

Informe de la Práctica Empresarial. Cámara de Comercio de Bucaramanga

Paula Alejandra Amaya Velasco

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

Tutor

Edgar Gerardo Cuellar Hernández

Especialista en Gerencia de Exportaciones

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Dedicatoria

A mis papás, quienes con su infinito amor han estado siempre a mi lado, apoyándome incondicionalmente y motivándome para cumplir todos mis sueños. Todo lo que soy es gracias a ustedes y su esfuerzo.

A mis hermanitas, el mejor regalo que me han dado mis papás y mi razón de querer superarme día a día y ser un gran ejemplo, por celebrar junto a mí cada logro y abrazarme en los fracasos.

A mis nonitas, por su inmenso cariño reflejado en las oraciones diarias que hacen por mí, porque también es gracias a ellas que he podido culminar esta importante etapa de mi vida de la mejor manera.

Agradecimientos

A la Universidad Santo Tomás, a la facultad de Negocios Internacionales, a los docentes que hicieron parte de este proceso y a mi tutor por todo su apoyo.

A la Cámara de Comercio de Bucaramanga y a su equipo, por brindarme un espacio en el que pude aprender y crecer profesional y personalmente.

A los amigos y amigas que me deja la universidad, con quienes viví memorables momentos a lo largo de estos 5 años y a quienes espero conservar toda la vida.

Contenido

Introducción	12
1. Informe de la Práctica Empresarial. Cámara de Comercio de Bucaramanga	13
1.1 Justificación	13
1.2 Objetivos de la práctica.....	14
1.2.1 Objetivo general.....	14
1.2.2 Objetivos específicos	14
2. Perfil de la empresa.....	14
2.1 Razón social de la empresa	14
2.2 Objeto social de la empresa	15
2.3 Dirección.....	15
2.4 Teléfono	15
2.5 Jefe inmediato en la empresa	15
2.6 Misión de la empresa	16
2.7 Visión de la empresa.....	16
2.8 Organigrama de la empresa	17
2.9 Portafolio de programas de la empresa	17
2.9.1 Empresarios y emprendedores	17
2.9.2 Programas para empresas en arranque	18
2.9.3 Programas para empresas en fortalecimiento	18
2.9.4 Extensionismo para micros o productividad para micros.	19
2.9.5 Programas para empresas en aceleración.....	19
2.9.6 Programas para empresas en escalonamiento	20

2.9.7 Programas para empresas en internacionalización	21
2.9.8 Programas para empresas en desarrollo	22
2.9.9 Plataformas empresariales	22
2.9.10 Eventos empresariales.....	23
2.9.11 Servicios empresariales.....	24
3. Cargo y funciones	25
3.1 Cargo a desempeñar	25
3.2 Funciones asignadas.....	25
3.2.1 Clúster de turismo vacacional de Santander	25
3.2.2 Clúster de salud de Santander	26
3.3 Desarrollo de las funciones	27
3.3.1 Clúster de turismo vacacional de Santander	27
3.3.2 Clúster de salud de Santander	71
4. Marco normativo.....	81
5. Aportes	81
5.1 Aportes del estudiante a la empresa como valor agregado	81
5.2 Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante	82
6. Conclusiones	83
7. Recomendaciones	83
Referencias.....	85

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama de la Cámara de Comercio de Bucaramanga</i>	17
Figura 2. <i>Formato identificación de empresas participantes Clúster turismo</i>	28
Figura 3. <i>Base de datos de los miembros del Clúster de turismo</i>	29
Figura 4. <i>Presentación del Clúster de turismo</i>	31
Figura 5. <i>Infografía Clúster de turismo</i>	33
Figura 6. <i>Datos de las empresas con RNT renovado a 2021 de los 10 municipios con alto nivel de desarrollo turístico del departamento</i>	34
Figura 7. <i>Infografía Bucaramanga</i>	35
Figura 8. <i>Infografía Floridablanca</i>	36
Figura 9. <i>Infografía Girón</i>	37
Figura 10. <i>Infografía Barichara</i>	38
Figura 11. <i>Infografía Curití</i>	39
Figura 12. <i>Infografía San Gil</i>	40
Figura 13. <i>Infografía Socorro</i>	41
Figura 14. <i>Infografía Zapatoca</i>	42
Figura 15. <i>Infografía Barbosa</i>	43
Figura 16. <i>Infografía Vélez</i>	44
Figura 17. <i>Presentación comité agosto</i>	46
Figura 18. <i>Presentación comité septiembre</i>	46
Figura 19. <i>Presentación comité noviembre</i>	46
Figura 20. <i>Presentación comité enero</i>	47
Figura 21. <i>Presentación certificaciones en calidad turística</i>	48

Figura 22. <i>Hoja de proyectos Clúster de turismo</i>	51
Figura 23. <i>Producto turístico: Santander biodiverso aventura en el cañón</i>	56
Figura 24. <i>Encuesta caracterización de beneficiarios</i>	59
Figura 25. <i>Publicaciones Clúster de turismo</i>	65
Figura 26. <i>Boletín actividades de septiembre</i>	66
Figura 27. <i>Paquetes turísticos de Santander</i>	67
Figura 28. <i>Fam trip Andes Orientales Colombianos</i>	68
Figura 29. <i>Fam trip Panamá</i>	69
Figura 30. <i>Entrega de reconocimientos a miembros del Clúster de turismo</i>	70
Figura 31. <i>Formato de selección y evaluación de beneficiarios proyectos</i>	71
Figura 32. <i>Pendón Clúster de salud</i>	73
Figura 33. <i>Perfiles de los invitados especiales del foro de salud competitiva</i>	75
Figura 34. <i>Minuto a minuto del foro de salud competitiva</i>	76
Figura 35. <i>Información invitados especiales del foro de salud competitiva</i>	77

Resumen

El presente informe tiene como finalidad presentar el trabajo realizado durante la práctica empresarial en la Unidad de Sostenibilidad y Asociatividad Empresarial de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, específicamente en el Clúster de turismo y el Clúster de salud. En él se podrán evidenciar las actividades ejecutadas a lo largo del proceso, lo cual dará cuenta de las habilidades y conocimientos adquiridos gracias a esta primera experiencia laboral.

Palabras clave: práctica empresarial, negocios internacionales, cámara de comercio, Clúster turismo, Clúster salud

Abstract

The purpose of this report is to present the work carried out during the business practice in the Business Sustainability and Associativity Unit of the Bucaramanga Chamber of Commerce, specifically in the Tourism cluster and the Health cluster. It will show the activities carried out throughout the process, which will put in evidence the skills and knowledge acquired thanks to this first work experience.

Keywords: business practice, international business, chamber of commerce, Tourism cluster, Health cluster

Glosario

ACODRES: la Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica (ACODRES) representa a los productores y prestadores de servicios de restauración del país, y trabaja en favor del empoderamiento de sus actores para generar oportunidades laborales y contribuir al producto interno bruto.

ANATO: la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO) se define como “una entidad sin ánimo de lucro y de carácter gremial que representa, defiende y promociona los intereses generales del turismo y de las agencias de viajes en Colombia.”. Está conformada por 700 agencias colombianas aproximadamente y cuenta con 9 capítulos de representación.

Cámaras de Comercio: según Confecámaras, “Las Cámaras de Comercio, son personas jurídicas sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial, sujetas en la ejecución de todos sus actos de administración, gestión y contratación al derecho privado, las cuales tienen como fines defender y estimular los intereses generales del empresariado en Colombia, y llevar los registros mercantil, de las entidades sin ánimo de lucro y el registro único de proponentes delegados legalmente, sin que formen parte integrante de la administración pública ni al régimen legal aplicable a las entidades que forman parte de la misma.”.

Clúster: un Clúster es una iniciativa público – privada que agrupa a empresas de un mismo sector industrial, las cuales colaboran estratégicamente para ser más competitivas, mejorar la rentabilidad de sus empresas y obtener beneficios comunes que les faciliten el acceso a nuevos mercados.

COTELCO: la Asociación Hotelera y Turística de Colombia (COTELCO) es un gremio que apoya los intereses del sector hotelero y turístico del país, y busca fortalecer su competitividad y productividad.

FENALCO: la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO) es el gremio que se ocupa de trabajar por el bien del país y el desarrollo del comercio. Adicional a esto, busca la justicia social, la lucha por afianzar las instituciones democráticas, promueve la solidaridad gremial, la eficiencia y la modernización de los empresarios colombianos.

ProColombia: ProColombia es la entidad encargada de promover el turismo, la inversión extranjera en Colombia, las exportaciones no minero energéticas y la imagen del país.

NTS: las Normas Técnicas Sectoriales (NTS) son los requisitos de calidad y de sostenibilidad que deben cumplir en la prestación de servicios las empresas del sector turismo.

RNT: el Registro Nacional de Turismo (RNT) es un registro público, en el cual deben inscribirse todos los prestadores de servicios turísticos que efectúen sus operaciones en Colombia.

Introducción

El profesional en negocios internacionales tiene una amplia lista de campos laborales en los cuales puede desenvolverse, gracias a que esta es una carrera que ofrece una formación integral, lo cual permite tener esta posibilidad y así tomar decisiones según los intereses y las habilidades personales.

En este proceso, las prácticas empresariales son un complemento de la formación recibida durante el pregrado, y a su vez, una gran oportunidad al ser la primera experiencia laboral, dado que, durante este ejercicio, el estudiante logra desarrollar otro tipo de habilidades necesarias para su vida profesional, a través de las vivencias y los retos del día a día.

Por medio de este trabajo se evidencian los beneficios de optar por las prácticas como opción de grado y el aprendizaje obtenido gracias a la participación activa y el desarrollo de las funciones en la institución.

Este informe está conformado por siete capítulos:

En el primer capítulo se encuentra la justificación y los objetivos de la práctica; en el segundo capítulo se muestra el perfil de la Cámara de Comercio de Bucaramanga; el tercero contiene el cargo, las funciones asignadas y el desarrollo de las funciones en cada uno de los clústeres; el cuarto contiene el marco normativo; en el quinto se mencionan los aportes; en el sexto capítulo se presentan las conclusiones; y en el séptimo se hacen algunas recomendaciones a la entidad.

1. Informe de la Práctica Empresarial. Cámara de Comercio de Bucaramanga

1.1 Justificación

Como estudiantes tenemos la oportunidad de elegir entre las opciones de grado disponibles para obtener la titulación como profesionales en negocios internacionales, siendo la práctica empresarial una de estas.

La práctica empresarial es un ejercicio dentro del cual el estudiante se enfrenta a diferentes escenarios en una nueva etapa, ubicada en un punto medio entre la vida estudiantil y la vida profesional, que le permite tener una visión más amplia de su futuro. Este primer contacto con el mundo empresarial, permite construir a través de la experiencia las habilidades necesarias para enfrentar las situaciones que se presentan dentro de las corporaciones, tanto en el ámbito profesional como en el humano.

Es por esto que, considero que desde la Cámara de Comercio de Bucaramanga podré empezar a construir el futuro que quiero para mí como profesional, de la mano de una entidad que se destaca por el aporte significativo al crecimiento y al desarrollo de la región, brindando apoyo por medio de los programas dirigidos a las empresas, las cuales son su razón de ser.

A través de esta práctica empresarial se pretende aunar esfuerzos entre la Cámara de Comercio de Bucaramanga y la Universidad Santo Tomás para apoyar las gestiones del Clúster de turismo vacacional de Santander y del Clúster de salud de Santander, al mismo tiempo que se ofrece un escenario donde, como profesional, tengo la oportunidad de conocer de cerca sectores importantes en la economía de la región, y trabajar en conjunto con empresas líderes e instituciones que se unen persiguiendo un mismo objetivo: contribuir con el desarrollo y crecimiento económico del departamento, enriqueciendo mi perfil como profesional en negocios internacionales, gracias

al importante acercamiento al sector empresarial.

1.2 Objetivos de la práctica

1.2.1 Objetivo general

Fortalecer las habilidades, destrezas y conocimientos adquiridos durante el proceso de formación como profesional en negocios internacionales y aplicarlos por medio del apoyo a los programas y proyectos que contribuyan al fortalecimiento y la potencialización de las condiciones de las empresas de Santander, desde el cargo de practicante del Clúster de turismo y del Clúster de salud, de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

1.2.2 Objetivos específicos

- Apoyar el ejercicio de control y seguimiento en el desarrollo de los programas y proyectos del Clúster de turismo y del Clúster de salud, para su correcta ejecución técnica y presupuestal.
- Apoyar las funciones administrativas del Clúster de turismo y del Clúster de salud.
- Participar y apoyar en la logística de las actividades realizadas por el Clúster de turismo y del Clúster de salud.

2. Perfil de la empresa

2.1 Razón social de la empresa

Cámara de Comercio de Bucaramanga

2.2 Objeto social de la empresa

La Cámara de Comercio de Bucaramanga es una institución privada y autónoma, con personería jurídica, de carácter corporativo y gremial, sin ánimo de lucro, constituida por iniciativa de los comerciantes de Bucaramanga, creada mediante Decreto No. 1807 de 1915; legalmente se rige por las normas consagradas en el decreto 410 de marzo 27 de 1971 (Código de Comercio) y el decreto 898 de mayo 7 de 2002 y demás disposiciones que lo reglamente, adicionen o reformen. De acuerdo con los estatutos, la Cámara de Comercio de Bucaramanga se propone alcanzar los siguientes objetivos: 1) Promover el desarrollo empresarial, económico y social de la región adscrita a su jurisdicción; consecuentemente, se propone participar en programas nacionales de ésta índole. 2) Crear en la zona de su jurisdicción los servicios que considere útiles para el progreso del sector empresarial, siempre que no sean incompatibles con las disposiciones legales vigentes. 3) Cumplir con las funciones que le asignen las leyes y el Gobierno Nacional.

2.3 Dirección

Carrera 19 No. 36 – 20 Piso 4, Bucaramanga, Santander

2.4 Teléfono

(7) 652700

2.5 Jefe inmediato en la empresa

Julián Borda Carillo

Cargo: Clúster mánager turismo

Correo electrónico: julian.borda@camaradirecta.com

David Fabián Corredor Daza

Cargo: Clúster mánager salud

Correo electrónico: david.corredor@camaradirecta.com

2.6 Misión de la empresa

La Cámara de Comercio de Bucaramanga es una entidad de derecho privado, de carácter corporativo, gremial, sin ánimo de lucro que gestiona, apoya y desarrolla programas y proyectos para la Conectividad, Competitividad y Productividad empresarial y regional. Presta eficientemente servicios delegados por el Estado, con la tecnología adecuada y un equipo humano que apropia en su actividad los valores corporativos.

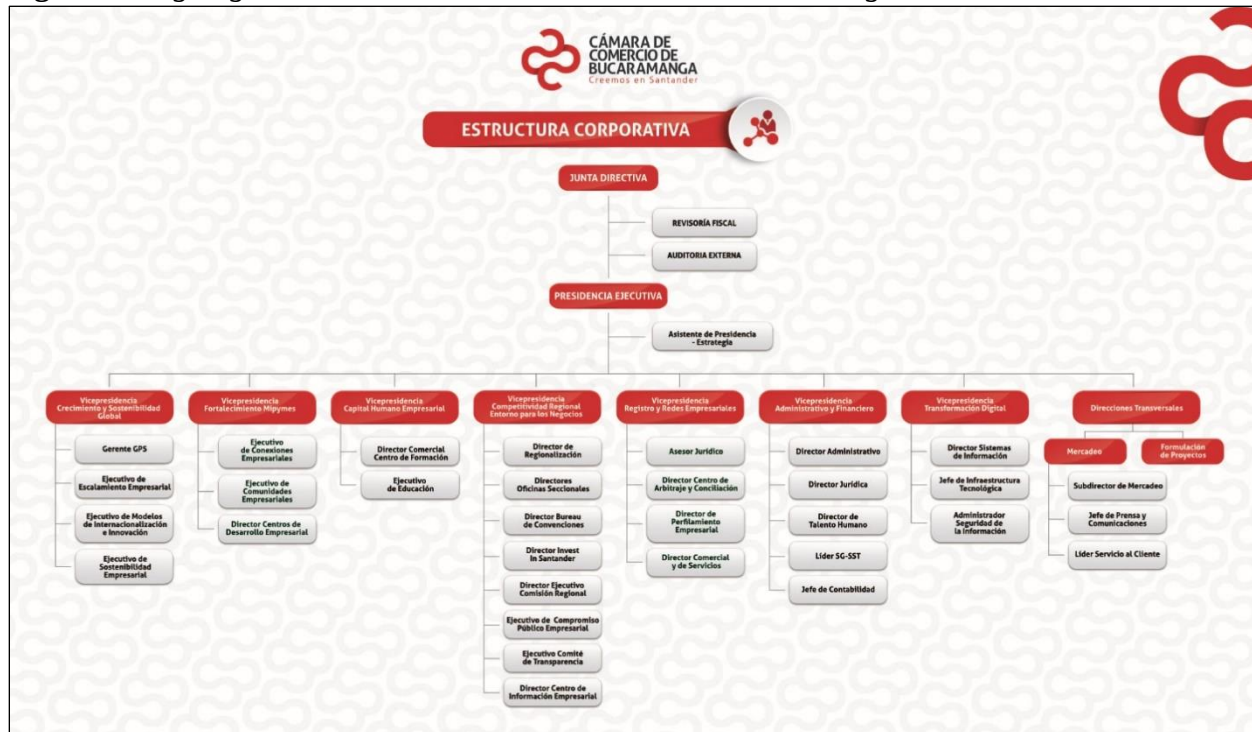
2.7 Visión de la empresa

En la Cámara de Comercio de Bucaramanga nos emociona la idea de contribuir de manera elocuente y potente al desarrollo y generación de riqueza para Santander, alrededor de tres temas fundamentales:

- Adueniándonos del tema de conectividad con una visión ambiciosa y de largo plazo, cambiando la mentalidad local para dinamizar con lógica global los intercambios con los mercados más sofisticados y relevantes del mundo.
- Liderando con credibilidad y convocatoria la agenda de la competitividad para reinventar esta región que nos apasiona, entendiendo que sólo se genera riqueza compitiendo.
- Acompañando los proyectos de productividad que potencializan competencias de los empresarios, apalancados en relaciones clave para lograr la transformación del conocimiento en acción.

2.8 Organigrama de la empresa

Figura 1. Organigrama de la Cámara de Comercio de Bucaramanga



Nota. Tomado de Organigrama, por Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2021.

2.9 Portafolio de programas de la empresa

2.9.1 Empresarios y emprendedores

2.9.1.1 Diagnóstico empresarial 1.0. Al diligenciarlo las empresas reciben una valiosa retroalimentación y una hoja de ruta que les permitirá mejorar su desempeño.

2.9.1.2 Centro de desarrollo empresarial. Agendar citas personalizadas para resolver necesidades puntuales en la gestión de las empresas a través de asesoría y acompañamiento.

2.9.2 Programas para empresas en arranque

2.9.2.1 Formalízate. Adquirir las herramientas necesarias para los emprendimientos, validar el modelo de negocio e iniciar con pie derecho teniendo en cuenta todos los aspectos legales y tributarios.

2.9.2.1 Más ideas, más empresas. Ofrece las bases empresariales para que las empresas que están iniciando puedan construir su modelo de negocio.

2.9.3 Programas para empresas en fortalecimiento

2.9.3.1 Empréndelo. Fortalecer la estrategia comercial, conocer nuevas metodologías y desarrollar capacidades personales para impulsar las empresas.

2.9.3.2 Mujeres ECCO. Desarrollar habilidades gerenciales y técnicas para fortalecer las finanzas corporativas, y mejorar el rol como mujer empresaria.

2.9.3.3 E-MEGA. Alcanzar resultados de alto impacto con este programa de empresarios para empresarios, sumergiéndose en reflexiones profundas sobre estrategias empresariales y planear el futuro.

2.9.3.4 Fortalece. Mejorar la oferta de valor y estrategia comercial impulsando el crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

2.9.3.5 Núcleos empresariales. Identificar las necesidades del sector, recibir fortalecimiento a medida y contribuir a que sean más competitivos a través de la asociatividad con otros empresarios con necesidades e intereses similares.

2.9.4 Extensionismo para micros o productividad para micros.

Mejorar la productividad de las microempresas recibiendo asesorías de alto valor. Identificar la comunidad empresarial y acceder al acompañamiento necesario.

