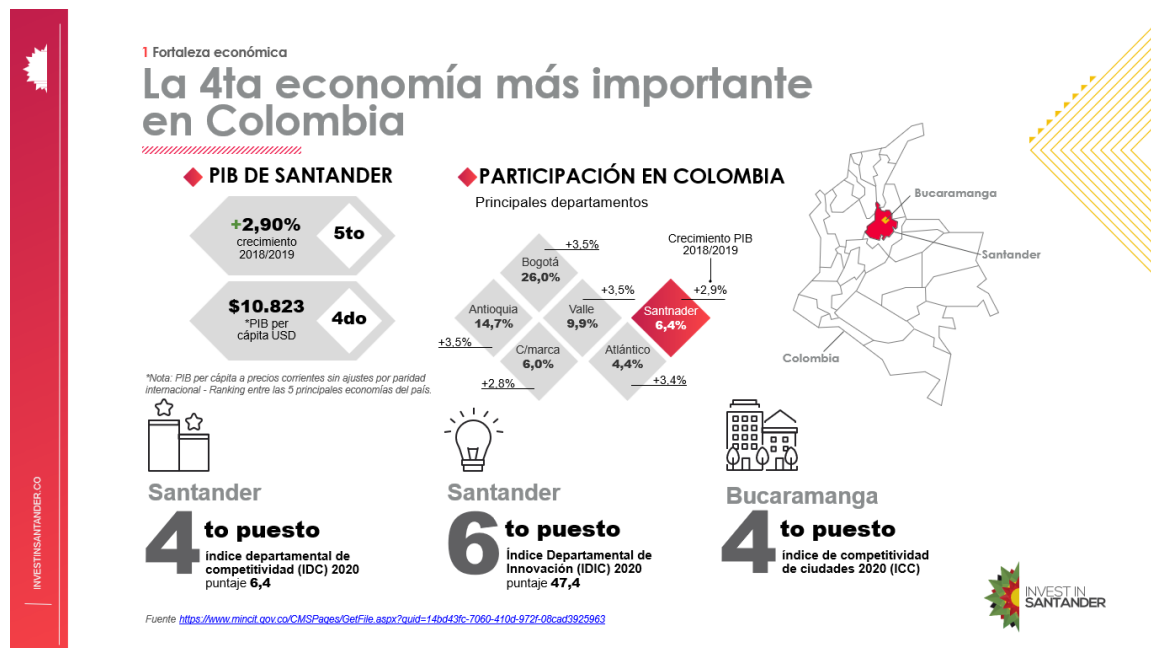
Apéndice A Fichas Sectoriales

Figura 2. *Presentación general del departamento de Santander como destino de inversión*



Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional.

