

	UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS INFORME DE ACTIVIDADES DE PASANTES	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:	<i>Encuentro Boyacá – Casanare ‘Del campo a la sabana’</i>		

NOMBRE DEL ACTIVIDAD O PROYECTO	Encuentro Boyacá – Casanare ‘Del campo a la sabana’
COORDINADOR DE PASANTÍA / PROYECTO	Juan Carlos Ortiz Archila – Nelson Muñoz
DEPARTAMENTO	Casanare
MUNICIPIO	Yopal
COBERTURA	Casanare
POBLACIÓN IMPACTADA	Empresarios Turismo y Naturaleza Boyacá - Casanare
TIEMPO DE EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD	25 agosto

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 a 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 agosto – 05 septiembre de 2018

Actividad: Encuentro Boyacá – Casanare ‘Del campo a la sabana’

Este evento se desarrolló en el marco de la inauguración de la nueva sede de la cámara de comercio, donde con ayuda de la cámara de comercio de Duitama se logró desarrollar y agendar un espacio para que los empresarios del departamento de Casanare y Boyacá tuvieran lazos que estrechar para crear relaciones bilaterales. Recordemos que hace menos de 20 años este departamento era una dependencia del departamento de Boyacá, por ende, los lazos de hermandad que maneja esta comunidad son muy estrechos y toca fortalecerlos.

Para eso se gestionó un espacio donde los empresarios compartieran sus actividades y sus nuevos compromisos y retos que han tenido que asumir ante los nuevos eventos que se desarrollan ante los cambios de los mercados globales y saber enfocar las estrategias para no depender siempre de los mismos comparadores porque muchas de las empresas que se encuentran en el departamento de Boyacá tuvieron operaciones algunas vez, cuando estuvimos en la bonanza de la ayuda del petróleo, pero por conductas que los empresarios no pueden entender no pueden estabilizarse en un solo nicho de mercado y eso lo aprendieron también nuestros empresarios y colegas boyacenses.

Los empresarios boyacenses se hicieron muy amables ante la invitación y nos sentamos en una mesa protocolaria para socializar los avances que han tenido cada departamento en materia de competitividad, todo esto para mirar si nuestras industrias pueden crear cadenas valor regionales entre Boyacá y Casanare y poder compartir valor agregado de muchas industrias que ayudaran a potenciarse al departamento de Casanare como un departamento productor y transformador. Esta estrategia estaba validándose desde el punto de vista de competitividad, pero el acercamiento inicial de los empresarios era poder validar oportunidades de negocio con los empresarios del turismo en Duitama y Tibasosa. Estos acercamientos fueron muy productivos para las ambas vías, se desarrollaron agendas de compromisos entre empresarios para iniciar acercamientos entre ellos poder generar proyectos para poder hacer más prospera de la montaña a la sabana.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Mesa de directivos



Mesa de protocolo.



Participación de empresarios



Estand Día de la feria en centro comercial.