2.9.5 Programas para empresas en aceleración

2.9.5.1 S-Innova de la red C-Emprende. Fortalecer y dinamizar emprendimientos de base tecnológica y/o alto impacto por medio de los servicios de S-Innova, el Centro de apoyo al emprendimiento y la innovación de Santander.

2.9.5.2 Incubadora Seed Lab. Desarrollar las habilidades y conocimiento con formación que permitan contribuir al crecimiento del negocio.

2.9.5.3 Coworking Labs en acción. Acceder a espacios de trabajo y conectar con otros emprendedores tecnológicos para trabajar de manera colaborativa por el escalamiento de los negocios.

2.9.5.4 Aceleradora Turbo Santander. Escalar los negocios a través de entrenamiento intensivo, conexiones de valor y oportunidades de financiación.

2.9.5.5 Alianzas para la innovación. Generar habilidades, implementar proyectos de innovación y promover una mentalidad y cultura innovadora al interior de las empresas.

2.9.5.6 Red de ángeles inversionista. Atraer capital que impulse y haga crecer los emprendimientos de base tecnológica y de alto impacto.

2.9.6 Programas para empresas en escalonamiento

2.9.6.1 Pactos por la Innovación. Comprometerse y apostarle a la innovación de Santander a través de este acuerdo voluntario con actores del ecosistema de innovación y Minciencias, como estrategia de crecimiento y desarrollo empresarial.

2.9.6.2 Innspire. Fortalecer las capacidades en gestión de la innovación a través de la creación y/o consolidación de Sistemas de Innovación, que lleven a diversificar y/o incrementar el portafolio de los productos o servicios.

2.9.6.3 Fábricas de Productividad. Producir más y mejor mediante el fortalecimiento y desarrollo de las capacidades a través de este programa que mejora la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas.

2.9.6.4 Empower. Fortalecer las habilidades gerenciales, estratégicas, financieras y de gobierno corporativo con este programa creado exclusivamente para las mujeres CEO o gerentes de las empresas jalonadoras del crecimiento y desarrollo económico de la región.

2.9.6.5 Emprende País. Programa para empresas con alto potencial de crecimiento, rentables y sostenibles en el tiempo, que busca promover el desarrollo económico y social de la región.

2.9.7 Programas para empresas en internacionalización

2.9.7.1 Futuros exportadores. Asesoría personalizada sobre temas relacionados con comercio exterior, programas de formación exportadora y apoyo para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

2.9.7.2 770 Business. Conectar con nuevos clientes potenciales, incrementar los negocios internacionales y fortalecer las relaciones comerciales que se han establecido en el exterior.

2.9.7.3 770 Mentoring. Recibir mentoría de otras empresas que cuentan con experiencia llegando a mercados internacionales para fortalecer la estrategia de internacionalización.

2.9.7.4 770 Export. Consolidar de manera exitosa el plan exportador e implementar estrategias que permitan competir cada vez mejor en mercados externos.

2.9.7.5 Global plan Santander GPS. Plan de internacionalización que busca incrementar las exportaciones no minero energéticas de Santander.

2.9.8 Programas para empresas en desarrollo

2.9.8.1 Estrategia Clúster. Busca potenciar las acciones colaborativas coordinadas que realizan distintos agentes (empresas, gobierno, universidades, entre otros), para impulsar las cadenas productivas más dinámicas de la región y contribuir con el desarrollo y crecimiento económico. Actualmente la CCB cuenta con 5 iniciativas Clúster: Salud, Construcción, Turismo, Agroindustria (Café y Cacao) y TI.

2.9.9 Plataformas empresariales

2.9.9.1 Comunidades empresariales. Aumentar la productividad, la innovación y el crecimiento del negocio uniéndose a una comunidad empresarial para acceder a contenidos, iniciativas, programas, proyectos y dinámicas específicas de cada sector priorizado de acuerdo con su nivel de madurez.

2.9.9.2 Foco. Plataforma de aprendizaje 100% virtual para fortalecer las habilidades empresariales en torno a estrategia, mercadeo y ventas, gestión humana, legal y normativa.

2.9.9.3 Compite 360. Información comercial, financiera, jurídica y económica de las empresas legalmente constituidas en Colombia en las diferentes Cámaras de Comercio del país. Con la plataforma se podrá analizar la competencia, identificar nuevos clientes e impulsar la productividad de los equipos administrativos y comerciales.

2.9.9.4 Compra región. Primer Market place Santandereano para generar nuevas relaciones comerciales y vender productos por internet.

2.9.9.5 Conexión financiera. Busca conectar a los empresarios interesados en adquirir un crédito financiero con la mejor solución financiera disponible de acuerdo con las necesidades particulares del negocio.

2.9.9.6 OTRI E.O. – Oficina de Transparencia de Resultados e Investigación Estratégica de Oriente. Articula y fortalece procesos de ciencia, tecnología e innovación de las universidades, centros de investigación y desarrollo tecnológico y empresas, para fomentar la cultura de transferencia de conocimiento tecnológico y generar nuevos productos y servicios en la región.

2.9.10 Eventos empresariales

2.9.10.1 Premio Innovadores de Santander. Reconocimiento a las empresas que trabajan de manera continua en temas de innovación, para incentivar la cultura de la innovación en el departamento.

2.9.10.2 Santander compra Santander. Encuentro de relacionamiento comercial que busca generar encadenamientos productivos y fortalecer los vínculos entre los empresarios de la región a través del agendamiento de citas de networking.

2.9.10.3 Compra rural Santander. Evento que busca reducir la intermediación comercial entre la oferta productiva agroindustrial de Santander y la demanda empresarial e institucional de la región, por medio de acciones de fortalecimiento a la cadena de valor y la generación de relaciones comerciales sostenibles que permitan mejorar los ingresos de los pequeños y medianos empresarios de Santander, aportando a su bienestar social y al de sus familias.

2.9.10.4 FOREM – Foro de empresarios. Foro empresarial más grande del oriente colombiano que promueve interacciones entre el empresariado, el sector público, la academia y la sociedad civil, a partir de la construcción de una base común de valores y principios corporativos.

2.9.10.5 Premio Exportadores de Santander GPS Awards. Primer y único galardón a la internacionalización del oriente colombiano, el cual pretende exaltar a los empresarios de la región que están llevando los productos y servicios de Santander al mundo.

2.9.11 Servicios empresariales

2.9.11.1 Red de afiliados. Red de empresas santandereanas con acceso a beneficios diferenciales, servicios y programas creados exclusivamente para ellos. Los afiliados se destacan por propender por el desarrollo, competitividad, conectividad y productividad de nuestra región.

2.9.11.2 Centro de Conciliación y Arbitraje. Promotores de los mecanismos alternativos de solución de conflictos para lograr el restablecimiento del tejido social en las relaciones sociales, familiares, económicas y comerciales de todas las personas y empresas de nuestra región y país.

2.9.11.3 Centro de Formación Empresarial. Programas de formación en áreas como contabilidad y finanzas, mercadeo y ventas, gestión humana, habilidades gerenciales y jurídicas en diferentes formatos como seminarios, cursos, diplomados y especializaciones. Línea especializada en capacitar al personal de las compañías respondiendo a sus necesidades específicas.

3. Cargo y funciones

3.1 Cargo a desempeñar

Practicante del Clúster de turismo vacacional de Santander y del Clúster de salud de Santander.

3.2 Funciones asignadas

3.2.1 Clúster de turismo vacacional de Santander

3.2.1.1 Funciones administrativas.

- Apoyar en la construcción de informes técnicos y financieros de los proyectos del Clúster de turismo.
- Hacer seguimiento a las reuniones y a los encuentros empresariales.
- Realizar telemercadeo.

3.2.1.1 Funciones técnicas.

- Diseñar planes estratégicos para que las empresas del sector turismo fortalezcan su oferta de servicios y puedan llegar a exportarlos.
- Colaborar en la consolidación del tejido empresarial del Clúster de turismo.
- Gestionar el modelo de gobernanza del Clúster de turismo.
- Apoyar en la formulación de nuevos proyectos para beneficio del sector.
- Participar en reuniones estratégicas para generación de alianzas con instituciones.
- Apoyar y/o construir mesas operativas de trabajo en el sector turismo.
- Identificar las normas técnicas sectoriales para el turismo.
- Participar en la construcción y el desarrollo de productos turísticos.
- Apoyar en el diseño del programa de internacionalización de servicios turísticos.

3.2.1.2 Funciones transversales.

- Identificar las acciones del sector turístico para validar la participación del Clúster.

3.2.2 Clúster de salud de Santander

- Apoyo logístico en el desarrollo de actividades e iniciativas de desarrollo empresarial especializadas en el sector salud.
- Investigación y consulta de estrategias de internacionalización de instituciones de salud considerando los tres eslabones de la cadena de valor del sector: servicios de atención, producción y distribución de fármacos e insumos clínicos, y servicios de aseguramiento.

- Gestión del conocimiento y la información de datos ADN empresarial especializado en el sector salud como contribución a estrategias de perfilamiento empresarial para el desarrollo.
- Relacionamiento con empresarios y especialistas de la salud de Santander para la promoción de iniciativas de impacto en el fortalecimiento de la competitividad del sector.

3.3 Desarrollo de las funciones

3.3.1 Clúster de turismo vacacional de Santander

3.3.1.1 Formato de identificación de empresas participantes del Clúster de turismo.

Para ser miembro del Clúster se debe cumplir con una serie de requisitos, los cuales se verifican a través del formato de identificación de empresas participantes del Clúster turismo. Con este formato se evalúan diferentes aspectos de las empresas y aquellas que cumplan con más del 70% del porcentaje final, son consideradas empresas con potencial.

Este formato fue modificado, por lo cual una de mis actividades fue aplicarlo nuevamente a las empresas miembros del Clúster y también a las empresas nuevas. En total realicé 42 formatos de identificación de empresas participantes.

Figura 2. Formato identificación de empresas participantes Clúster turismo

	FORMATO IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES CLÚSTER TURISMO	Código: Versión: 01 Página: 1 de 1
---	---	---

Nombre: _____

NIT: _____

Ciudad: _____

Sector: _____

Correo: _____

Nota: Se considera una empresa con potencial aquella que cumple con mas del 70% del porcentaje final.

IDENTIFICACIÓN CON POTENCIAL							
Aspectos a Evaluar		Ponderación	Sí	No	Información de la Empresa		
1	La empresa se encuentra legalmente constituida	10%			Régimen Simplificado		Régimen Común
2	La empresa cuenta con el registro único tributario RUT	4%					
3	La empresa cuenta con experiencia en el mercado (mínimo 3 años de constituida)	5%					
4	La empresa cuenta con gestión administrativa	10%					
5	Ventas consolidadas de las empresas por encima de 500 millones de pesos	12%					
6	Cuenta con RNT renovado del año en curso	12%					
7	Indicadores de renovación (indicador global de renovación, efecto g, cumplimiento renovación)	5%					
8	La empresa es Afiliada	5%					
9	Canales de comercialización (trabajo con agencias de viajes, empaquetados, participación en ferias)	4%					
10	Pertenece a gremios sectoriales	5%					
11	Cuenta con plan de trabajo con ProColombia	12%					
12	Cuenta con herramientas digitales (página web, redes sociales, presente en buscadores)	6%					
13	La empresa cuenta con representatividad en la región	10%					
Ponderación Final			0%				

Nota. Tomado de los documentos del Clúster de turismo.

3.3.1.2 Consolidación del tejido empresarial del Clúster de turismo. Uno de los aspectos que se tienen en cuenta en el formato de identificación de empresas participantes del Clúster de turismo es que las empresas tengan un plan de trabajo con ProColombia, por tal motivo, analicé la base de datos compartida por la entidad para identificar las empresas del sector turístico del departamento que actualmente tienen plan de trabajo con ellos y no hacen parte del Clúster.

Lo primero era identificar cuáles de esas empresas entran en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, después revisar si son miembros activos del Clúster o si ya se les había enviado invitación anteriormente comparando con otra base de datos y verificar que cumplan con las características necesarias, entre ello, consultar en el RUES el estado del RNT.

Para organizar esta información elaboré una tabla en excel en donde registré la razón social de cada empresa, el municipio, el estado en relación al Clúster (miembro Clúster / invitación

enviada / invitación no enviada) y el estado del RNT (activo / cancelado / suspendido). También elaboré una tabla para resumir la información anterior, teniendo en cuenta únicamente el municipio y el estado en relación al Clúster, para tener una visión general por municipio.

Finalmente, luego de identificar aquellas empresas que podrían ser miembros del Clúster porque cumplen con los requisitos establecidos, elaboré una carta de invitación para ser miembro del Clúster de turismo a cada una de estas empresas y a través del correo electrónico se les extendió la invitación para formar parte de esta iniciativa. En total envié 33 cartas de invitación.

3.3.1.3 Actualización de la base de datos de los miembros Clúster de turismo. Este documento contiene datos generales de cada una de las empresas y se utiliza constantemente para diferentes fines, por ejemplo, para convocar a las empresas a los eventos que se organizan. Es por esto que, es importante actualizarla cada vez que se vincula una nueva empresa al Clúster.

Contiene los siguientes datos: razón social, nombre de los establecimientos, NIT, eslabón, teléfono, correo, ventas, segmentación, cantidad segmentación, ciudad, departamento, número empleados, tamaño empresa, tamaño empresarial, afiliado, CIIU, descripción CIIU, número de establecimientos, código RNT, categoría, fecha de envío, invitación enviada, fecha envío.

Figura 3. Base de datos de los miembros del Clúster de turismo

NO	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE DE LOS ESTABLECIMIENTOS	NIT	CATEGORÍA	TÉLEFONO	CORREO	VENTAS	SEMENTACIÓN	CANTIDAD SEMENTACIÓN	CUIDAD	DEPARTAMENTO	NÚMERO EMPLEADOS	TAMAÑO EMPRESA	TAMAÑO EMPRESARIAL	AFILIADO	CIUDAD	DESCRIPCIÓN CIIU	NÚMERO ESTABLECIMIENTOS	CÓDIGO RNT	CATEGORÍA	FECHA DE ENVÍO	INVITACIÓN ENVIADA	FECHA ENVÍO
1	TRANSPORTE CALDERÓN S.A.	PORTO CALDERÓN S.A. BUCARAMANGA	80011131	TRANSPORTE	3202001881	transporte@calderon.com.co	\$15.808.547.536.00	SECTOR EMPLEO	150	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	150	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	8001	Transporte De Pasajeros	1	1113	TRANSPORTE TERRESTRE	TERRESTRE AUTOMOTOR	10/04/2021	10/04/2021
2	EL CAMPESINO DE BUCARAMANGA	EL CAMPESINO DE BUCARAMANGA	80000001	HOTEL	3118172089	campesino@campesino.com.co	\$11.493.522.000.00	SECTOR ALIMENTARIO	50	FLORIDOBLANCA	ANTIOQUIA	200	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	14197	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
3	TEL DE CACQUE INTERNACIONAL S.A.	TEL DE CACQUE INTERNACIONAL S.A.	800120445	HOTEL	3001760134	teldecacque@teldecacque.com.co	\$20.078.007.133.00	SECTOR ALIMENTARIO	700	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	120	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1187	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
4	FLON PARQUE NACIONAL DEL CUCARACHA EST.	FLON PARQUE NACIONAL DEL CUCARACHA EST.	800117000	OPERACION TURISTICA	3118418187	flonparque@flonparque.com.co	\$5.851.108.000.00	SECTOR EMPLEO	3500	FLORIDOBLANCA	ANTIOQUIA	3500	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Parque Nacional	1	1500	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
5	MEDICINA S.A.	MEDICINA	800120318	TRANSPORTE	3112104104	medicina@medicina.com.co	\$4.238.700.000.00	SECTOR EMPLEO	40	FLORIDOBLANCA	ANTIOQUIA	40	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Transporte De Pasajeros	1	1418	TRANSPORTE TERRESTRE	TERRESTRE AUTOMOTOR	10/04/2021	10/04/2021
6	INSTITUTO DE LA MUJER Y LA FAMILIA (INMUFAM)	INSTITUTO DE LA MUJER Y LA FAMILIA (INMUFAM)	1010101100	HOTEL	3101010101	inmufam@inmufam.com.co	\$1.901.700.100.00	SECTOR EMPLEO	30	FLORIDOBLANCA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
7	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
8	INDUSTRIAL TURISMO	INDUSTRIAL TURISMO	800120100	OPERACION TURISTICA	3101010101	industrial@industrial.com.co	\$3.000.000.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
9	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
10	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
11	CONSTRUYENDO PARA LA FAMILIA	CONSTRUYENDO PARA LA FAMILIA	800120171	HOTEL	3101010101	construyendo@construyendo.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
12	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
13	CONSTRUYENDO PARA LA FAMILIA	CONSTRUYENDO PARA LA FAMILIA	800120171	HOTEL	3101010101	construyendo@construyendo.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
14	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
15	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
16	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
17	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
18	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
19	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
20	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
21	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
22	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
23	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
24	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
25	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
26	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
27	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
28	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
29	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
30	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
31	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
32	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
33	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
34	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
35	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
36	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
37	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
38	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
39	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
40	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
41	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
42	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
43	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
44	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
45	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
46	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
47	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101	phc@phc.com.co	\$2.141.012.000.00	SECTOR EMPLEO	30	BUCARAMANGA	ANTIOQUIA	30	GRAN EMPRESA	GRAN EMPRESA	NO	1511	Restaurante De Comida	1	1487	SECTOR DE ALIMENTOS	HOTEL	10/04/2021	10/04/2021
48	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	PERSONA HUMANA COLOMBIANA	800120171	HOTEL	3101010101																		

3.3.1.4 Presentación del Clúster de turismo. El Clúster de turismo reúne a empresas de diferentes eslabones del sector, quienes colaboran estratégicamente buscando ser más competitivas e impulsar sus negocios. Es por esto que, el Clúster participa en diferentes espacios en donde se hace necesario mostrar la dinámica del mismo para diferentes fines. Por esto, actualicé y diseñé una nueva presentación del Clúster, la cual contiene la siguiente información:

- Definición del Clúster
- Propósito superior sectorial alianza por el turismo
- Propuesta de valor
- Visión estratégica
- Canales de comunicación
- Estrategia
- Mercado objetivo
- Agenda estratégica | Plan de acción
- Lineamientos acciones
- Esquema de gobernanza
- Tipos de miembro
- Estructura | Institucionalidad
- Comité estratégico
- Responsabilidades del comité estratégico
- Miembros Clúster activos
- Caracterización
- Mesas de trabajo
- Plenaria Clúster

Después de la entrega del sitio, asistí a la capacitación sobre el manejo de la web y la administración de contenido, y realicé una revisión general y de funcionalidades de la página.

También estuve encargada de complementar la información en el documento de los contenidos de la página web, de relacionar las fotografías y su ubicación en la página a la empresa encargada de subir los contenidos y de revisar que todo se cargara correctamente, teniendo en cuenta la organización del portal.

3.3.1.6 Infografía Clúster de turismo. Con el objetivo de aclarar a la comunidad de interés qué es el Clúster, diseñé una infografía que contiene información general del Clúster de turismo, con la siguiente información:

- Descripción del Clúster
- Qué es y qué no es el Clúster
- Caracterización del sector turismo
- Cifra de las empresas del departamento que cuentan con RNT renovado a 2021
- Cantidad de empresas del sector con ventas superiores a mil millones de pesos
- Cantidad de empresas que hacen parte del Clúster
- Listado de los miembros del Clúster con ventas superiores a mil millones de pesos
- Criterios para ser parte del Clúster
- Tipos de miembros

Figura 5. Infografía Clúster de turismo



3.3.1.7 Infografías de los 10 municipios con más alto nivel de desarrollo turístico.

Teniendo en cuenta la información de la base de datos del Clúster denominada universo turismo, en la cual se encuentran registradas las empresas del departamento que cuentan con RNT renovado a 2021 (1.349 empresas), analicé unas variables para posteriormente diseñar una infografía para cada uno de los 10 municipios con alto nivel de desarrollo turístico del departamento, estos son: Bucaramanga, Floridablanca, Girón, Barichara, Curití, San Gil, Socorro, Zapatoca, Barbosa y Vélez.