Figura 3. Indicadores económicos del departamento de Santander



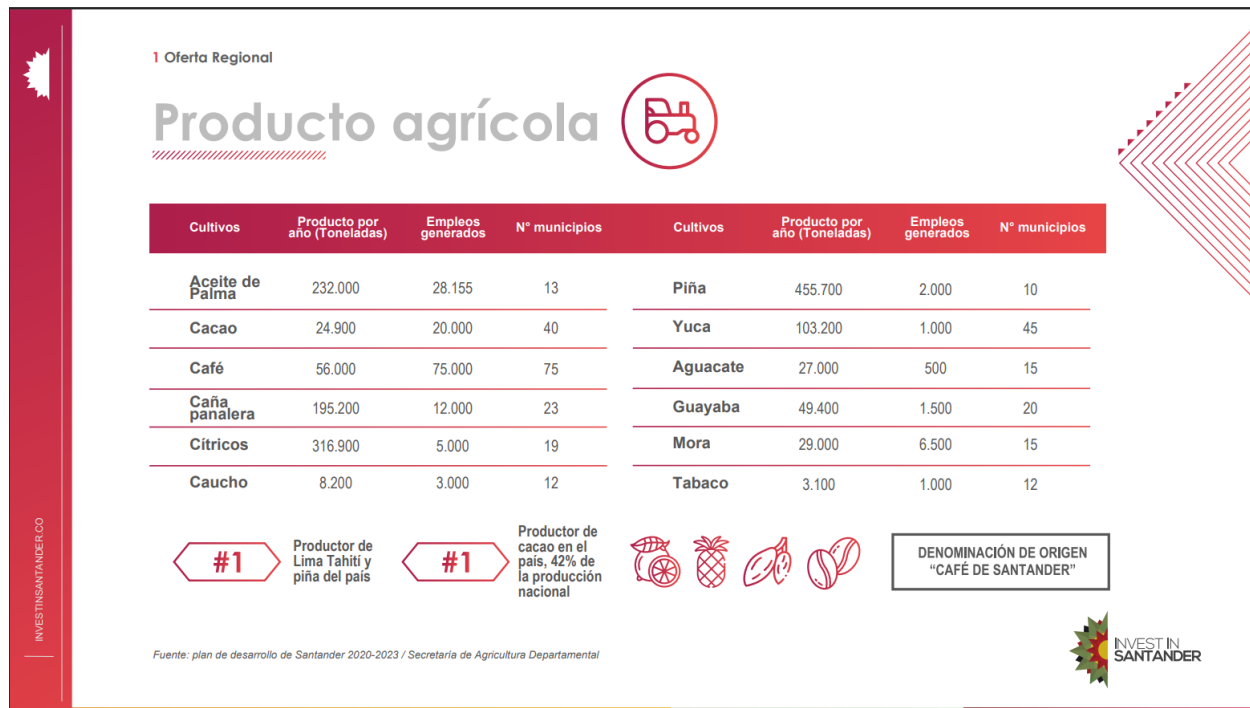
Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional.

Figura 4. Ficha sectorial agroindustria: presentación general del sector en Santander



Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 5. Producción agrícola y capacidad productiva del sector agroindustrial en Santander



Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 6. Ficha sectorial industrias 4.0: oportunidades de inversión en Santander



Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 7. Talento humano y capacidades tecnológicas en el sector de industrias 4.0 en Santander



Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 8. *Presentación del sector metalmecánico y cadenas de valor en Santander*



Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 9. Exportaciones y mercados del sector metalmecánico en Santander

Nota: ejemplo de ficha sectorial elaborada durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Apéndice B *Fichas Sectoriales en proceso***Figura 10.** *Estructura inicial de ficha sectorial agroindustria en proceso de elaboración*

AGROINDUSTRIA

1. OFERTA REGIONAL
2. GEOGRAFIA
3. INFRAESTRUCTURA
4. ENTIDADES DE APOYO
5. CASOS DE ÉXITO

Algo parecido a las 5 razones



Nota: ejemplo de construcción inicial de ficha sectorial durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 11. Correcciones de contenido en ficha sectorial agroindustria**Diapositiva 8**

Dice cera debería ser Cerca

Nota: ejemplo de ajustes realizados en la información sectorial durante el proceso de elaboración. Fuente: Invest in Santander.

Figura 12. Ajustes de contenido y diseño en ficha sectorial industrias 4.0**Diapositiva 4**

quitar (oferta educativa) pero la que esta pequeña escrita 1.talento humano : oferta educativa, la que esta señalada

mover los títulos de big data y bpo al costado izquierdo de cada columna y arriba de cada columna poner un icono representativo al sector

Nota: ejemplo de modificaciones realizadas durante la mejora de fichas sectoriales. Fuente: Invest in Santander.

Apéndice C *Fichas sectoriales en idioma inglés*

Figura 13. *Presentación general del departamento de Santander como destino de inversión (versión en inglés)*



Nota: ejemplo de ficha sectorial en idioma inglés utilizada para la promoción de inversión internacional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 14. *Presentación del sector agroindustrial en Santander (versión en inglés)*



Ejemplo de ficha sectorial en idioma inglés del sector agroindustrial. Fuente: Invest in Santander.

Figura 15. Oportunidades de inversión en el sector de industrias 4.0 en Santander
(versión en inglés)



Ejemplo de ficha sectorial en idioma inglés del sector de industrias 4.0. Fuente: Invest in Santander.

