

	UNIVERSIDAD SANTO TOMAS INFORME DE ATIVIDADES DE PASANTES FORMATO PARA PRESENTACIÓN DE INFORMES	NEGOCIOS INTERNACIONALES
---	--	---------------------------------

NOMBRES Y APELLIDOS:	BERNARDO HIGUERA CELY		
IDENTIFICACIÓN:	1.118.560.905	COD: 21424243	
ACTIVIDAD:	Realizar práctica empresarial, apoyando las actividades del área de la Coordinación de Asuntos Internacionales y Cooperación, a la misma vez presentar apoyo en áreas recomendadas de la Gerencia de Competitividad.		
FECHA INICIO DEL LA PASANTIA:	05/03/2018		
ACTIVIDAD REALIZADA:	Cámara de Comercio Colombo Americana de Washington		

NOMBRE DEL ACTIVIDAD O PROYECTO	Cámara de Comercio Colombo Americana de Washington
COORDINADOR DE PASANTÍA / PROYECTO	Juan Carlos Ortiz Archila
DEPARTAMENTO	Casanare
MUNICIPIO	Yopal
COBERTURA	Casanare
POBLACIÓN IMPACTADA	Empresarios casanareños
TIEMPO DE EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD	13 de julio

ACTIVIDADES DE LA PASANTÍA
1. Apoyar la promoción, organización, logística y seguimiento de las misiones comerciales internacionales del 2018, visitas empresariales, participación de ferias, exposiciones sectoriales, ruedas de negocios, estudios de mercados, consultorías, asesorías, capacitaciones, seminarios y conferencias con prospección de nuevos mercados, contactos y seguimiento de participantes potenciales. 2. Acompañar en el desarrollo y proceso de formulación y gestión de proyectos que tengan que ver con asuntos internacionales enfocados a mejorar la competitividad de los empresarios regionales. 3. Apoyar las gestiones para la obtención de recursos ante instancias y organizaciones regionales, nacionales e internacionales para la financiación de programas, proyectos, y convenios de cooperación. 4. Desarrollar actividades de promoción y procesos de exportaciones e importaciones, promoción de inversiones, e identificación de oportunidades comerciales para los empresarios. Apoyo en procesos de patrocinio a eventos. 5. Coadyuvar en fortalecer y promover las relaciones entre C.C.C. las cámaras nacionales, las cámaras binacionales, embajadas y centros académicos por medio del desarrollo de actividades previstas para este fin.

6. Mantener el sistema de información y control que permite evaluar el resultado de las actividades desarrolladas que incluye el directorio de organizaciones internacionales públicas y privadas de cooperación.
7. Apoyar los procesos que se gestan desde de la cámara de comercio con otras entidades del orden regional en relación con temas internacionales y asistir al Comité Departamental de Cooperación Internacional.
8. Efectuar labores de oficina; elaborar y manejar bases de datos, redacción de informes sobre temas específicos, efectuar llamadas y establecer contactos para la entidad; asistir a reuniones, conferencias y elaborar actas y registro fotográfico sobre el contenido de las mismas; traducción de documentos; redactar resúmenes de prensa para afiliados y comunicaciones; apoyar en la organización de diversas actividades
9. Elaborar informes mensuales de la pasantía y sus actividades, para ser entregado al supervisor asignado por la cámara de comercio de Casanare.

INFORME NARRATIVO

Detalle del desarrollo de las actividades 05 julio - 05 agosto de 2018

Actividad: Cámara de Comercio Colombo Americana de Washington.

Por solicitud de la coordinación de asuntos internacionales y cooperación la cámara de comercio desarrollo tres ruedas de negocio enfocadas al desarrollo de la región y una conferencia enfocada al comercio exterior para que las empresas de la región ampliaran su visión sobre el mercado americano y las oportunidades que tienen en este.

Esta agenda se programó y se coordinó desde que se hizo la invitación a la cámara colombo americana de Washington, a la inauguración, el día de la inauguración se coordinó horas antes una reunión con empresarios con procesos de exportación adelantados para hacer un primer acercamiento, esta reunión se coordinó en la sala de juntas Carlos Julio Salcedo el 12 de julio con empresarios con perfiles de: Chocolate Nuchuac, Colombian & Healthy Frutis, Sua Soluciones, Fundación Catarubén, Nutrimaz y otros empresarios. En este primer acercamiento como lo mencionamos anterior mente era para productos con perfiles altamente exportables con capacidad de producción para crear una oferta.

En la segunda rueda de negocios se programa para el mismo día, pero en horas de la tarde donde con ayuda de los conferencistas invitados se desarrolla ya una charla sobre oportunidades para que las empresas importen sus insumos a precios más económicos y logísticos eficaces. Rubén Mosquera, Aureliano Niquepa y Fabio Rico, expertos en temas logísticos y tratados de libre comercio y energías renovables.

Un día después de la inauguración el 13 de julio, se hizo la rueda de negocios abierta donde participaron todos los empresarios que sabían que su producto tenía una oportunidad alta de ser exportado, este taller y socialización se desarrolló en el salón bandola, donde en la mayoría de los encuentros se llevaban muestras de los diferentes empresarios para poder mostrar las posibilidades que tiene en el mercado americano. Todo esto con ayuda de la estrategia de cámara de comercio Casanare exporta, donde los productos llegan al mercado y tienen pruebas de evaluación y desempeño para ver si es factible traer más productos a medida que el mercado se abra.

En la conferencia de comercio exterior como estrategia de crecimiento empresarial, los empresarios recibieron todas las pautas para poder tener éxito en estrategias de comercio internacional frente al marco de los tratados de libre comercio y las falibilidades que estos brindan a los colombianos.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Delegados Cámara De Colombo Americana De Washington



Primera rueda de negocios



Segunda Rueda de Negocios



Conferencia Comercio Exterior



Primera Rueda De Negocios



Empresarios programa Casanare exporta