Las variables analizadas en la base de datos fueron:

- Cantidad de empresas con RNT renovado a 2021
- Afiliado CCB
- Plan de trabajo con ProColombia
- Cantidad de empresas que son miembros Clúster
- Nivel de ventas
- Edad de las empresas

En la siguiente tabla se puede evidenciar un resumen de la información recolectada:

Figura 6. Datos de las empresas con RNT renovado a 2021 de los 10 municipios con alto nivel de desarrollo turístico del departamento

MUNICIPIO	RNT RENOVADO	AFILIADO CCB		PROCOLOMBIA		MIEMBROS CLÚSTER	NIVEL DE VENTAS						EDAD			
		SÍ	NO	SÍ	NO		+ 1.000	999-800	799-600	599-400	399-200	199-0	0 A 2	3 Y 4	5 A 9	10 O +
BUCARAMANGA	399	39	360	28	371	18	13	6	7	5	8	360	88	53	112	146
FLORIDABLANCA	93	11	82	1	92	3	4	1	1	1	1	85	24	11	29	29
GIRON	35	3	32	4	31	1	2	0	1	2	0	30	12	1	10	12
BARICHARA	98	8	90	11	87	6	0	0	0	0	3	95	33	29	16	20
CURITI	29	2	27	0	29	0	0	0	0	0	0	29	10	6	8	5
SAN GIL	141	13	128	6	135	2	2	0	0	4	1	134	33	22	40	46
SOCORRO	47	2	45	0	47	1	0	0	0	0	0	47	14	7	17	9
ZAPATOCA	31	3	28	2	29	2	0	0	0	0	1	30	8	9	9	5
BARBOSA	51	1	50	0	51	0	0	0	0	0	2	49	9	11	13	18
VELEZ	17	1	16	0	17	0	0	0	0	0	0	17	1	3	6	7
TOTAL	941	83	858	52	889	33	21	7	9	12	16	876	232	152	260	297
TOTAL	941	941		941			941						941			