Apéndice D *Actas y comités***Figura 16.** *Participación en comité de Invest in Santander (15 de septiembre de 2021)***COMITÉ INVEST IN SANTANDER**

Fecha: miércoles, 15 de septiembre de 2021

Hora: 2:00 p.m. - 4:00 p.m.

Herramienta: Microsoft Teams.

Agenda:

1. Avances líneas estratégicas de atracción de inversionistas
2. Avances líneas estratégicas de posicionamiento regional
3. Avances líneas estratégicas de red carpet
4. Propositiones y varios

Participantes: |

Andrea Serrano

María Juliana Remolina

Elieth Carolina Moreno

Juan Hernando Puyana

Astrid Granados Suarez

Jose Peñaranda

Director de Santander Competitivo

Directora de Invest in Santander

Practicante Invest in Santander

Fragmento de acta de comité donde se evidencia la participación en actividades de seguimiento estratégico. Fuente: Invest in Santander.

Figura 17. Registro de reunión virtual del comité de Invest in Santander (15 de septiembre de 2021)

Fichas Sectoriales

Oportunidad de inversión regional Industrias 4.0

- 1 Sistema Productivo
- 2 Infraestructura
- 3 Conectividad
- 4 Calidad de Vida
- 5 Crecer de Nuevo

Agroindustria

- 1 Sistema Productivo
- 2 Infraestructura
- 3 Conectividad
- 4 Calidad de Vida
- 5 Crecer de Nuevo

- Consulta, realización y diagramación de las fichas de sector Industrias 4.0 y Agroindustria.

MO ED JG AS JV AS

Maria Juliana Remolina Ordóñez Elieth Carolina Moreno Durán JOSE EDUARDO PENABANDA GRIM... Andrea Serrano Juan Hernando Ruyana Valdivieso Astrid Granados Suarez

Evidencia de reunión virtual desarrollada mediante Microsoft Teams durante el seguimiento de actividades estratégicas. Fuente: Invest in Santander

Figura 18. *Desarrollo de comité de seguimiento de indicadores de inversión (21 de julio de 2021)*

**AYUDA DE MEMORIA
REUNIÓN No. 6
COMITÉ INVEST IN SANTANDER**

Fecha: miércoles, 21 de julio de 2021

Hora: 2:00 p.m. - 4:00 p.m.

Herramienta: Microsoft Teams.

Agenda:

1. **Agenda SYKES**
2. **Avance Indicadores**
3. **Proposiciones y varios**

Participantes: |

Andrea Serrano

Elieth Carolina Moreno

Juan Hernando Puyana

Astrid Granados Suarez

Jose Peñaranda

Director de Santander Competitivo

Directora de Invest in Santander

Practicante Invest in Santander

Fragmento de acta de comité donde se evidencian actividades de seguimiento y análisis de indicadores. Fuente: Invest in Santander.

Apéndice E LinkedIn Sales Navigator

Figura 19. Resultados de prospección de empresas mediante LinkedIn Sales Navigator

Conclusiones de LinkedIn Sales Navigator

Empresas contactadas: 156



	No de empresas
Empresas enviadas por zona franca	20
Leads 2021	16
Investment Summit 2019	64
Metalmecánica y Cadenas de valor	7
Agroindustria	11
Salud	9
BPO	17
Químicos y Ciencias de la Vida	12



Cámaras Binacionales: 14

- Cámara Colombo Alemana
- Cámara de Comercio Colombo Canadiense
- Cámara de Comercio e Industrias Colombo Panameña
- Cámara de Comercio Colombo Peruana
- Cámara de Comercio Italiana para Colombia
- Cámara Colombo Ecuatoriana
- Cámara de Comercio Colombo Dominicana
- Cámara Colombo Coreana de Comercio e Industria
- Cámara Colombo China de Inversión y Comercio
- Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena
- Cámara de Comercio Colombo Británica
- Cámara de Comercio Colombo Brasileira
- Cámara de Comercio Colombo Argentina
- AmCham Colombia - Cámara de Comercio Colombo Americana

Ejemplo de resultados obtenidos en la identificación y contacto de empresas potenciales durante la práctica profesional. Fuente: Invest in Santander.