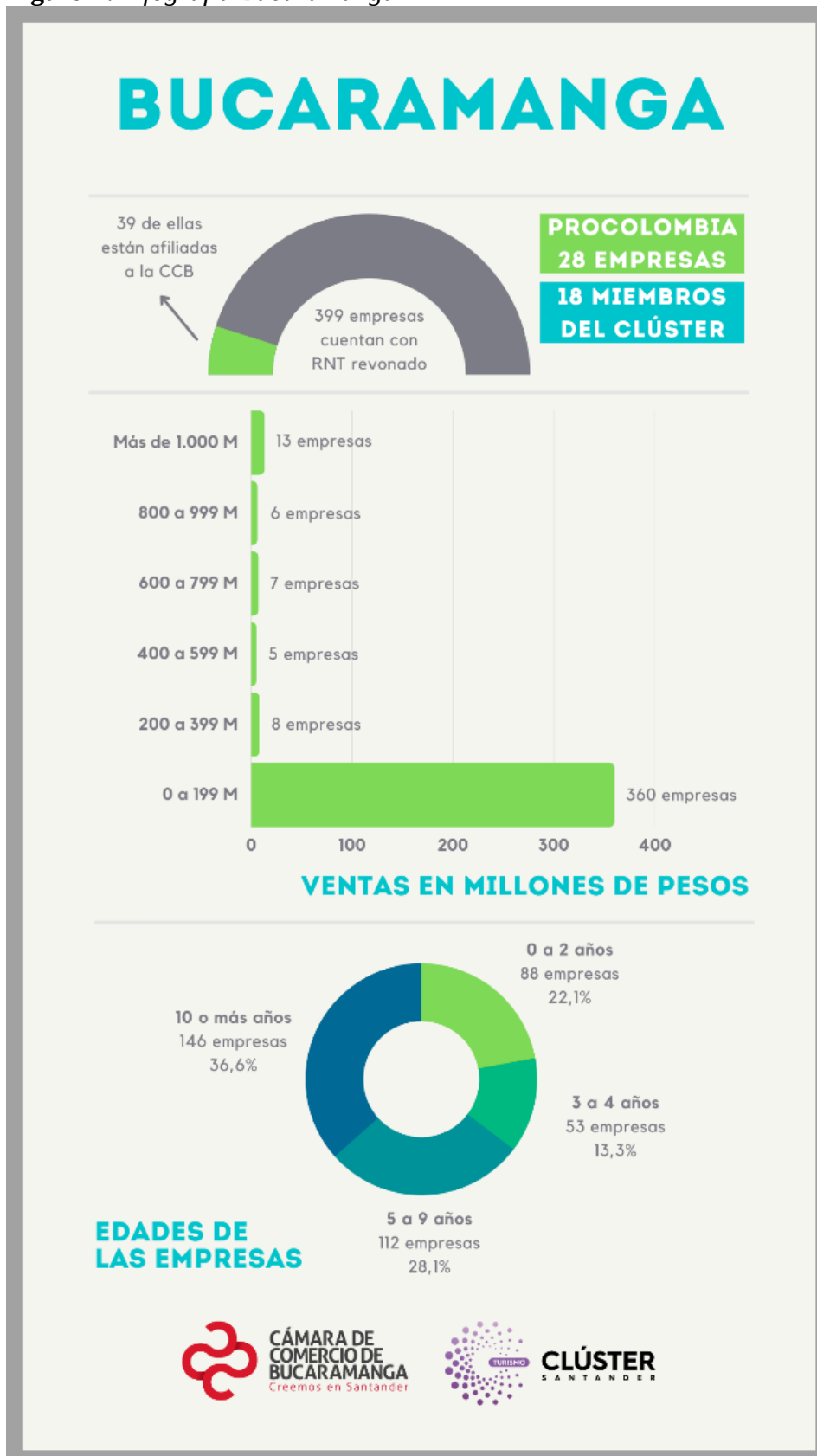
Figura 7. Infografía Bucaramanga

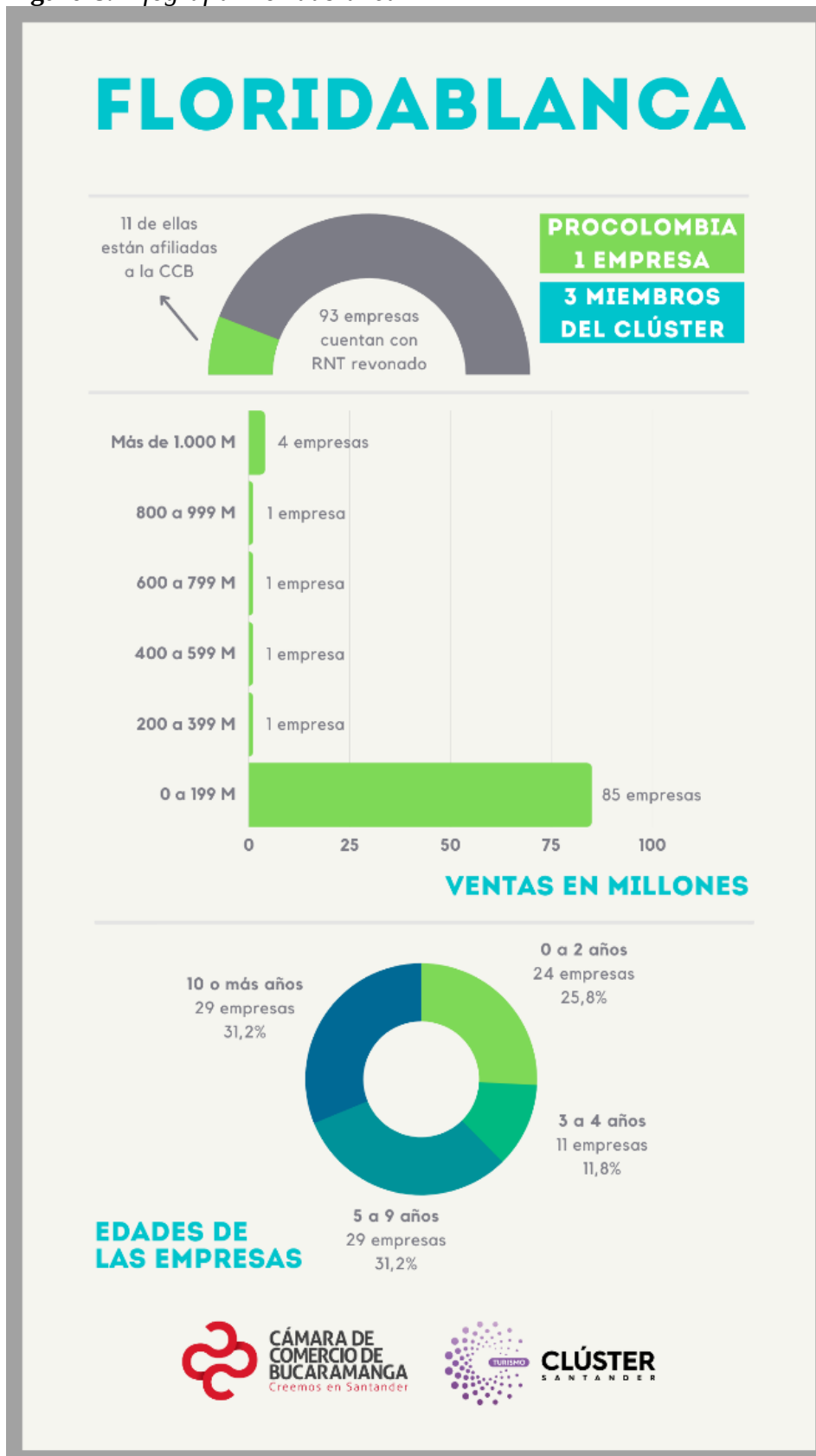
Figura 8. Infografía Floridablanca

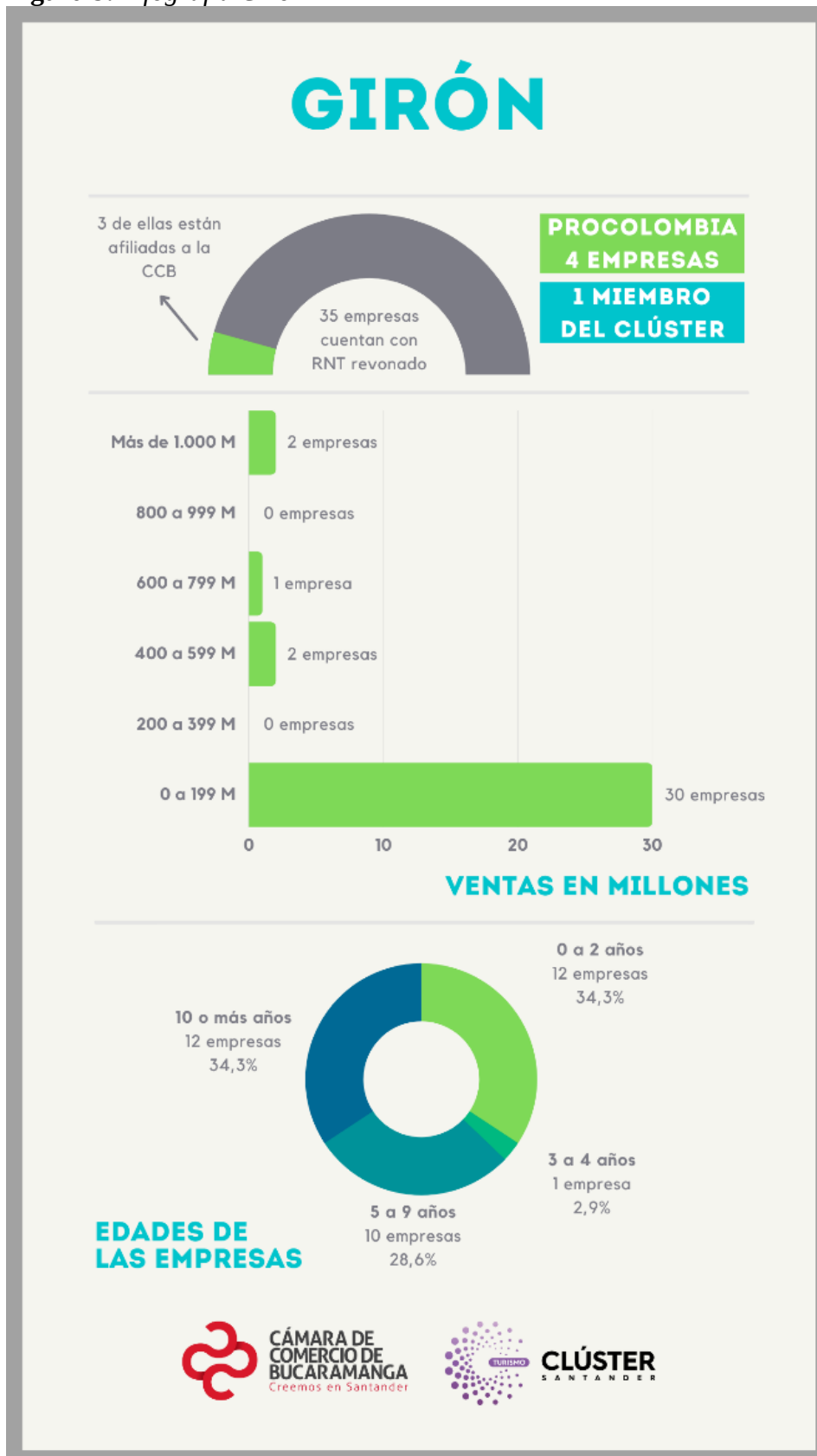
Figura 9. Infografía Girón

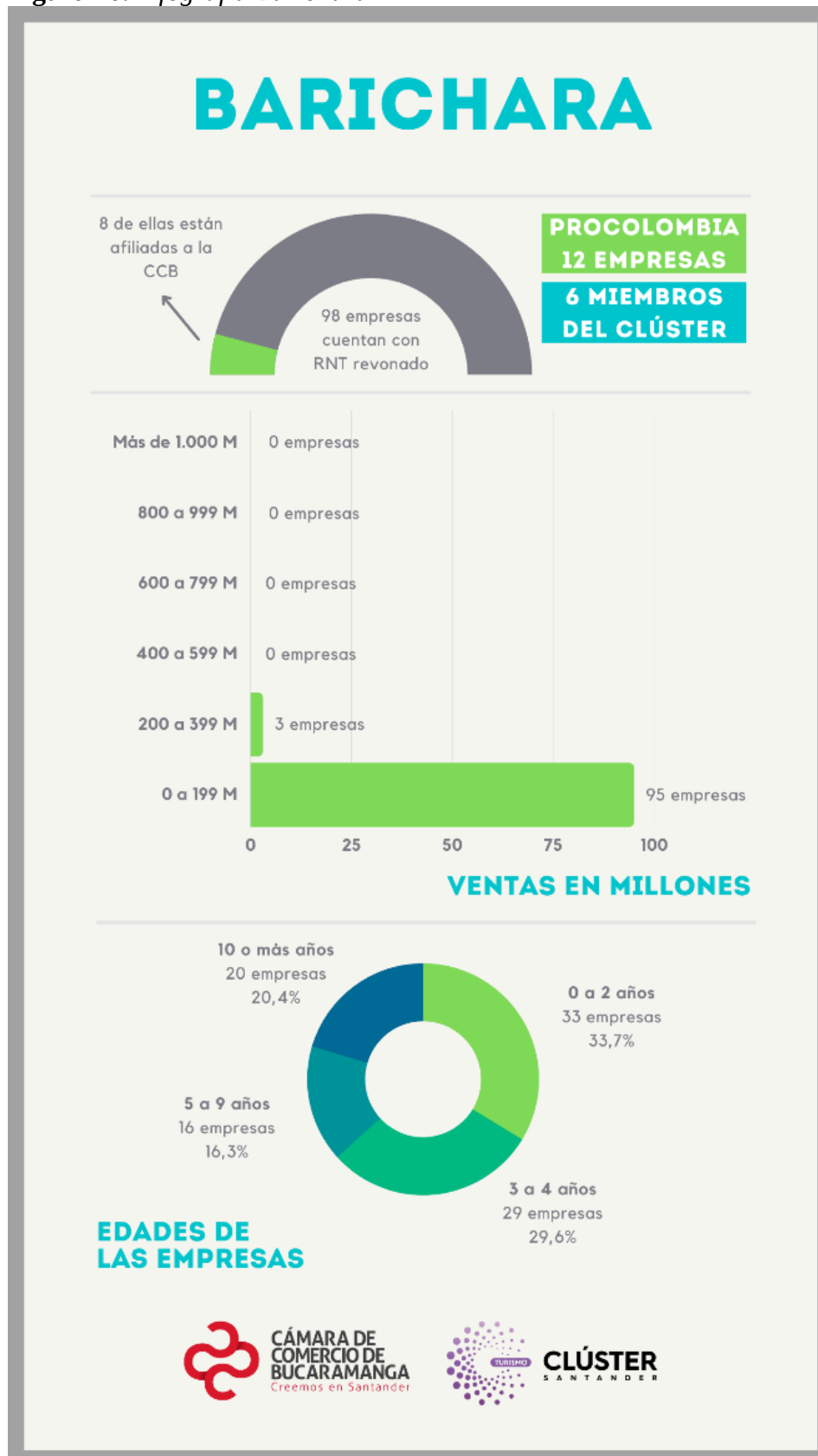
Figura 10. Infografía Barichara

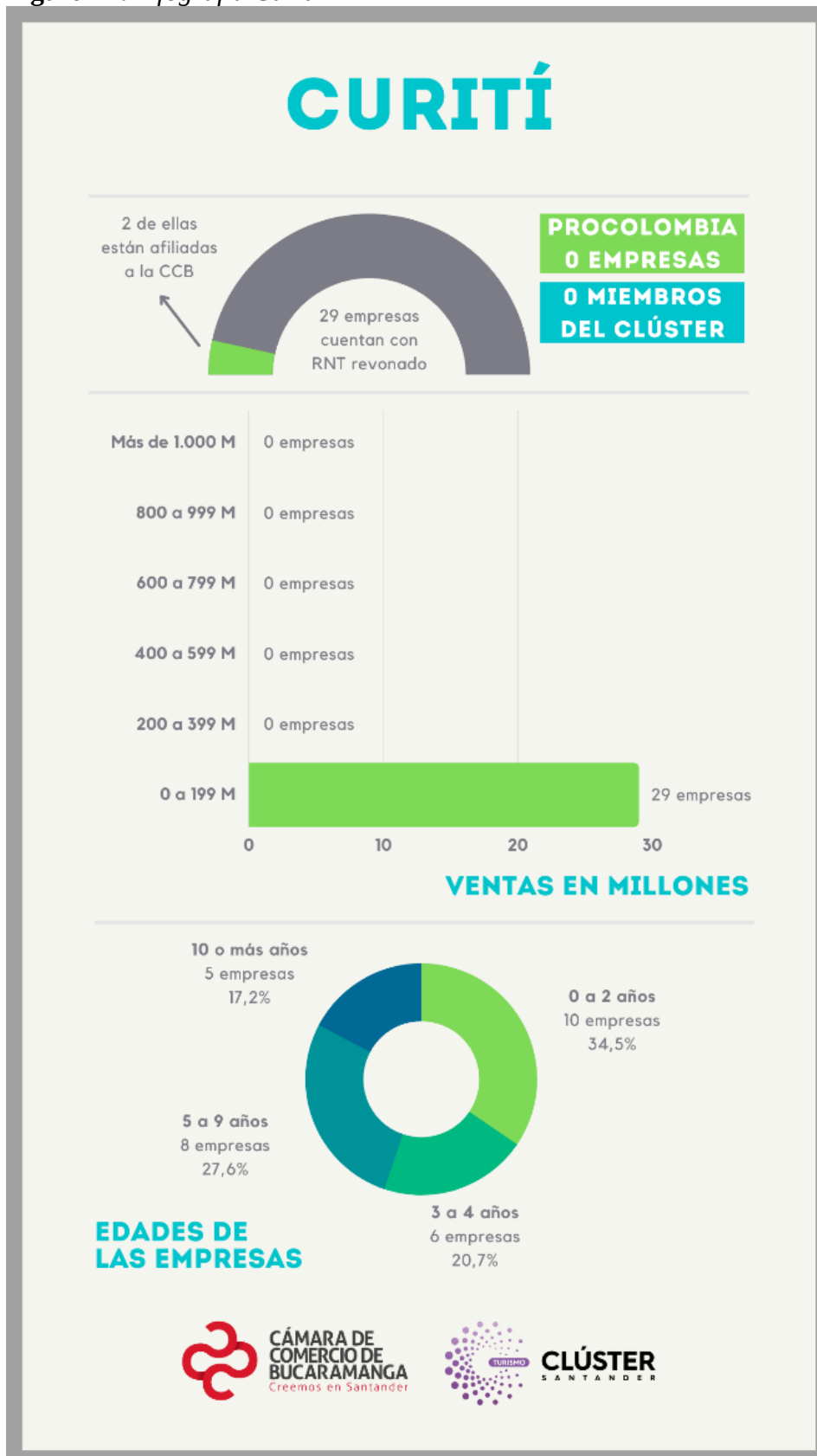
Figura 11. Infografía Curití

Figura 12. Infografía San Gil

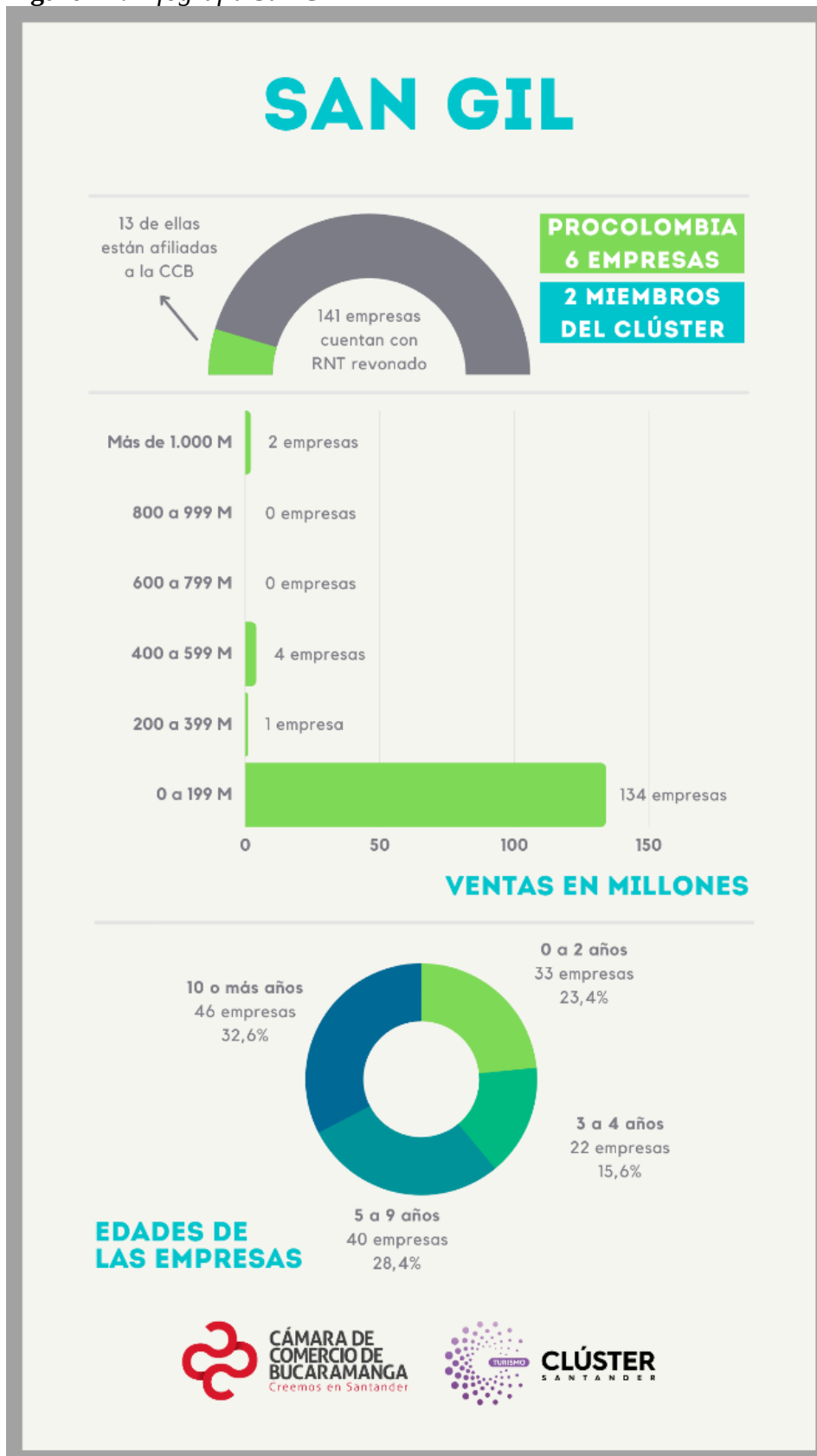


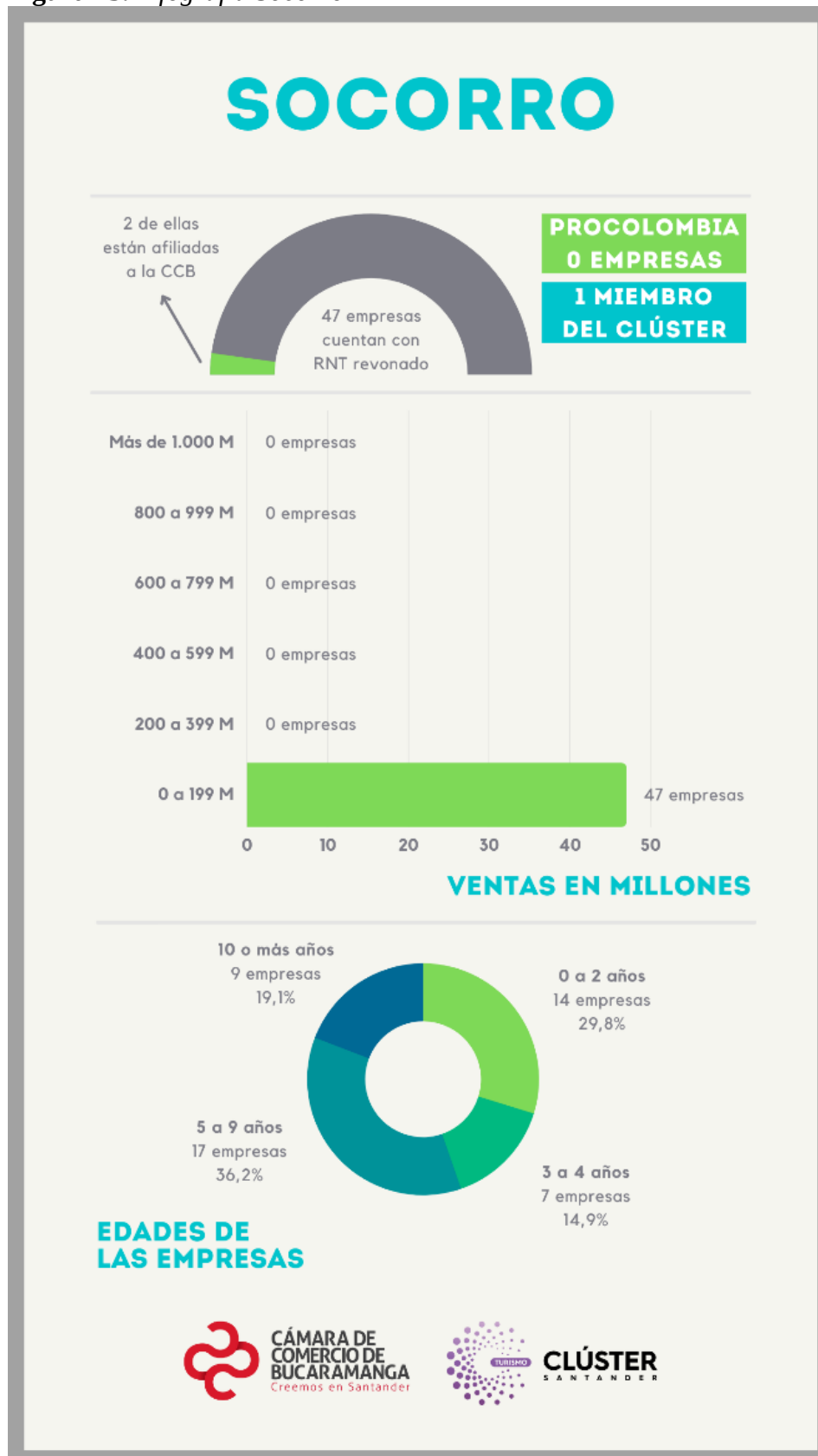
Figura 13. Infografía Socorro

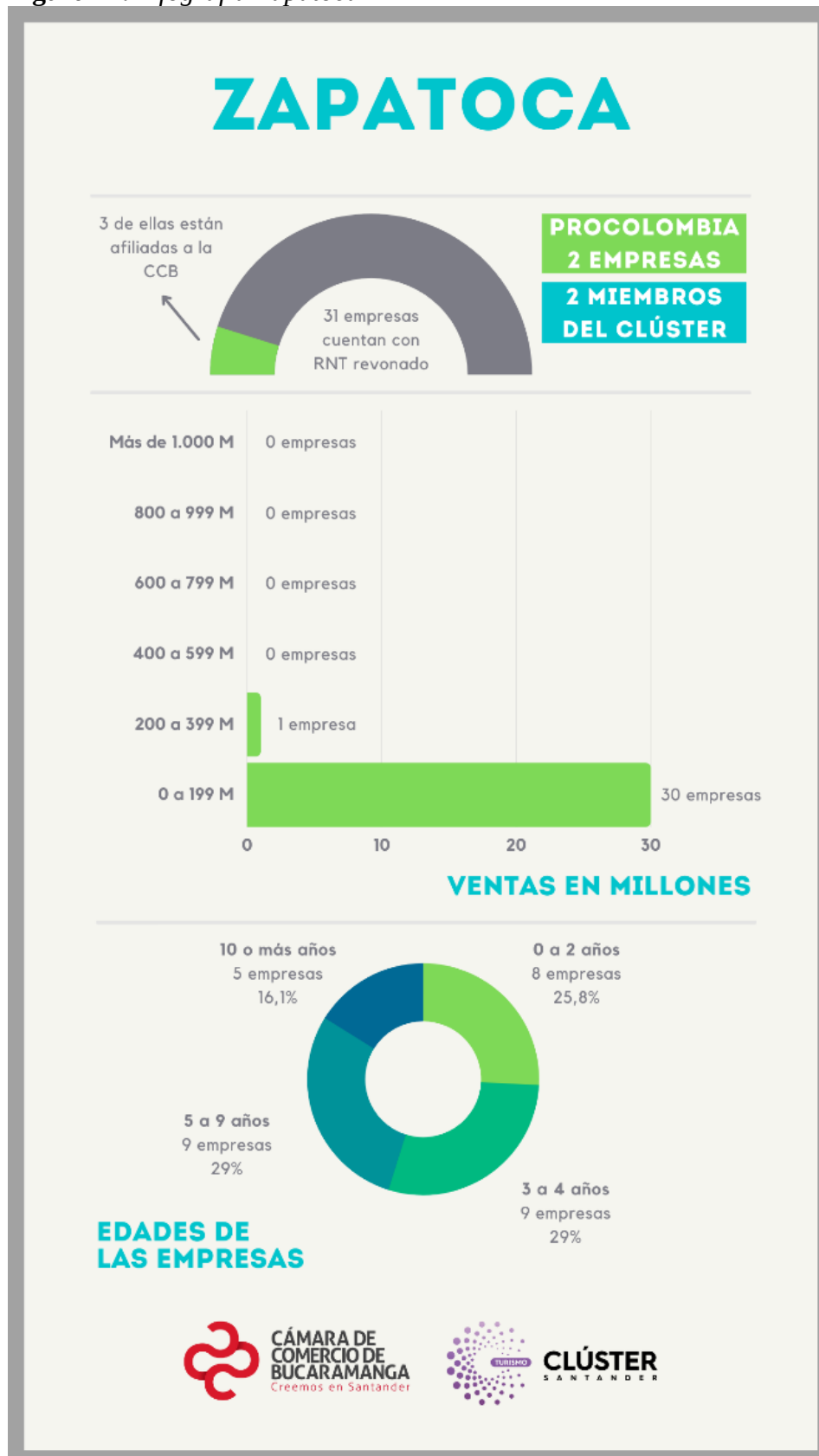
Figura 14. Infografía ZapatoCa

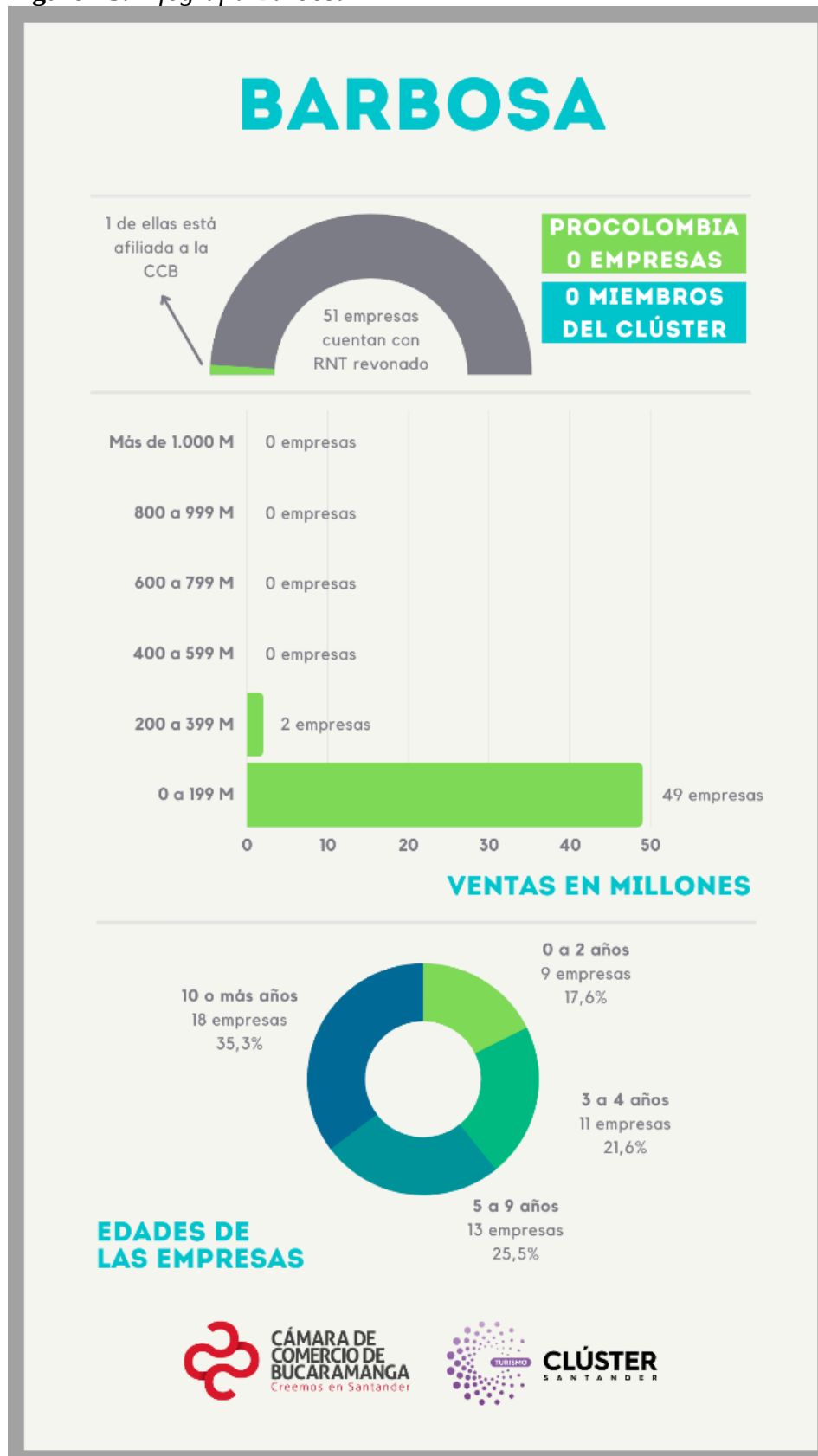
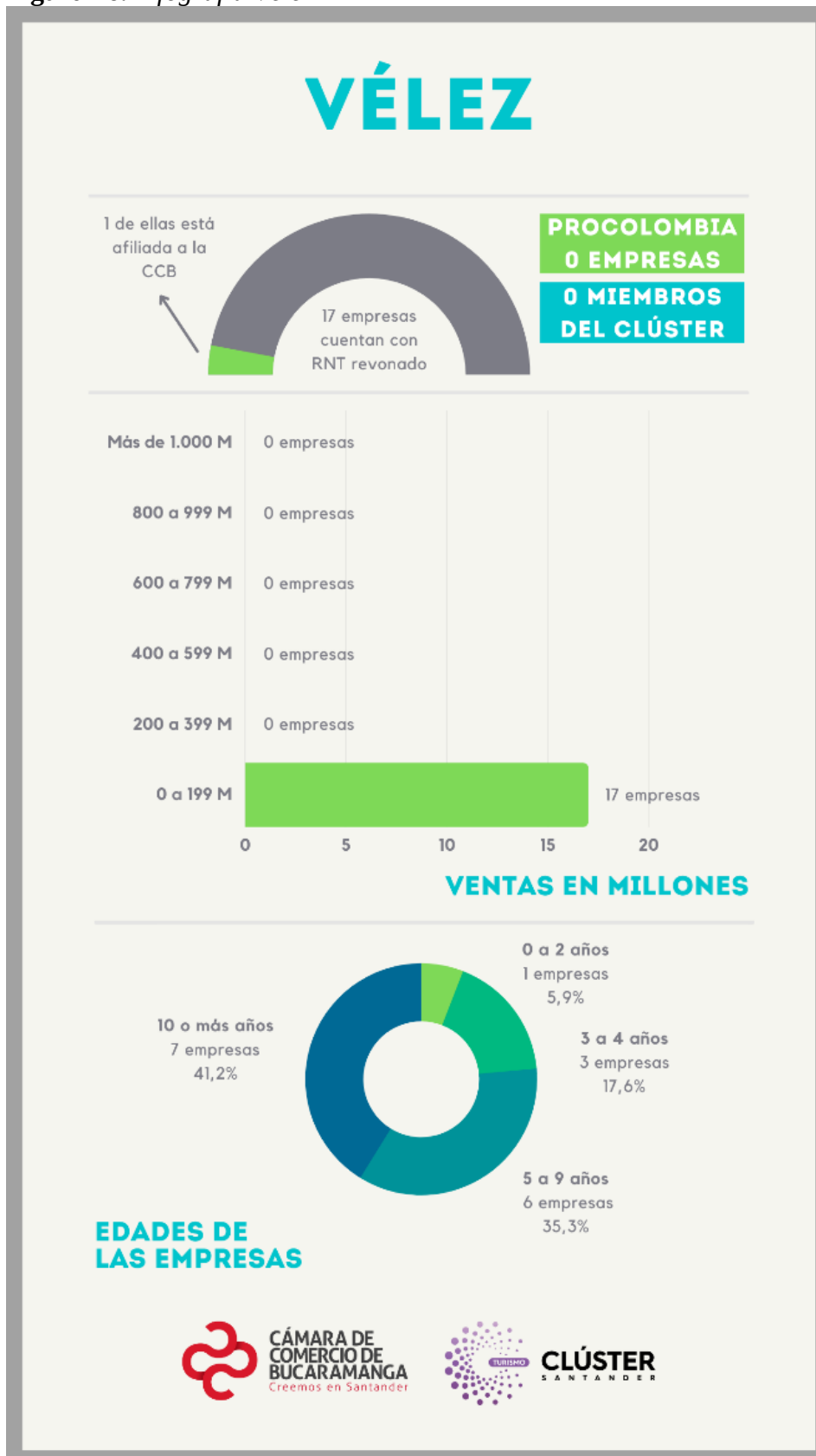
Figura 15. Infografía Barbosa

Figura 16. Infografía Vélez

3.3.1.8 Comités estratégicos del Clúster de turismo. Cada Clúster tiene su respectivo comité estratégico; el comité estratégico del Clúster de turismo está conformado por un total de 10 empresas y su responsabilidad es dar direccionamiento a las acciones del Clúster.