Figura 20. Mensajes utilizados para el contacto con empresas potenciales por medio de LinkedIn

Empresas de BPO

Sabias que, en Santander, se gradúan aproximadamente 8.845 personas al año de distintas ingenierías y carreras afines, además contamos con mano de obra calificada y proactiva y contamos con la primera Zona Franca de Colombia especializada en el sector de servicios.

Soy Astrid Granados, Directora de Invest in Santander, Agencia de Promoción de Inversión en el departamento junto a la Cámara de Comercio y Zona Franca Santander acompañamos a los inversionistas interesados en ingresar a la región y validar proyectos de instalación.

Hemos identificado que el perfil de su empresa encaja perfectamente con el potencial de desarrollo que deciden instalarse en Santander, me gustaría ponerme en contacto con Usted para compartir más información sobre cómo expandir sus operaciones en la región y compartir la infraestructura e incentivos para su operación.

Visite nuestro sitio web www.investinsantander.co y comuníquese conmigo en astrid.granados@camaradirecta.com. Espero tener noticias tuyas.

Ejemplo de comunicación utilizada para el acercamiento a empresas potenciales en procesos de atracción de inversión. Fuente: Invest in Santander.

Figura 21. Estrategia de segmentación de mensajes por sector económico en procesos de prospección

Empresas de Metalmecánica

Sabías que, en Santander, la venta de maquinaria industrial y agroindustrial es un sector cada vez más fuerte en la región, pues contamos con un promedio de 23 millones de dólares exportados por año, contando con más de 8.845 graduados por año de distintas ingenierías y carreras afines, siendo este sector uno de los más importantes en la región pues contamos con mano de obra proactiva y productos calificados.

Soy Astrid Granados, Directora de Invest in Santander, Agencia de Promoción de Inversión en el departamento de Santander, Colombia. Desde la Cámara de Comercio actuamos como interfaz entre los inversionistas interesados en ingresar a la región.

Ya que el perfil de su empresa encaja perfectamente con el perfil de las empresas que deciden instalarse en Santander, me gustaría ponerme en contacto con usted para compartir más información sobre cómo expandir sus operaciones en la región.

Visite nuestro sitio web www.investinsantander.co y comuníquese conmigo en astrid.granados@camaradirecta.com. Espero tener noticias tuyas.

Did you know that, in Santander, Colombia the sales of industrial and agro-industrial machinery is an increasingly strong sector in the region, since we export an average of 23 million dollars per year and have more than 8,845 graduates per year from different engineering and related careers. This sector is one of the most important in the region as we have highly qualified workforce and competitive products.

I am Astrid Granados, Director of Invest in Santander, the Investment Promotion Agency in the department of Santander, Colombia. From the Chamber of Commerce, we act as an interface between investors interested in entering the region.

Since the profile of your company fits perfectly with the profile of companies that decide to settle in Santander, I would like to get in touch with you to share more information on how to expand your operations in the region. Please visit our website www.investinsantander.co and please contact me at astrid.granados@camaradirecta.com. I am looking forward to hearing from you.

Empresas de Agroindustria.

Sabías que, en Santander, la agroindustria cada vez un sector más importante, en el cual contamos presencia en más de 54 países, con más de 161 millones de dólares exportados. Siendo esta región, muy buena productora de múltiples productos agroindustriales siendo estos totalmente calificados.

Soy Astrid Granados, Directora de Invest in Santander, Agencia de Promoción de Inversión en el departamento de Santander, Colombia. Desde la Cámara de Comercio actuamos como interfaz entre los inversionistas interesados en ingresar a la región.

Ya que el perfil de su empresa encaja perfectamente con el perfil de las empresas que deciden instalarse en Santander, me gustaría ponerme en contacto con usted para compartir más información sobre cómo expandir sus operaciones en la región.

Visite nuestro sitio web www.investinsantander.co y comuníquese conmigo en astrid.granados@camaradirecta.com. Espero tener noticias tuyas.