Miembros del comité estratégico: Club Campestre de Bucaramanga S.A., Holiday Inn Bucaramanga Cacique, Corporación Parque Nacional del Chicamocha, Santandereana de Turismo L'alianxa S.A.S., Punta Diamante Premium Hotel, Restaurante Tony, Turismo Seis Continentes Ltda, Grupo Penthouse, Transportes Calderón S.A. y Terra Barichara S.A.S.

Mensualmente se hace una reunión de una hora en donde se socializan las actividades realizadas en el mes y se presentan propuestas de gestión para ser discutidas durante la reunión y tomar decisiones según los comentarios de los empresarios.

Mi labor en estas reuniones consistía en:

- Contactar a los empresarios para establecer la fecha y hora de cada reunión.
- Elaborar o solicitar las piezas para citar a la reunión.
- Agendar la reunión y enviar por correo electrónico la invitación al comité.
- Hacer las diapositivas según los temas a presentar y discutir durante el comité.
- Solicitar programación de envío de mensajes de texto a los empresarios para recordar la fecha, hora y lugar de la reunión.
- Tomar asistencia y evidencias.
- Hacer el acta de cada reunión.

Figura 17. Presentación comité agosto

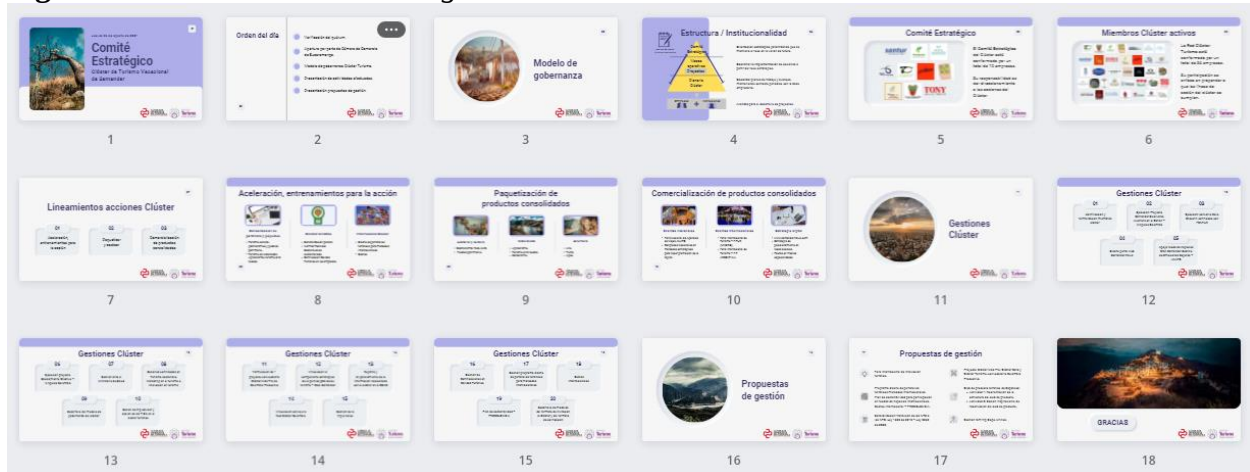


Figura 18. Presentación comité septiembre

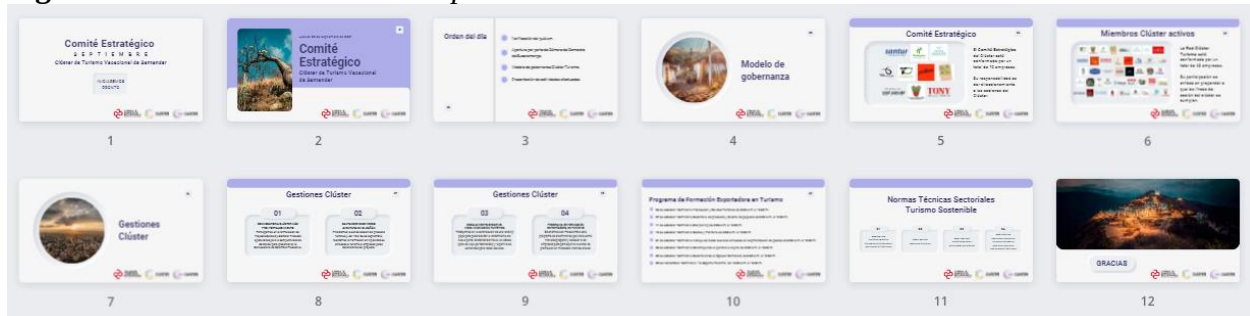


Figura 19. Presentación comité noviembre

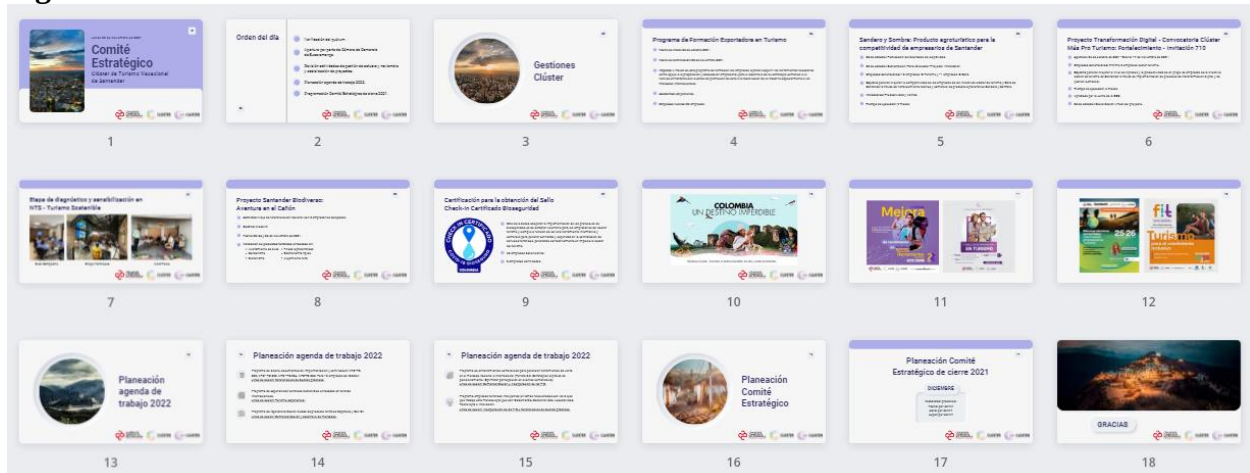
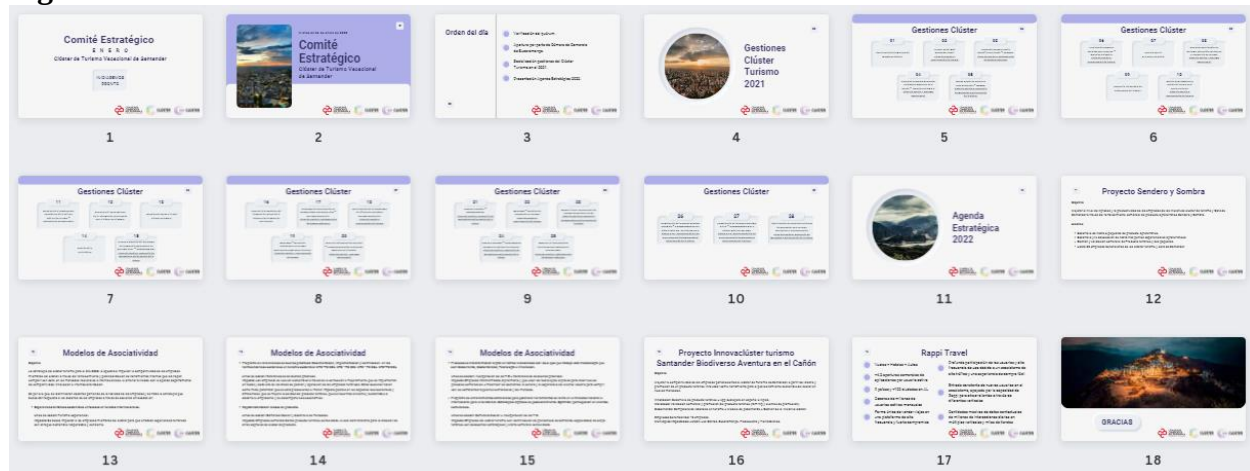
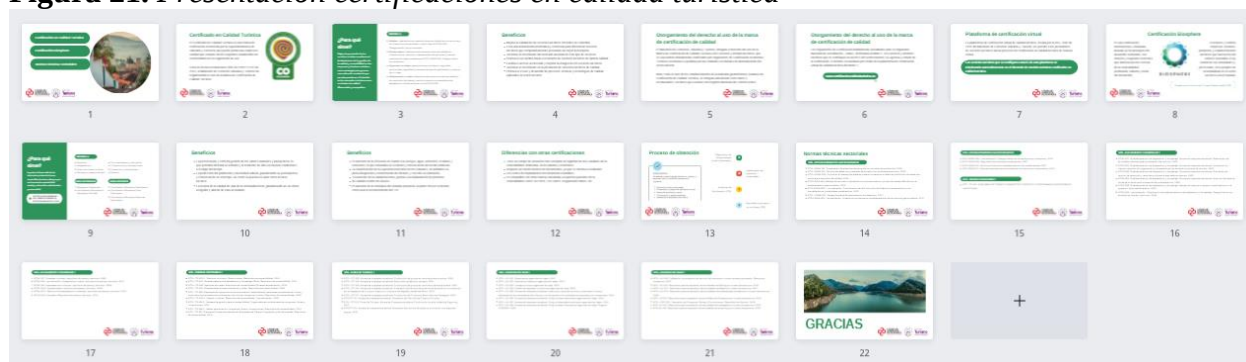


Figura 20. *Presentación comité enero*

3.3.1.9 Certificaciones en calidad turística. Desde el Clúster se busca apoyar el proceso de certificaciones en calidad turística de las empresas para aumentar su productividad. Por esto, realicé una investigación sobre algunas certificaciones en calidad turística y elaboré una presentación para los empresarios del comité estratégico del Clúster de turismo, con información sobre las siguientes certificaciones:

- **Certificación en Calidad Turística:** para qué sirve, a quiénes se dirige, beneficios, cómo se otorga el derecho al uso de la marca de certificación de calidad e información sobre la plataforma de certificación virtual.
- **Certificación Biosphere:** qué es, para qué sirve, a quiénes se dirige, beneficios, diferencias con otras certificaciones y proceso de obtención.
- **Normas Técnicas Sectoriales:** NTS – Establecimientos Gastronómicos, NTS – Tiempo Compartido, NTS – Alojamiento y Hospedaje, NTS – Turismo Sostenible, NTS – Guías de Turismo, NTS – Agencias de Viaje.

Figura 21. *Presentación certificaciones en calidad turística*

Además de la presentación, se envió por correo electrónico a cada empresa un formulario que elaboré para saber si cuentan con alguna de estas certificaciones o si les interesaría tenerlas. Esto con el objetivo de conocer el estado actual de las empresas en cuanto a estas certificaciones, para organizar proyectos a corto plazo y apoyar el proceso desde el Clúster. También contacté a las empresas para informarles sobre el correo enviado e hice seguimiento para garantizar la respuesta de todas las empresas.

Para la Certificación en Calidad Turística, tuvimos una reunión virtual con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en donde nos explicaron que se compartirá la actualización de las Normas Técnicas Sectoriales (NTS) a las Normas Técnicas Colombianas (NTC) y a partir de este cambio se podrán empezar a formular proyectos para trabajar conjuntamente y ofrecer acompañamiento a las empresas del Clúster para obtener la certificación.

3.3.1.10 Página web Clúster Santander. La página web de Clúster Santander es la página oficial de la Estrategia Clúster de la CCB, allí se encuentra información de cada iniciativa Clúster, organizada en las siguientes secciones:

1. Integrantes del Clúster
2. Convocatorias y eventos

3. Noticias y novedades
4. Biblioteca de documentos
5. Proyectos estratégicos

Para actualizar la información de la página, se debe coordinar con la persona encargada de las comunicaciones de la estrategia, a quien se deben enviar los insumos necesarios para hacer las publicaciones en la página web.

1. Integrantes del Clúster: para actualizar esta sección recopilé los logos, las páginas web y las redes sociales de cada una de las empresas del Clúster. Cada vez que se vincula una nueva empresa, se debe enviar esta información.
2. Convocatorias y eventos: en esta sección se suben todas las actividades del Clúster abiertas para los empresarios. Se colocan las fechas de apertura y cierre, la fuente de financiación, la ubicación, el link de registro o sitio web del evento y detalles de la convocatoria. De cada convocatoria o evento se envía la información para que se publique, incluyendo la pieza gráfica. Eventos publicados:
 - Socialización de la plataforma e-learning, Colombia Turismo Sostenible
 - Webinar mejora de rendimiento en turismo
 - Webinar modelos de innovación en turismo
 - Foro internacional de innovación turística FIIT – sexta versión
3. Noticias y novedades: es la sección en la que se cuentan las gestiones más destacadas del Clúster, se publican notas por actividad y también se suben boletines de información. Cuando se quiere subir información sobre un evento se debe enviar lo siguiente: nombre del evento, fecha, objetivo, quiénes participaron, qué se hizo, qué se quiere resaltar y qué se logró. Publicaciones realizadas:

- Infografía Clúster de turismo
 - Boletín actividades de septiembre
 - Foro Internacional de Innovación Turística FIT – Sexta Versión
 - Fam trip Andes Orientales Colombianos
 - Hotel Santa Clara Mesa de Los Santos, finalista en los Premios Nacionales de Turismo de ProColombia en la categoría de infraestructura consciente para el país
4. Biblioteca de documentos: aquí se suben archivos de interés para los empresarios del sector, en cuanto a competitividad, normatividad, memorias y otros. Documentos publicados:
- Infografía Clúster de turismo
 - Boletín actividades de septiembre
5. Proyectos estratégicos: en esta sección se coloca la información de cada uno de los proyectos liderados por el Clúster. Para esto se tiene un drive con todos los proyectos de la estrategia en el cual actualicé los datos de cada proyecto del Clúster de turismo. Los datos que se deben registrar son:
- Nombre del proyecto
 - Estado: en ejecución / finalizado
 - Fecha de inicio
 - Fecha de finalización
 - Entidad responsable (cooperante)
 - Inversión
 - Beneficiarios directos e indirectos
 - Descripción técnica del proyecto

- Impactos / resultados
- Foto del proyecto
- Momentos claves del proyecto (con descripción del momento y fecha)

[illegible]

- Proyecto turismo Cajasan
- Manual de buenas prácticas
- Santander biodiverso aventura en el cañón
- Sello Check In certificado
- Escalamiento creativo
- Programa de formación exportadora en turismo 2021

3.3.1.11 Proyecto caminos de Santander.

- Objetivo general: mejorar la competitividad turística, a través de la promoción de caminos reales como productos turísticos de naturaleza e historia en 17 municipios del departamento de Santander.
- Objetivos específicos:
- Establecer y fortalecer una página web para la promoción de los caminos reales de 17 municipios del departamento de Santander.
- Diseñar, editar y articular a la página web un video promocional sobre caminos reales de 17 municipios.
- Diseñar y articular a la página web un catálogo turístico on line sobre caminos reales de 17 municipios de Santander.
- Articular en la página web link con sistemas de información turística de Santander con textos temáticos on line.
- Funciones: este proyecto se encuentra en etapa de formulación y mi labor consistía en asistir a las reuniones del comité turístico en representación del Clúster de turismo, tomar nota y evidencias de las reuniones, e informar sobre lo dialogado y los compromisos establecidos para la siguiente reunión.

3.3.1.12 Programa escalamiento creativo.

1. Objeto del programa: seleccionar agrupaciones empresariales colombianas de los sectores culturales y creativos - sector naranja para ser beneficiarias del programa escalamiento creativo, identificando sus retos, sus soluciones y su implementación, para generar nuevos

modelos de negocio mediante procesos de innovación abierta, innovación colaborativa y acompañamiento empresarial.

2. Reto identificado: ¿cómo articular la tendencia de viaje nacional, para que los turistas escojan como destino el departamento de Santander?

Con el programa escalamiento creativo se busca dar solución al reto identificado, articulando esfuerzos entre los miembros de la agrupación en pro del crecimiento en conjunto. Dicha agrupación está conformada por empresas del sector turismo del departamento de Santander, que buscan desarrollar una estrategia que articule la tendencia de viaje nacional con el destino turístico Santander, con el fin de que se destaque entre los demás destinos del país y así reciba mayor número de turistas. El objetivo es hacer promoción y visibilizar al departamento como destino turístico y permitir el trabajo conjunto entre los actores del sector.

3. Empresas beneficiaras: 25 empresas.

4. Impacto:

- Trabajo en conjunto entre los actores del sector.
- Articulación de la oferta turística de Santander a través de un portal web.
- Planeación de la parrilla de contenidos para la reactivación de las redes sociales.
- Potencialización del relanzamiento del portal web Santander.travel.
- Construcción de la mesa de innovación turística.

5. Funciones:

- Diseñar piezas gráficas para invitar a los empresarios a las sesiones semanales.
- Citar a los empresarios a las sesiones semanales.
- Programar envío de mensajes de textos para recordar las sesiones.
- Tomar asistencia y evidencias de las sesiones.

- Revisar avances de los entregables de los consultores.
- Planear la reunión de cierre del programa: presentación y citación.

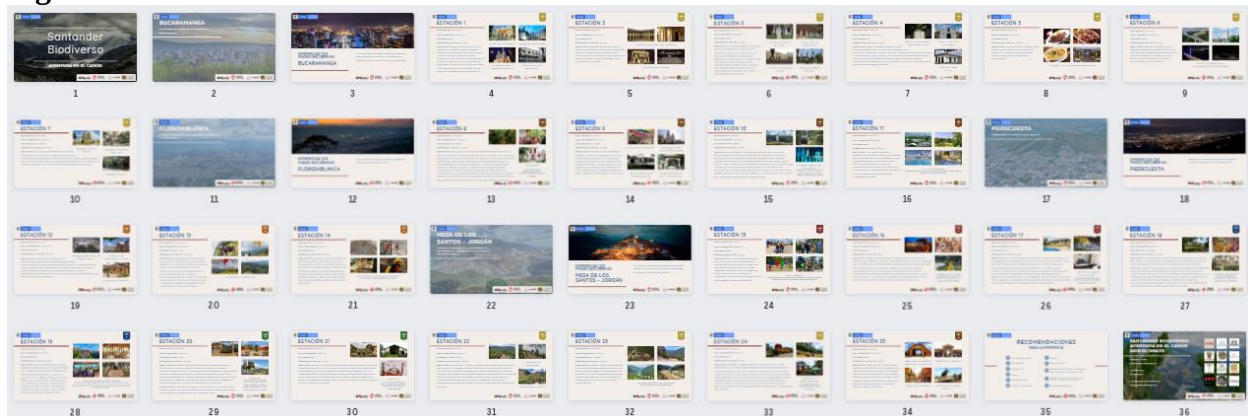
3.3.1.13 Proyecto Santander biodiverso aventura en el cañón.

1. Objetivo general: mejorar la competitividad de las empresas pertenecientes al Clúster de turismo de Santander, a partir del diseño y promoción de un producto turístico innovador como herramienta para el posicionamiento sostenible del sector en nuevos mercados.
2. Objetivos específicos:
 - Desarrollar un producto turístico experiencial, utilizando tecnologías de información como herramienta para la consolidación de Santander como destino de naturaleza.
 - Validar comercialmente el producto diseñado con operadores turísticos nacionales e internacionales, para su promoción e inserción en nuevos segmentos de mercado especializados.
 - Fortalecer la gobernanza de la iniciativa Clúster de turismo de Santander, a través de acciones de acercamiento con la academia y los empresarios, para priorizar estrategias que apunten a la consolidación de Santander como destino turístico competitivo.
3. Empresas beneficiarias: 12 empresas.
4. Funciones:
 - Apoyar el proceso de las invitaciones privadas derivadas del proyecto: revisar documentación de los proponentes, calificar las propuestas y solicitar subsanaciones.
 - Enviar cuentas de cobro a las empresas beneficiarias.
 - Asistir a las visitas de interventoría a las empresas beneficiarias.

- Elaborar contrapartidas de los usuarios finales (certificaciones de equipo ejecutor y de instalaciones físicas) según el avance de las actividades que las requieren.
- Solicitar las contrapartidas firmadas a las empresas y sus respectivos soportes (contratos, facturas, comprobantes de pago o algún otro documento contable para demostrar los pagos).
- Construir los informes técnicos bimestrales y los informes técnicos para las visitas de interventoría: elaborar el informe de ejecución técnica de actividades y el informe de ejecución técnica de resultados, y recopilar evidencias de los avances de cada actividad.
- Enviar insumos al área contable para construir los informes bimestrales de ejecución financiera y los informes financieros para las visitas de interventoría.
- Diligenciar formato de programación mensual de capacitaciones y reporte mensual de capacitaciones ejecutadas para los informes bimestrales.
- Solicitar hojas de vida con certificados a los representantes de cada empresa.
- Apoyar la elaboración de respuestas para las observaciones de interventoría.
- Gestionar documentos requeridos por interventoría en las solicitudes de información.
- Revisar avances del producto turístico y enviar comentarios al consultor.
- Coordinar viaje de referenciación nacional.
- Revisar avances del desarrollo de la aplicación y de los contenidos de las audioguías y enviar comentarios a las empresas encargadas.
- Solicitar cotizaciones para la formación en bilingüismo, coordinar el trabajo con el instituto y los empresarios, tomar asistencia y evidencias de las clases, y elaborar informes de la actividad.
- Coordinar pruebas piloto de validación interna del producto turístico.

- Solicitar hojas de vida y propuestas para seleccionar un consultor para el desarrollo de la estrategia de mercado para el producto diseñado.
- Participar en reuniones con ProColombia para organizar un fam trip para la validación comercial del producto turístico.
- Revisar avances del consultor encargado del posicionamiento del producto turístico en diferentes canales y enviar comentarios.
- Apoyar en la logística para la participación en la Vitrina Turística ANATO 2022 para la promoción del producto turístico.
- Participar en reuniones con la OTRI e Innpulsa para revisar el proceso de generación de acuerdos de trabajo colaborativos.
- Organizar y diseñar el producto turístico final del proyecto, dividido en 25 estaciones que incluyen actividades de 5 municipios: Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta, Mesa de Los Santos y Jordán.

Figura 23. *Producto turístico: Santander biodiverso aventura en el cañón*



3.3.1.14 Proyecto sello Check In certificado. El sello de calidad Check In certificado busca asegurar la implementación de los protocolos de bioseguridad, es de carácter voluntario para

los empresarios del sector turismo y cumple la función de ser una herramienta informativa y comercial para generar confianza y seguridad en la contratación de servicios turísticos, generando correlativamente un impulso al sector del turismo.

A través de este convenio se certificarán 63 empresas del departamento, para que cuenten con esta herramienta que permite que los viajeros identifiquen los lugares que cumplen los protocolos exigidos para proteger la salud.

Mis funciones fueron:

- Contactar a las empresas para informar del proceso.
- Actualizar datos de contacto de las empresas.
- Asistir a los comités de seguimiento.
- Revisar los reportes semanales de los entes certificadores.

3.3.1.15 Proyecto sendero y sombra: producto agroturístico para la competitividad de Santander.

1. Objetivo general: mejorar el nivel de ingresos y la productividad de las empresas de las iniciativas Clúster de turismo y café del departamento de Santander a través del fortalecimiento comercial conjunto del producto agroturístico “sendero y sombra”.
2. Objetivos específicos:
 - Diagramar y establecer el mapa agroturístico “sendero y sombra”, permitiendo redirigir esfuerzos empresariales hacia modelos cooperativos de oferta con enfoque multi-experiencial.
 - Desarrollar la paquetización de ofertas y productos derivados de turismo y café, fomentando el establecimiento de puntos especializados de experiencia, donde se integren

las capacidades empresariales para generación de sensaciones, experiencias y satisfacción en clientes/turistas.

- Ejecutar el programa de comercialización adaptable, que permita a oferentes y clientes nacionales e internacional, interactuar y disfrutar de los paquetes agroturisticos “sendero y sombra”, fomentando el flujo continuo de demanda, dinero y reactivación económica escalable.
 - Establecer los modelos de gobernanza y escalabilidad multisectorial, permitiendo el aseguramiento de impactos, sostenibilidad y despliegue metodológico a nivel departamental.
3. Empresas beneficiarias: 20 empresas.
4. Funciones:
- Participar en el taller de formulación de proyectos para iniciativas Clúster de Colombia Productiva.
 - Participar en reuniones para definir el alcance y el presupuesto del proyecto.
 - Organizar socialización del proyecto con empresas del sector turístico y cafetero.
 - Contactar empresas de los dos sectores y programar para vincularlas al proyecto.
 - Solicitar documentación a las empresas: certificado de existencia y representación legal, cédula del representante legal, RNT y RUT.
 - Solicitar a diferentes instituciones y entidades carta aval del proyecto: COTELCO, ACODRES, ANATO, Comisión Regional de Competitividad, FENALCO, ProColombia, Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Asociación de Cafés Especiales de Santander, Universidad Industrial de Santander, Universidad Pontificia Bolivariana y Universidad Libre.

- Realizar encuestas de caracterización de las empresas beneficiarias.
- Solicitar diligenciamiento de los anexos a las empresas beneficiarias.
- Gestionar documentación para subsanar.

Figura 24. Encuesta caracterización de beneficiarios

 ENCUESTA CARACTERIZACIÓN DE BENEFICIARIOS																																	
ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS																																	
Nombre de la empresa: _____	NIT: _____ Código CIU (RUT): _____																																
Representante legal/ Delegado para la ejecución del proyecto: _____	N° C. C. _____ Sexo: F: _____ M: _____																																
Cargo: _____	e-mail: _____																																
Teléfono: _____	Municipio: _____ Departamento: _____																																
¿EMPLEA USTED ALGUNO DE LOS SIGUIENTES TIPO DE POBLACIÓN? <table border="1"> <tr><td>INDIGENA</td><td></td></tr> <tr><td>AFROCOLOMBIANO</td><td></td></tr> <tr><td>CAMPESINO</td><td></td></tr> <tr><td>DISCAPACITADO</td><td></td></tr> <tr><td>CABEZA DE HOGAR</td><td></td></tr> <tr><td>VÍCTIMA DEL CONFLICTO</td><td></td></tr> </table>	INDIGENA		AFROCOLOMBIANO		CAMPESINO		DISCAPACITADO		CABEZA DE HOGAR		VÍCTIMA DEL CONFLICTO		INDIQUE SU NIVEL DE ESCOLARIDAD <table border="1"> <tr><td>NINGUNO</td><td></td></tr> <tr><td>PRIMARIA</td><td></td></tr> <tr><td>SECUNDARIA</td><td></td></tr> <tr><td>TECNICA</td><td></td></tr> <tr><td>PROFESIONAL</td><td></td></tr> <tr><td>POSGRADO</td><td></td></tr> </table>	NINGUNO		PRIMARIA		SECUNDARIA		TECNICA		PROFESIONAL		POSGRADO									
INDIGENA																																	
AFROCOLOMBIANO																																	
CAMPESINO																																	
DISCAPACITADO																																	
CABEZA DE HOGAR																																	
VÍCTIMA DEL CONFLICTO																																	
NINGUNO																																	
PRIMARIA																																	
SECUNDARIA																																	
TECNICA																																	
PROFESIONAL																																	
POSGRADO																																	
Años de experiencia en el sector <table border="1"> <tr><td>Menos de 1</td><td></td></tr> <tr><td>Entre 1 y 5</td><td></td></tr> <tr><td>Entre 5 y 10</td><td></td></tr> <tr><td>Entre 10 y 15</td><td></td></tr> <tr><td>Más de 15</td><td></td></tr> </table>		Menos de 1		Entre 1 y 5		Entre 5 y 10		Entre 10 y 15		Más de 15																							
Menos de 1																																	
Entre 1 y 5																																	
Entre 5 y 10																																	
Entre 10 y 15																																	
Más de 15																																	
APROPIACIÓN USO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES																																	
¿Usa Smartphone? SI: _____ NO: _____	¿Tiene acceso a internet? SI: _____ NO: _____																																
¿Usa Redes sociales? SI: _____ NO: _____	¿Tiene página web? SI: _____ NO: _____																																
¿Utiliza computador? SI: _____ NO: _____ ¿Realiza ventas por internet? SI: _____ NO: _____																																	
ACTIVIDAD PRODUCTIVA																																	
Defina el Producto o servicio turístico que comercializa: _____																																	
¿Cuenta con certificados de calidad? SI: _____ NO: _____	Mencione las certificaciones: _____																																
¿Pertenece a algún Gremio o Asociación? SI: _____ NO: _____	Nombre del gremio o Asociación: _____																																
¿Tiene RNT? SI: _____ NO: _____	¿Tiene Sistema contable? SI: _____ NO: _____																																
¿Usa CRM? _____	¿Tiene Personal Bilingüe? SI: _____ NO: _____																																
¿Alguna vez ha recibido turistas extranjeros? SI: _____ NO: _____																																	
A través de qué medios promociona su producto o servicio <table border="1"> <tr><td>Redes sociales</td><td></td></tr> <tr><td>Página web</td><td></td></tr> <tr><td>Local u oficina</td><td></td></tr> <tr><td>Pauta publicitaria</td><td></td></tr> <tr><td>Voz a voz</td><td></td></tr> </table>	Redes sociales		Página web		Local u oficina		Pauta publicitaria		Voz a voz		N° empleados actuales <table border="1"> <tr><td>1 - 3</td><td></td></tr> <tr><td>4 - 6</td><td></td></tr> <tr><td>7 - 10</td><td></td></tr> <tr><td>10 - 13</td><td></td></tr> <tr><td>> 13</td><td></td></tr> </table>	1 - 3		4 - 6		7 - 10		10 - 13		> 13													
Redes sociales																																	
Página web																																	
Local u oficina																																	
Pauta publicitaria																																	
Voz a voz																																	
1 - 3																																	
4 - 6																																	
7 - 10																																	
10 - 13																																	
> 13																																	
No turistas extranjeros atendidos en 2020 y 2021 <table border="1"> <tr><td>1 - 3</td><td></td></tr> <tr><td>4 - 5</td><td></td></tr> <tr><td>6 - 8</td><td></td></tr> <tr><td>9 - 11</td><td></td></tr> <tr><td>Más de 11</td><td></td></tr> </table>		1 - 3		4 - 5		6 - 8		9 - 11		Más de 11																							
1 - 3																																	
4 - 5																																	
6 - 8																																	
9 - 11																																	
Más de 11																																	
Procedencia de turistas extranjeros <table border="1"> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> </table>													<table border="1"> <tr> <th>Valor activos totales en el año 2020</th> <th>Ventas Totales en el año 2020. Al 31 diciembre</th> <th>Ventas Totales en el año 2019. Al 31 diciembre</th> <th>Ventas Totales en el año 2018. Al 31 diciembre</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <th>N° de empleados en el año 2020 (A diciembre)</th> <th>Exportaciones Totales en el año 2020. Al 31 diciembre</th> <th>Exportaciones Totales en el año 2019. Al 31 diciembre</th> <th>Exportaciones Totales en el año 2018. Al 31 diciembre</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Exportaciones: estimado de ventas por atención de turistas extranjeros</td> </tr> </table>	Valor activos totales en el año 2020	Ventas Totales en el año 2020. Al 31 diciembre	Ventas Totales en el año 2019. Al 31 diciembre	Ventas Totales en el año 2018. Al 31 diciembre					N° de empleados en el año 2020 (A diciembre)	Exportaciones Totales en el año 2020. Al 31 diciembre	Exportaciones Totales en el año 2019. Al 31 diciembre	Exportaciones Totales en el año 2018. Al 31 diciembre					Exportaciones: estimado de ventas por atención de turistas extranjeros			
Valor activos totales en el año 2020	Ventas Totales en el año 2020. Al 31 diciembre	Ventas Totales en el año 2019. Al 31 diciembre	Ventas Totales en el año 2018. Al 31 diciembre																														
N° de empleados en el año 2020 (A diciembre)	Exportaciones Totales en el año 2020. Al 31 diciembre	Exportaciones Totales en el año 2019. Al 31 diciembre	Exportaciones Totales en el año 2018. Al 31 diciembre																														
Exportaciones: estimado de ventas por atención de turistas extranjeros																																	
NOMBRE O FIRMA DEL EMPRESARIO _____ Fecha de diligenciamiento de la encuesta: _____																																	
DECLARACIÓN DE PROTECCIÓN DE DATOS: En virtud a lo estipulado en la Ley Estatutaria 1581 de 2012 y en el Decreto 1377 de 2013, sobre protección de datos personales, la Cámara de Comercio de Bucaramanga manifiesta que posee políticas de tratamiento de información de sus empresarios inscritos. No obstante, su función registral es pública al igual que el tratamiento de la información; requiere contar con su aprobación para los casos expresados a continuación; Autorización expresa por parte del Titular de la información: "Con el diligenciamiento del presente formulario, autorizo el tratamiento de los datos personales públicos y privados suministrados para los fines que la Cámara de Comercio realiza en desarrollo de sus funciones establecidas por la ley; (1) Elaboración de estudios sectoriales y regionales, (2) Suministro de información al Registro Único Empresarial y Social - RUES y a las demás entidades públicas que así lo requieran, (3) Realización de convocatorias públicas o privadas para la realización de eventos de carácter empresarial, académico, cultural y social. (4) Análisis de censo empresarial y de formalización. (5) Informes para las entidades multilaterales de carácter internacional que garanticen niveles adecuados de protección de datos. (6) Suministro de información a terceros con fines de mercadeo. En todo caso y bajo ninguna circunstancia se hará entrega a terceros de información considerada sensible de llegarse a capturar en alguno de nuestros formularios, físicos o virtuales". La Cámara de Comercio de Bucaramanga, recibirá de forma verbal, física o virtual las solicitudes de cambio de información o supresión de la misma, en el entendido que estos cambios no afectarán la información aportada en su misión registral. Cualquier solicitud adicional será atendida en las oficinas de la CCB Cra. 19 # 36-20 piso 1 o a través del correo electrónico protecciondatospersonales@camaradirecta.com. Los requerimientos deberán estar dirigidos a la Vicepresidencia de Registro e Infomediación.																																	

Tomado de los documentos del Clúster de turismo.

3.3.1.16 Proyecto turismo digital.

1. Objetivo general: mejorar el nivel de ingresos y la productividad de un grupo de empresas de la iniciativa Clúster de turismo de Santander a través de implementación de procesos de transformación digital y de gestión comercial.
2. Objetivos específicos:
 - Incorporar la tecnología de la información a los procesos de las empresas de la IC por medio de 3 herramientas diseñadas como apoyo en las actividades de promoción y gestión de los servicios al cliente, buscando mayor eficiencia y aprovechamiento de recursos.
 - Diseñar e implementar una estrategia de comunicación que genere incremento en las ventas nacionales o internacionales para las empresas usuarias finales y una mayor visibilidad de la marca Santander Travel.
3. Empresas beneficiarias: 8 empresas.
4. Funciones:
 - Participar en reuniones para la formulación del proyecto.
 - Organizar socialización del proyecto con hoteles de la región.
 - Contactar a las empresas interesadas para vincularlas al proyecto.
 - Solicitar documentación a las empresas: certificado de existencia y representación legal, cédula del representante legal, RNT y RUT.
 - Solicitar a diferentes instituciones y entidades carta aval del proyecto: COTELCO, ANATO, Comisión Regional de Competitividad y Universidad Autónoma de Bucaramanga.
 - Realizar encuestas de caracterización de las empresas beneficiarias.
 - Solicitar diligenciamiento de los anexos a las empresas beneficiarias.

- Gestionar documentación para subsanar.

3.3.1.17 Programa de formación exportadora en turismo 2021. La Cámara de Comercio de Bucaramanga a través del Clúster de turismo de Santander y ProColombia diseñaron el programa de formación exportadora en turismo, con el fin de brindar las herramientas necesarias como apoyo a la preparación y adecuación empresarial, que contribuya al desarrollo de la estrategia comercial a la hora de enfrentarse con eventos de promoción de cara a la reactivación de la industria especialmente a los mercados internacionales.

1. Temas de los seminarios:

- Planeación y calidad turística
- Desarrollo de producto y diseño de paquete
- Storytelling
- Costeo y tarifario
- Manejo de redes sociales enfocado en segmentación de pautas
- Construyendo el portafolio digital
- Desarrollando el speech comercial
- “Yo exporto turismo”

2. Empresas beneficiarias: 25 empresas.

3. Funciones:

- Organizar socialización del programa con empresas del Clúster de turismo.
- Elaborar y enviar el formulario de registro.
- Asistir a los 8 seminarios.
- Tomar asistencia y evidencias de los seminarios.

- Enviar memorias a los asistentes.

3.3.1.18 Eventos de formación y capacitación para las empresas. Otro de los objetivos del Clúster es identificar temas relevantes para las empresas del sector y a partir de esto, se organizan espacios de formación y capacitación, en aras de aportar a la competitividad de las empresas.

1. Labores:

- Apoyar la logística de estos eventos.
- Participar en reuniones para definir el plan de trabajo.
- Solicitar piezas para invitar a los empresarios.
- Difundir el evento en diferentes medios.
- Asistir a los eventos.
- Tomar asistencia y evidencias.

2. Eventos realizados:

- Socialización de la plataforma e-learning, Colombia Turismo Sostenible

Fecha: 10 de noviembre de 2021.

Modalidad: presencial.

Objetivo: socializar la plataforma de e-learning, Colombia Turismo Sostenible, con la que las empresas de turismo podrán aprender a implementar buenas prácticas en sostenibilidad ambiental, según la Política de Turismo Sostenible.

Impacto: participación de 21 empresas.

- Webinar mejora de rendimiento en turismo mediante herramientas digitales

Fecha: 22 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: brindar a los participantes herramientas digitales para mejorar rendimientos de sus empresas turísticas a través de la información.

Impacto: participación de 7 empresas.

- Webinar modelo de innovación en turismo

Fecha: 24 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: impulsar la gestión de modelos de innovación en turismo, para incentivar la competitividad en las empresas del sector.

Impacto: participación de 5 empresas.

- Normas técnicas sectoriales para la reactivación para hoteles

Fecha: 1 y 3 de diciembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: socializar los lineamientos técnicos a implementar en la dinámica de reactivación económica, a través de este programa de fortalecimiento enfocado en la competitividad sostenible de las empresas.

Impacto: participación de 12 empresas.

3.3.1.19 Proveedores y consultores. Para realizar algunas de las actividades dentro de los programas y proyectos del Clúster, se contratan proveedores y consultores que puedan llevar a cabo lo que se tiene planeado. Una de mis funciones era solicitar la documentación necesaria para realizar los trámites internamente, según el tipo de persona (natural o jurídica):

- Formato Único de Proveedores (FUP)

- Formato de autorización de transferencia electrónica
- RUT actualizado
- Cotización
- Hoja de vida
- Certificado de existencia y representación legal
- Certificado de afiliación a la ARL como independiente voluntario

3.3.1.20 Publicaciones en redes de CCB. En el calendario editorial para las publicaciones en Instagram de la CCB se tiene establecido que los domingos se tiene un espacio para publicar sobre las iniciativas del Clúster Santander, en el cual se busca comunicar y destacar las acciones de los diferentes clústeres.