Did you know that, in Santander, Colombia, agribusiness is becoming a very important sector for the region, our products are present in more than 54 countries, with more than 161 million dollars exported. As this region is a very good producer of multiple agro-industrial highly-qualified products.

I am Astrid Granados, Director of Invest in Santander, the Investment Promotion Agency in the department of Santander, Colombia. From the Chamber of Commerce, we act as an interface between investors interested in entering the region.

Since the profile of your company fits perfectly with the profile of companies that decide to settle in Santander, I would like to get in touch with you to share more information on how to expand your operations in the region. Please visit our website www.investinsantander.co and please contact me at astrid.granados@camaradirecta.com. I am looking forward to hearing from you.

<https://www.linkedin.com/smart-links/AQHkYui9gWq49w>

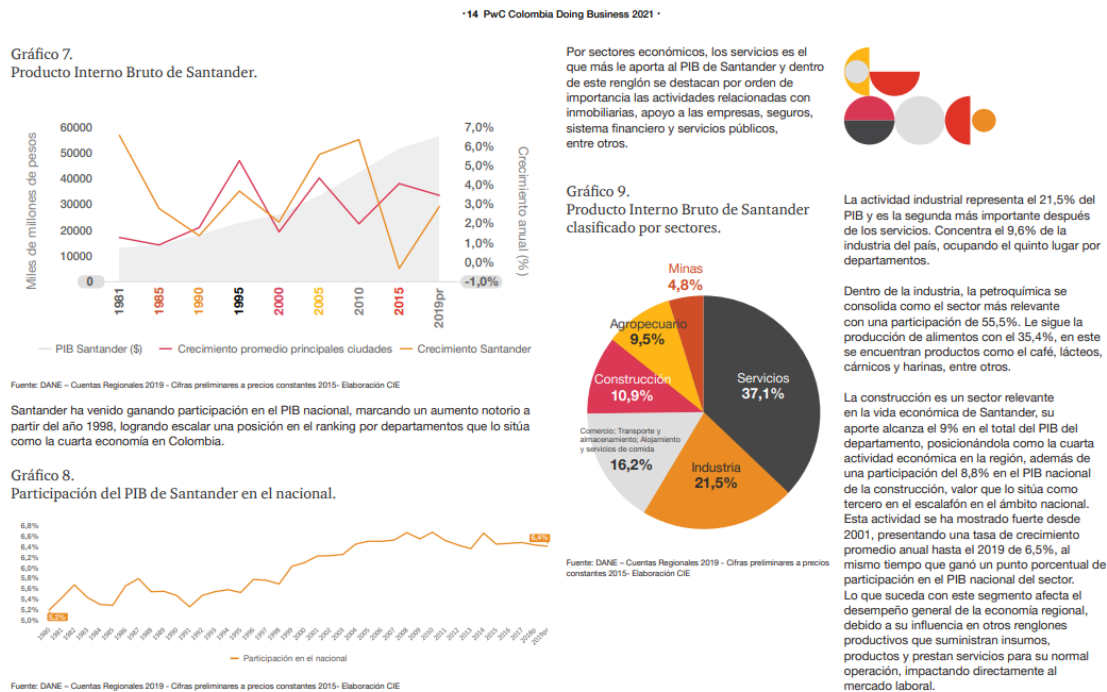
Ejemplo de adaptación de mensajes según el sector económico de las empresas objetivo. Fuente: Invest in Santander.

Apéndice F. Documento “Doing Business in Colombia”

Figura 22. Portada del documento “Doing Business in Colombia”, edición Invest in Santander (2021)



Documento estratégico utilizado para brindar información económica, legal y de inversión a potenciales inversionistas. Fuente: Invest in Santander y PwC.

Figura 23. Panorama económico de Colombia: producto interno bruto y crecimiento económico

Ejemplo de información económica contenida en el documento “Doing Business in Colombia” utilizada para el análisis del entorno de inversión. Fuente: Invest in Santander y PwC.

Figura 24. Estructura general del documento “Doing Business in Colombia”

Contenido general del documento que reúne información social, económica, sectorial y normativa para inversionistas. Fuente: Invest in Santander y PwC.