Para esto se envía al área de comunicaciones un borrador del copy de la publicación y los insumos necesarios para la misma (nombre de la actividad o del evento, fotos, objetivo, participantes, logros, logos, entre otros). Publicaciones realizadas:

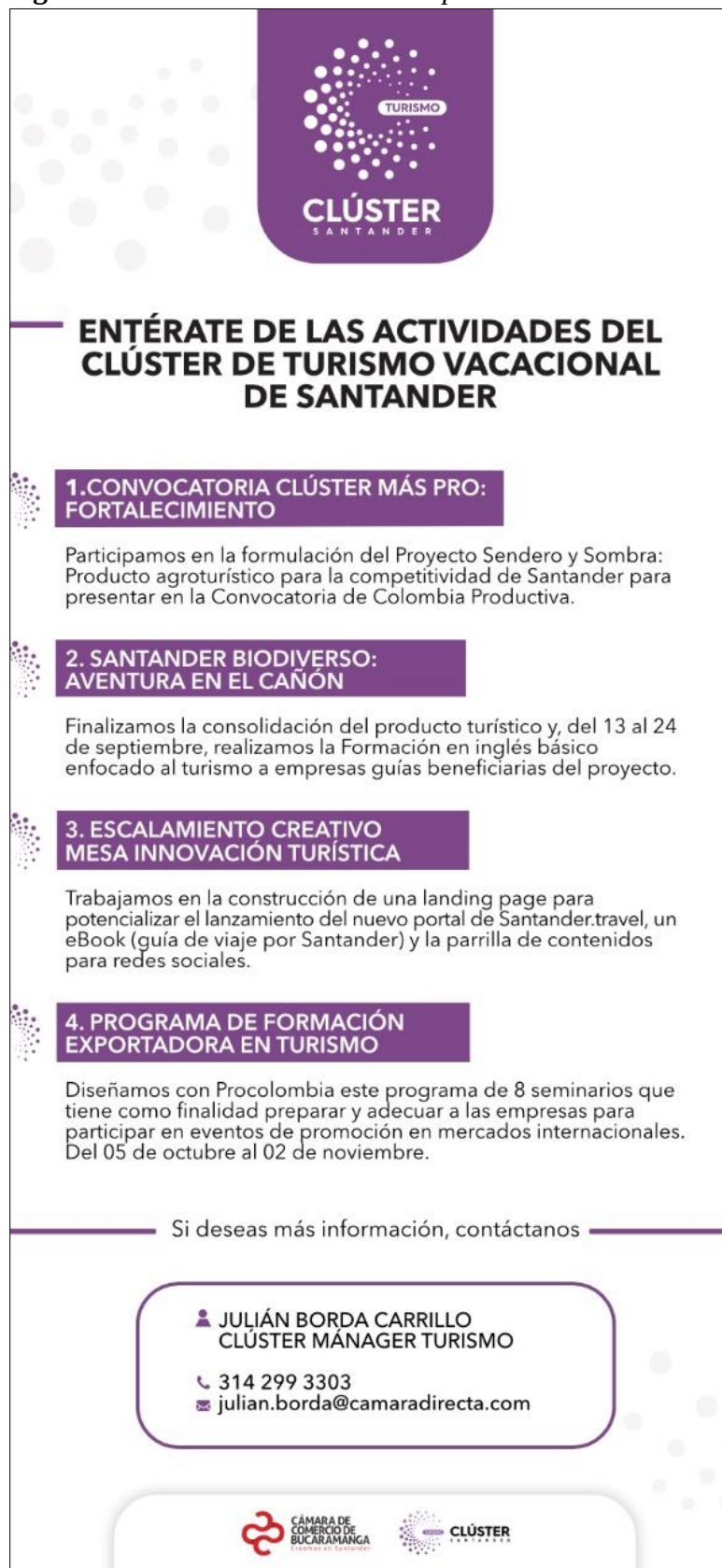
- 19 de septiembre de 2021: Apuesta del Clúster de turismo para consolidar a Santander como un destino experiencial.
- 27 de septiembre de 2021: Día mundial del turismo.
- 17 de octubre de 2021: Programa de formación exportadora en turismo.
- 26 de diciembre de 2021: Hotel Santa Clara Mesa de Los Santos, finalista en los Premios Nacionales de Turismo de ProColombia en la categoría de infraestructura consciente para el país.
- 9 de enero de 2022: Certificación para la obtención del sello Check In certificado.
- 29 de enero de 2022: Fam trip Andes Orientales Colombianos.

Figura 25. Publicaciones Clúster de turismo

Nota. Tomado del Instagram de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

3.3.1.21 Boletín actividades. Con el fin de comunicar las gestiones del Clúster de turismo a los interesados, realicé un resumen de las actividades efectuadas en el mes de septiembre, contando la labor de la iniciativa durante dicho periodo en cada uno de los proyectos y programas en ejecución.

Este boletín fue publicado en la página web de Clúster Santander y también fue enviado a los miembros del Clúster.

Figura 26. Boletín actividades de septiembre

TURISMO
CLÚSTER
SANTANDER

ENTÉRATE DE LAS ACTIVIDADES DEL CLÚSTER DE TURISMO VACACIONAL DE SANTANDER

1. CONVOCATORIA CLÚSTER MÁS PRO: FORTALECIMIENTO

Participamos en la formulación del Proyecto Sendero y Sombra: Producto agroturístico para la competitividad de Santander para presentar en la Convocatoria de Colombia Productiva.

2. SANTANDER BIODIVERSO: AVENTURA EN EL CAÑÓN

Finalizamos la consolidación del producto turístico y, del 13 al 24 de septiembre, realizamos la Formación en inglés básico enfocado al turismo a empresas guías beneficiarias del proyecto.

3. ESCALAMIENTO CREATIVO MESA INNOVACIÓN TURÍSTICA

Trabajamos en la construcción de una landing page para potencializar el lanzamiento del nuevo portal de Santander.travel, un eBook (guía de viaje por Santander) y la parrilla de contenidos para redes sociales.

4. PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA EN TURISMO

Diseñamos con Procolombia este programa de 8 seminarios que tiene como finalidad preparar y adecuar a las empresas para participar en eventos de promoción en mercados internacionales. Del 05 de octubre al 02 de noviembre.

Si deseas más información, contáctanos

 **JULIÁN BORDA CARRILLO**
CLÚSTER MÁNAGER TURISMO

 314 299 3303

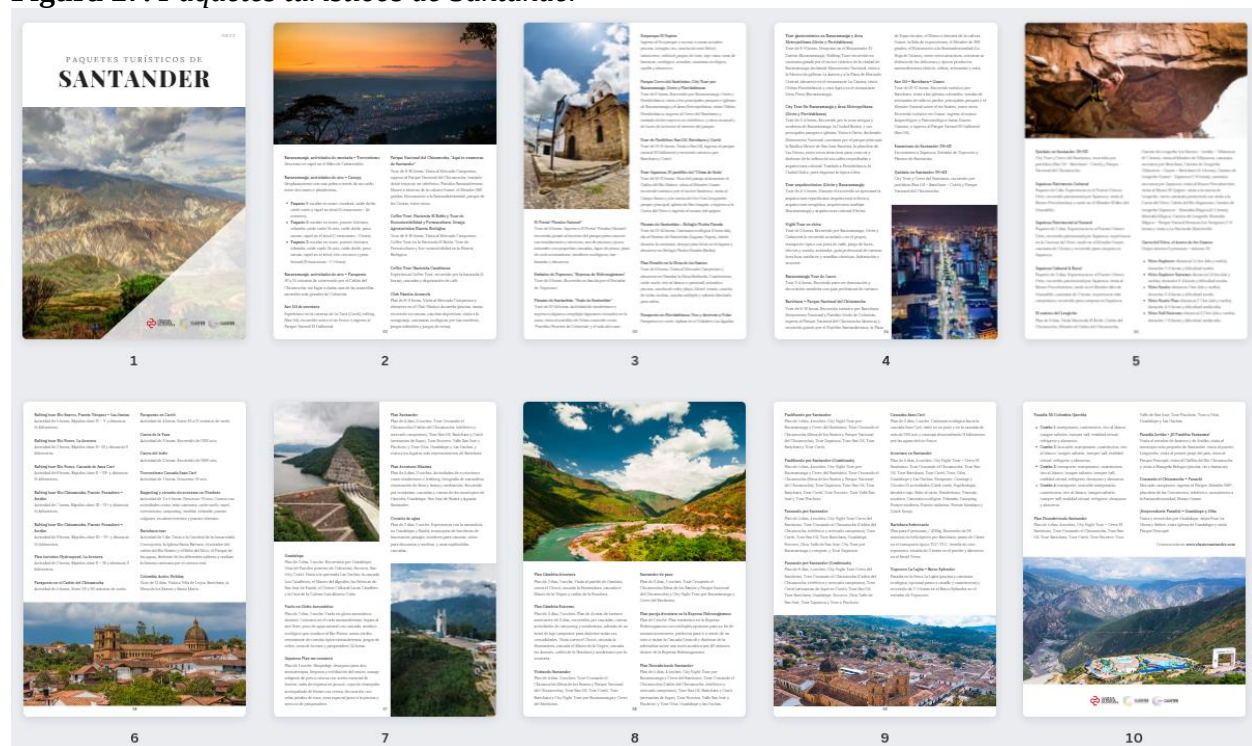
 julian.borda@camaradirecta.com

 CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
 CLÚSTER SANTANDER

3.3.1.22 Paquetes turísticos de Santander. Uno de los lineamientos de las acciones del Clúster es la comercialización de productos consolidados, por tanto, es importante contar con un documento que reúna la oferta de la región. Para esto revisé los paquetes turísticos que actualmente comercializan de las agencias de viajes de Santander, que hacen parte de Clúster de turismo e identifiqué aquellos en los que se incluyen diversos atractivos del departamento, recopilando información como: duración, actividades y lo que incluye cada plan.

Además del documento, diseñé un portafolio en formato de revista para que se pueda utilizar este material en eventos nacionales e internacionales en los que se busque promocionar el destino. Por ejemplo, la Vitrina Turística ANATO 2022, en donde se participará con uno de los proyectos del Clúster, se tendrá el código QR del portafolio en el stand para que los asistentes puedan escanearlo y automáticamente quedarse con la información en sus celulares.

Figura 27. Paquetes turísticos de Santander



3.3.1.23 Fam trip Andes Orientales Colombianos. Por otro lado, Ecuador se identificó como uno de los mercados objetivos para la comercialización del destino, razón por la cual, se realizó un fam trip en alianza con ProColombia. El objetivo principal era dar a conocer a los operadores de Ecuador algunos de los atractivos turísticos de nuestra región, para que así tengan una visión global del destino y puedan identificar aquellos productos turísticos de interés para sus clientes habituales.

En el marco del fam trip, se llevó a cabo una sesión de speed networking, en la cual participaron 5 agencias ecuatorianas y 10 empresas santandereanas (5 hoteles, 4 agencias y 1 operador turístico), dando lugar a 50 citas de negocios en total. Gracias a esto, las empresas de Santander tuvieron un acercamiento con los mayoristas ecuatorianos en donde pudieron promover sus productos y/o servicios turísticos.

Figura 28. *Fam trip Andes Orientales Colombianos*



3.3.1.24 Fam trip Panamá. Asimismo, se realizó un fam trip con Panamá, para promocionar el destino y aprovechar la ruta directa que se tiene desde Bucaramanga a Ciudad de Panamá con Copa Airlines.

Panamá es el séptimo emisor de pasajeros a Colombia y con este evento se logró el relacionamiento de las empresas de Santander con agencias de viajes de Panamá, para que vendan el destino.

Figura 29. *Fam trip Panamá*



3.3.1.25 Reconocimientos. Para el cierre del año se quiso organizar la entrega de unos reconocimientos a los miembros Clúster, para resaltar su participación en las diferentes actividades del Clúster de turismo. Se contactó a la empresa proveedora para definir el diseño y la cantidad,

y posteriormente organicé visitas presenciales con las empresas para la entrega del reconocimiento y socialización del plan de acción del Clúster para el 2022.

Figura 30. *Entrega de reconocimientos a miembros del Clúster de turismo*



3.3.1.26 Formato de selección y evaluación de beneficiarios proyectos.

Diligenciamiento del formato de selección y evaluación de beneficiarios proyectos, requerido para los siguientes proyectos del Clúster desarrollados entre el 2019 y el 2021:

- Sello Check In certificado: 63 empresas
- Escalamiento creativo: 25 empresas

- Recordar a los empresarios asistir a la reunión.
- Tomar asistencia.
- Tomar nota de lo discutido y de las decisiones tomadas en la reunión.

3.3.2.2 Formato de selección y evaluación de beneficiarios proyectos. Diligenciamiento del formato de selección y evaluación de beneficiarios proyectos, requerido para los siguientes proyectos del Clúster desarrollados entre el 2019 y el 2021:

- Reactiva Health INCR2013-020: 16 empresas
- CLUS2012-018: 8 empresas
- COA2-017: 8 empresas
- Sofistica Salud STICSEC 001-20: 7 empresas

3.3.2.3 Renovación membresía. El Clúster de salud cuenta con 33 miembros, sin embargo, a través del correo electrónico se envió a cada uno de ellos una invitación para renovar la membresía del Clúster, con el fin de recopilar la documentación necesaria de cada una de las empresas que conforman la iniciativa.

El correo enviado contenía una carta de invitación personalizada, los requisitos de vinculación, el manifiesto de vinculación al Clúster y el modelo de gobernanza.

Además de enviar los correos, durante el mes de octubre y noviembre hice seguimiento llamando a las empresas para recordarles la solicitud y poder conseguir toda la documentación.

3.3.2.4 Pendón. Solicité el diseño de un pendón para utilizar en todos los eventos presenciales del Clúster o en donde se tenga participación. Esta fue la versión aprobada:

Figura 32. *Pendón Clúster de salud*



3.3.2.5 Proyecto reactiva health. Solicitud del certificado de tamaño de empresa y de los estados financieros de las empresas beneficiarias para actualizar la información de los siguientes formatos:

- F-EJ-05-01 V4 Información UF-beneficiarios F07 15072021
- F-EJ-05-05 V0 Formato indicadores usuarios finales F08 15072021

3.3.2.6 Foro salud. El 27 de octubre de 2021 se llevó a cabo el 6to foro de salud competitiva, organizado por el Clúster de salud de Santander. Este es un “escenario virtual que vincula a los diversos actores de la industria de la salud de Santander en actividades de interacción nacional e internacional, basadas en la captación de conocimiento de alto valor, exhibiciones de innovación tecnológica local, y relacionamiento con propósito de alto impacto. Un evento impulsor del posicionamiento y la reactivación económica del sector salud del departamento de Santander.”.

El apoyo para este evento consistió en:

- Participar en reuniones con el equipo encargado de la logística del evento.
- Participar en reuniones con el equipo encargado de la promoción y publicidad del evento.
- Enviar por correo electrónico la invitación a participar en la jornada de relacionamiento estratégico a los referentes del sector en el continente.
- Contactar a los posibles invitados especiales para explicarles la dinámica de la jornada y convencerlos de participar en la actividad.
- Solicitar la siguiente información a los invitados especiales: nombre completo, descripción corta de su perfil y ocupación, foto en alta definición y áreas de interés.

- Construir piezas gráficas con la información de los invitados especiales para colgarlas en la página web del foro.
- Solicitar presentaciones y videos de los conferencistas.
- Enviar credenciales de los conferencistas y de los invitados especiales.
- Enviar tutoriales para el manejo de la plataforma a los conferencistas y a los invitados especiales.
- Enviar invitación a las empresas del sector para agendar citas con los invitados especiales.
- Organizar telemarketing para ayudar a las empresas del sector con el agendamiento de citas en la jornada de relacionamiento estratégico.
- Apoyo en la construcción del guion y del minuto a minuto del evento.
- Apoyo logístico el día del evento.

Figura 33. *Perfiles de los invitados especiales del foro de salud competitiva*



Figura 34. Minuto a minuto del foro de salud competitiva

AGENDA 8TO FORO DE SALUD COMPETITIVA 2021									
FECHA		MIÉRCOLES 27 DE OCTUBRE DE 2021							
HORARIO		7:30 AM a 7:00 PM							
TÍTULO		Encuentro de Excelesión Médica en Latinoamérica							
HORA	AGENDA	INVITADOS	HABLAN	MENCIÓNES ESPECIALES			PERLA	CONTACTO	
7:25	CONTINUA LA ENTRADA							CONTINUA LA ENTRADA	
7:30								CONTINUA LA ENTRADA	
7:30								CONTINUA LA ENTRADA	
7:30	7:50	1. Palabras de Bienvenida	Presidenta Ejecutiva CEO, Vicepresidenta Crecimiento y Sostenibilidad Global	Presentadora Juan Carlos Rincón	Menciones Especiales (adicionales): - Organización Panamericana de la Salud - Asociación Internacional de Farmacovigilancia - HGS, Filial Colombia Nos acompañan como aliados estratégicos en nuestro 8to Foro de Salud Competitiva participando en la jornada de relacionamiento estratégico.				ALEJANDRA JUAN CARLOS RINCÓN
7:50	8:00	2. Palabras de Apertura: Iniciativa Cluster de Salud, innovación, principios y reglas de juego.	Director del Cluster de Salud de Santander	Presentadora David Corredor	Mencionar la agenda de la mañana y la tarde Iniciaciones de agenda Matchmaking abiertas				DAVID CORREDOR
8:05	8:45	CONFERENCIA 1 "El futuro de la medicina preventiva durante y después de la pandemia".	Dr. Oscar Franco, Director del Instituto de Medicina Social y Preventiva de Bern, Suiza y Profesor Adjunto en Salud Pública de la Universidad de Berna.	Presentadora	Antes de empezar mencionar enfoque del cluster de salud y del foro Frase introductoria Agenda Académica				ALEJANDRA OSCAR FRANCO
8:50	9:30	CONFERENCIA 2 "Inteligencia Artificial en Neuro-Oncología: Desafíos y Oportunidades"	Dr. Mauricio Reyes, Director del Laboratorio de Análisis de imágenes Médicas del Centro de Investigación en Ingeniería Biomédica de la Universidad de Bern, Suiza.	Presentadora					ALEJANDRA MAURICIO REYES
9:35	10:20	CONFERENCIA 3 "Planificación de Infraestructura Hospitalaria enfocada en modelos y Centros de Excelesión"	Dr. Hector Maria Mejia, Médico Especialista en Gerencia de la Calidad y Auditoría de Servicios de Salud, Fundador y Presidente de la Consultora, Hospital Design & Quality.	Presentadora	Al finalizar podemos hablar de las menciones especiales				ALEJANDRA HECTOR MARIO MEJIA
10:25	11:05	CONFERENCIA 4 "European Cluster Alliance, un aliado potencial para el desarrollo del Sector Salud en Santander"	Dr. Antonio Novo Guerrero, Presidente Ejecutivo de la Alianza Europea de Clusters.	Presentadora	Más de 10 años de experiencia en cargos administrativos en hospitales y asesor y consultor para diversas hospitales y proyectos en Latinoamérica. Dr. Antonio Novo-Guerra, Director general del Cluster IDA, que agrupa a 81 empresas e instituciones organizadas que colaboran en el desarrollo de proyectos en digitalización. Ocupa la presidencia de la European Cluster Alliance y de Cluster.eu, la Federación Española de Clusters. También es miembro del Foro Industrial de la UE, el grupo experto en Inversión de Innovación Internacional, el consejo de Clusters en la Comisión Europea y la Comisión Científica sobre Cambio Industrial en el Consejo Económico y Social Europeo. Carlos Botacuez Galvez, Director para Colombia de ATODigital, consultora multinacional y especializada en la transformación digital para el marketing clínico.				ALEJANDRA ANTONIO NOVO
11:10	12:00	CONFERENCIA 5 "Posicionando Instituciones de Salud en Colombia, herramientas y canales de mercados especializados"	Carlos Botacuez Galvez, Director para Colombia de ATODigital, consultora multinacional y especializada en la transformación digital para el marketing clínico.	Presentadora	Ingeniero electrónico (UPPE), con un Executive MBA (EAE Business - Universidad Camilo José Cela), maestro en Economía Industrial y mercados (Universidad Carlos III de Madrid), una Maestría en Finanzas (economía) Universidad Carlos III de Madrid y una especialización en informática y control (UPPE). Está certificado como Google Partner y en la metodología de inbound Marketing de Hubspot. Es docente de posgrados y conferencias en temas relacionados con mercados y tecnología. Fue coordinador académico durante dos años de la especialización en Gerencia de Mercados en la UPPE, y allí dicta clases de marketing digital, estrategias de producto y servicio (mercados), gestión de proyectos, evaluación y formulación de proyectos de tecnología.				ALEJANDRA CARLOS BOTACUEZ GALVEZ
12:00	13:00	ALMUERZO							
13:00	13:30								CONTINUA LA SALIDA
13:30	13:55	Guillermo Borel, Director de Health 2.0 para Latinoamérica, CEO de Abroadcast - "Digital Health, 4 Axes Clave para la Transformación Empresarial"		Presentadora	Frase introductoria HealthTech Show - expositoras y destacar que Guillermo Borel será el moderador				ALEJANDRA GUILLERMO BOREL
14:00	14:15	Agua "BWA, Gestión Temporal a través de plataformas tecnológicas"	Dr. Donald Pérez Jaramillo, Odontólogo, Especialista en Gerencia de IPS, CEO de BWA	Presentadora	Odontólogo, especialista en Gerencia de IPS. Más de 10 años de experiencia en desarrollo de startups y nuevos negocios. Gerente General y Fundadora de BWA APP, solución tecnológica orientada a la gestión hospitalaria.				ALEJANDRA GUILLERMO BOREL DONALD PEREZ
14:20	14:35	Telmedicina "BIOFEL, Tecnología en la Salud como integrador de innovación y cuidado de la vida"	Diego Roldán, Ingeniero Industrial, CEO de Biofel, experto en bases de datos y arquitectura de software aplicada al sector salud.	Presentadora	Ingeniero de Sistemas de la Universidad Cooperativa de Colombia. Experto en integración de Sistemas de Información Hospitalaria. Fundador y Gerente General de BIOFEL - Solución Tecnológica de Telemedicina para la integración y Coordinación de procesos administrativos de agendamiento y seguimiento a pacientes.				ALEJANDRA GUILLERMO BOREL DIEGO ROLDAN
14:40	14:55	Análisis y Health Data "BI-INTEL, Sistemas Integrados de Información Hospitalaria, herramienta de datos para el sector salud"	Juan Manuel Almeida, CEO de BI-INTEL, Ingeniero y Desarrollador Senior de Software, Experto en Análisis y Health Business Intelligence	Presentadora	Ingeniero de Sistemas de la Universidad INCA de Colombia. Estudios internacionales en Gerencia Estratégica para PMEs, Innovación, Fortalecimiento Empresarial, Inteligencia de Negocios, ORACLE, Inteligencia Business y Reportes Analizar. Más de 15 años de experiencia como jefe de Sistema y Proyectos en Instituciones de Salud y Tecnología como Piedad Packard Salud Total (EPS), Clínica Bucaramanga y Sistema y Computadores. Fundador y Actual Gerente General de BI INTEL, Empresa reconocida por el desarrollo de soluciones y productos CRM y de Análisis de Datos de Salud como SALES STRATEGY, DATA ANALYTICS y TICKET MANAGER.				ALEJANDRA JUAN MANUEL ALMEIDA
15:00	15:15	IoT "ANDA, Internet de las Cosas (IoT) como solución tecnológica para la enfermedad de Parkinson"	Carlos Escalante Higareda, CEO y Fundador de Human Biosens, Gerente de Neurosurvival Engineering, MMCI, Japan, Inventor y Empresario experto en robótica y dispositivos tecnológicos para el sector salud.	Presentadora	Ingeniero Técnico en Diseño de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y de la Universidad Javeriana. Master en Diseño de Vehículos de Transporte y Movilidad y Master en Eco-diseño y Mejora Ambiental del Principado de la Escuela Universitaria EIT de Barcelona. 24 años de experiencia en diseño de productos tecnológicos en empresas como Botic Rioque, Ferrari F1, BMW Vercara, Jaguar Land Rover UK, Unilever France, Marvel, Fiat Brazil, entre otros. Fundador y Gerente de Human Biosens S.A.S, empresa productora de robótica médica, la cual, actualmente ostenta el reconocimiento Blue Ribbon de Diseño Médico por la Movement Disorder Society de Australia del 2013. Hoy presenta ANDA como la innovación tecnológica con mayor proyección para descompartir personas que padecen de Parkinson. Ganador del premio Best 2016, Top Premio Empresa más Innovadora de LATAM 2017 en LIMA de Chile, 3do Premio según History Channel, Miami, Una Idea Para Cambiar el Mundo, 1er Premio en CEATEC de Tokyo 2015 a mejor producto innovador, 1er Premio en Aetara Region de Nacional, Mejor emprendimiento de 400,000 pesos 2020.				ALEJANDRA MARIA ALEJANDRA SAMPAYO JUAN MANUEL ALMEIDA
15:20	15:35	Dispositivos "FEDSA, Método y Dispositivo para la detección de anomalías en células biológicas y cáncer de cuello uterino"	Profesor David Miranda, Ingeniero Electrónico y Físico con maestría en Ingeniería Electrónica, y Doctor en Química Aplicada.	Presentadora	Ingeniero Electrónico y Físico de la US. Maestría en Ingeniería Electrónica de la US. Doctor en Química Aplicada de la Universidad de los Andes. Profesor Titular de la Escuela de Física de la US, institución en la cual ha ocupado cargos como la Subdirección Académica del Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, la Decanatura de la Facultad de Ciencias y la Vicerectoría de Investigación y Extensión.				ALEJANDRA GUILLERMO BOREL DAVID MIRANDA
15:40	15:55	Premiación - 3er Encuentro de Innovación y Tecnología "Premio a la Mejor Innovación Tecnológica del Programa Piloto Colombia Alemana con la Universidad de Leipzig"	Renier Padua Monsalve Leon, Investigador y Desarrollador de Software del CEST- SINAI, ganador del 3er Encuentro de Universidades de Crecimiento, Innovación y Tecnología del Cluster de Salud de Santander, realizado en el marco del proyecto Alana Colombia Alemania - Universidad y Cluster de Salud de Leipzig.	Presentadora María Alejandra	Fisioterapeuta, Especialista en Auditoría en Servicios de Salud y profundizaciones preferenciales en Práctica Clínica. Especialista en Alta Gerencia. Más de 12 años de trayectoria laboral en el sector público y privado en actividades Asistenciales, Administrativas y Educativas - SINAI. Coautora del proyecto UREN APP, diseñado para minimizar los riesgos de contagio en el servicio de urgencia, y mejorar los niveles de eficiencia en los tiempos de atención.				ALEJANDRA MARIA ALEJANDRA SAMPAYO PONER BONO JIMENEZ
15:55	16:00	Palabras de Agradecimiento y Cierre y Apertura al Matchmaking		Presentadora	Agradecimiento y cierre Foro de los participantes durante la jornada				ALEJANDRA
16:00 p.m. - 6:00 p.m.	MATCHMAKING	Jornada de relacionamiento cubriendo 3 ejes temáticos: InnoVación Clínica / Alianzas Estratégicas / Innovación Clínica							CONTINUA LA SALIDA

Figura 35. Información invitados especiales del foro de salud competitiva

					INVITADOS ESPECIALES				
#	Nombre Completo	Cargo	Empresa	País	Descripción del perfil y ocupación	Áreas de interés	Eje temático	Celular	Correo
1	Maria Carolina Aguirre Navas	Chief Of Medical Informatics Office	Fundación Cardiovascular de Colombia	Colombia	Médica de la Universidad Militar Nueva Granada, Colombia, Especialista en gerencia de proyectos universidad EAN, Magister en tele salud Universidad de Antioquia y Universitat Oberta de Catalunya, con estudios de informática en salud del Hospital Italiano de Buenos Aires, y actualmente cursando un posgrado en eficiencia operacional del Hospital Albert Einstein. Experiencia en informática médica desde el 2008, liderando proyectos de salud digital en la Fundación Cardionfanti, la Universidad de Antioquia, y Kerala. Actualmente CMIO de la Fundación Cardiovascular de Colombia.	Innovación - Valor - Aceleración digital	Excelencia Clínica	3014324753	mariaaguirre@fvc.org
2	Jesús Fonseca Cruz	EMR Sales Leader North LATAM	Philips Healthcare	Colombia	Médico con más de treinta años de experiencia en cargos de dirección en empresas aseguradoras de salud, Instituciones prestadoras de servicios de salud de baja, media y alta complejidad, así como compañías de tecnologías de información en salud en Colombia. Ha sido Director Nacional de Calidad de Auditoría Médica en Colmédica, Jefe de Mercado de la Clínica de Marly, Jefe de la Oficina de Calidad del Hospital Universitario San Ignacio, Asesor Médico de soluciones en Heon Health On Line, Gerente Comercial en Carvajal Tecnología y Servicios. Actualmente es Líder Comercial en la unidad de negocio de Informática de Philips para el Norte de América Latina.	Interoperabilidad - HealthTech - DigitalHealth - Innovación	Innovación Clínica	3133770441	jesus.fonseca.cruz@philips.com
3	Juan Diego Méndez Larrañaga	Líder Industria de Salud y Farma	KPMG en Colombia	Colombia	Cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector público y privado, liderando el diseño y ejecución de proyectos de desarrollo social y económico; también cuenta con trayectoria a nivel gremial a través de empresas e instituciones de diferentes sectores nacionales e internacionales. Juan Diego es un líder participativo y transformacional, apasionado por hacer un mejor mundo a través de la tecnología, la innovación, sostenibilidad, desarrollo empresarial y creación de redes de conocimiento significativas.	Aseguramiento Flujos de Caja - Eficiencia de Capital - Riesgos del Negocio	Alianzas Estratégicas	3112360143	jdmdendez@kpmg.com
4	Dra Nathalia Ortega Martínez PhDID	Co-directora	HL7 Colombia	Colombia	Profesional de salud (Fisioterapeuta), Co-directora de HL7 Colombia, Coordinadora de Innovación & Salud Digital en Mederi. Candidata a doctor en Bioética, Maestría en Innovación y Transformación Digital en formación (en curso), Especialista en docencia universitaria. Docente distinguida de la Universidad de Rosario en la asignatura de Informática y Salud (2011 - 2014). Coordinadora académica del programa de diplomado en Historia Clínica Electrónica e Interoperabilidad en Salud de la Universidad del Rosario (2012 - 2017).	Innovación - HealthTech - Interoperabilidad - HL7	Alianzas Estratégicas	pdte	nathalia.ortega@hl7co.org
5	Mario Enrique Cortés M	Director	HL7 Colombia	Colombia	Ingeniero Industrial, Director de HL7 Colombia. Consultor con más de catorce años de experiencia en interoperabilidad en salud y estándares HL7. Fundador y miembro de la junta directiva de HL7 Colombia (2007 - 2012). Premio Joachim Dudek, durante la Conferencia Internacional de Interoperabilidad HL7 (IHIC), en reconocimiento a los logros alcanzados en el desarrollo e implementación de soluciones de interoperabilidad basadas en HL7, la promoción en el uso de HL7 y su armonización con otros estándares (2013).	HL7 - Interoperabilidad - HealthTech - Innovación	Innovación Clínica	3135970296	mario.cortes@hl7co.org
6	Alejandro Mauro	Jefe Departamento de Informática Biomédica	Clínica Alemana de Santiago	Chile	Médico especialista en Informática Médica con más de 17 años de trayectoria, actualmente Jefe del Departamento de Informática Biomédica de la Clínica Alemana de Santiago, Asesor en Salud Digital del Ministerio de Salud de Chile y Miembro del consejo Directivo del Centro de Innovación en Informática Biomédica de la Universidad del Desarrollo.	Informática Biomédica - Estándares en Salud - Inteligencia Artificial en Medicina - Interoperabilidad en Salud	Innovación Clínica	(56) 2586 6294	amauro@alemana.cl
7	Dr. Claudio Giuliano Alves da Costa	CEO	FOLKS	Brasil	MD, MSc, PhD, CPHIMS. Médico, master en Informática en Salud por la Universidad de Campinas/Unicamp y certificado en gestión de sistemas de información en salud por HIMSS en Estados Unidos (CPHIMS). Como experto en salud digital, Claudio fue parte en importantes proyectos en hospitales, planes de salud, empresas de tecnología y gobierno. También fue presidente de la Sociedad Brasileña de Informática en Salud (SBIS). Actualmente, es CEO de FOLKS Consultoria en Salud Digital y Digital Health PREMIER Partner de HIMSS para América Latina.	Salud Digital - Certificación HIMSS	Alianzas Estratégicas	(55) 11987159669	claudio@folks.la
8	Carlos Alberto Borja González	Director General	SecMental	Colombia	Ingeniero de Sistemas con Especialización en Seguridad de Redes. Auditor Líder en ISO/IEC 27001:2013. Director General de SecMental - Empresa consultora especializada en ciberseguridad. Más de 16 años de experiencia en Sistemas de Gestión de Seguridad de la información y ciberseguridad en el sector Financiero. CIPC - Certified Foundation Cybersecurity Professional-. Integrante por más de 7 años consecutivos del Grupo de Trabajo Delitos Informáticos de la ASOBANCARIA.	Ciberseguridad - Cumplimiento - Riesgos - Ciberataques	Innovación Clínica	3165263790	carlosborja@secmental.co
9	Yenny Valderrama Quintero	Directora de Negocios	Grupo Colombia Excelente	Colombia	Colombia Excelente - Representante para Colombia del Modelo Europeo de Excelencia EFQM. - 12 años de experiencia con más de 600 organizaciones certificadas en diversos sectores de la economía. - Colombia Excelente introdujo para el sector salud el Modelo Europeo de Excelencia EFQM bajo el concepto de Unidades Clínicas de Alto Desempeño (UCAD).	Excelencia - Centros de excelencia - Resultados en salud - Resultados clínicos - Resultados organizacionales - Liderazgo médico	Excelencia Clínica	3118515733	dirnegocios@colombiaexcelente.org
10	Alonso Verdugo	Chief Medical Officer	Microsoft Latinoamérica	Colombia	Chief Medical Officer para Microsoft Latinoamérica, médico egresado de la Universidad Militar, con más de 25 años de experiencia en tecnologías de la información y procesos de transformación tecnológica e innovación.	Transformación Digital - Redes Integradas - AI-ML - HealthTech	Alianzas Estratégicas	3167928816	alonso.verdugo@microsoft.com
11	Luis Eduardo Pino Villareal	Founder and Chief Medical Officer	MedZalo	Colombia	Médico especialista en medicina interna, hematología y oncología clínica, y con maestría en oncología molecular (CNO). MBA en salud con énfasis en modelos económicos, de gestión y farmacoeconomía. Su práctica profesional la enfoca en oncología torácica e inmunoterapia en la Fundación Santafé de Bogotá y como profesor de la Universidad de los Andes. Consultor y asesor para varias empresas del sector salud incluyendo la industria farmacéutica. Como empresario del mundo Med-Tech, desde su empresa MedZalo desarrolla consultoría en automatización y transformación digital para Roche y con su desarrollo MAIA, motor de IA especializado en cáncer para la creación de ecosistemas digitales.	Innovación - HealthTech	Excelencia Clínica	3103206337	doppino2@gmail.com
12	Natalia Álvarez	Consultora Internacional	Organización Panamericana de la Salud	Argentina	Consultora independiente, brinda asesoramiento a instituciones de la Seguridad Social e integra el equipo de Consultores Internacionales de Sistemas de Información para la Salud de la Organización Panamericana de la Salud. Es Licenciada en Psicología por la Universidad de Buenos Aires, actualmente estudiante de la Maestría en Economía y Gestión de la Salud de la Universidad ISaU y de la Maestría en Política y Gobierno de la Universidad Nacional de San Martín.	Salud digital - Interoperabilidad - HealthTech - Innovación	Alianzas Estratégicas	pdte	alvareznati@outlook.com
13	Marisol Sánchez González	Directora Ejecutiva	Cámara de Dispositivos Médicos e Insumos para la Salud - ANDI	Colombia	Economista con maestría en Economía, énfasis en política industrial. Estudios de derecho a la competencia. Experiencia en el sector público y privado. Conocimiento del sector salud como líder sectorial del sector farmacéutico, gases medicinales y dispositivos médicos. Jurado de concursos y gestora del Premio a la Innovación de Dispositivos Médicos en ANDI. Ha sido presidente y fundadora de ALDIMED (Gremio Latinoamericano de Dispositivos Médicos). Representante del Consejo Directivo de la Corporación Calidad, del ICONTEC. Miembro del Consejo Distrital de Salud de Bogotá. Secretaria de la Coalición Interamericana de Ética Empresarial y Coalición Interamericana de Convergencia Regulatoria.	Innovación - HealthTech - Sostenibilidad - Inversión Local	Alianzas Estratégicas	David lo tiene	masanchez@andi.com.co
14	Camilo Gómez Uribe	Presidente	Indigo Technologies Latam	Estados Unidos	Líder especialista en Dirección General de empresas, con más de 20 años de experiencia en el área de Planeación, Negocios & Mercado para el segmento de Health Care, liderando equipos de alto desempeño locales y regionales. Estratega en Transformación digital de entidades prestadoras de servicio de salud a nivel Latinoamérica, optimizando los procesos de las metas trazadas, teniendo presente la satisfacción de nuestros clientes, el Crecimiento de la organización y la Rentabilidad de los Accionistas.	HealthTech - Innovación	Innovación Clínica	3105354972	cgomez@indigo.tech
15	Santiago Nariño Herrera	Especialista en diversidad e inclusión	Hospital Albert Einstein	Estados Unidos	Santiago Nariño es un organizador comunitario, coach de líderes y estratega político cuyo trabajo se ha enfocado en traer modelos de humanización, psicología del cambio, co-diseño con una perspectiva centrada en equidad y antirracismo a iniciativas de salud. Santiago tiene experiencia con Colaborativas de la ciencia de la mejora a gran escala con el Institute for Healthcare Improvement trabajando en América Latina y EE. UU. Santiago es Magister de Resiliencia de la Universidad de Northeastern. Actualmente especialista en diversidad e inclusión en el Hospital Albert Einstein en São Paulo.	Equidad - Ciencia de la Mejora - innovación - Humanización	Excelencia Clínica	pdte	elsantiagoinarino@gmail.com
16	Teresa Tono Ramirez	Directora Ejecutiva	Organización para la Excelencia de la Salud	Colombia	Directora Ejecutiva de la Organización para la Excelencia de la Salud (OES). Comprometida con el desarrollo e implementación de las estrategias y mejoramiento de la Calidad en Salud. Directora del Programa de Apoyo a la Reforma de Salud, participó activamente en el desarrollo de políticas y normas del Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad en Salud - SOGCS. Médica (Universidad Javeriana), Maestría en Salud Pública y PhD en Sistemas de Salud (Universidad de California en Los Ángeles - UCLA).	Calidad - Atención centrada en el paciente - Desempeño clínico	Excelencia Clínica	3102015278	ttono@oes.org.co
17	Fernando Melo Barrero	Information Technology Manager	Fundación Santa Fe de Bogotá	Colombia	Gerente de Tecnología Informática de la Fundación Santa Fe. Amplia experiencia en estrategia de TIC y operaciones. Últimos 6 años ejerciendo en sector salud.	Innovación - Desarrollo - HealthTech	Excelencia Clínica	3108501954	fernando.melo@fsfb.org.co

3.3.2.7 Ciclo de inmersión de exportación de servicios de salud. Participé en el programa de formación en procesos de internacionalización en salud de ProColombia, un ciclo de inmersión virtual de 5 sesiones para conocer cómo realizar la planeación estratégica de una empresa pensando en la internacionalización, las funciones y los procesos de la oficina de pacientes internacionales, y cómo realizar el diseño de una estrategia comercial para la atracción de pacientes fuera de Colombia.

Temas de las sesiones:

- Planeación estratégica para la internacionalización de la IPS
- Funciones y procesos de la oficina de pacientes internacionales
- Estándares de proveedores para fortalecer el ecosistema de prestación de servicios de salud
- Estrategia comercial para la internacionalización
- Como generar experiencias al viajero de Salud

3.3.2.8 Actividades e iniciativas de desarrollo empresarial. Desde el Clúster de salud se realizan diferentes actividades e iniciativas para promover el desarrollo de las empresas del sector.

1. Labores:

- Recopilar toda la información del evento: nombre, fecha, hora, modalidad, lugar, link de registro, datos del conferencista, objetivo, público al que va dirigido y logos del evento.
- Solicitar piezas gráficas para difusión del evento en diferentes medios.
- Solicitar mailing de difusión a las bases del sector.
- Solicitar subir los eventos al módulo de eventos de la CCB y a la página web de Clúster Santander.
- Definir estrategia de difusión en redes sociales.

- Revisar base de datos de inscritos y agendarlos al evento.
- Enviar mailing un día antes recordando el evento.
- Programar envío de mensaje de texto el día del evento.
- Asistir a los eventos.
- Tomar asistencia y evidencias.

2. Actividades realizadas:

- Charla Unidades Clínicas de Alto Desempeño EFQM – UCAD

Fecha: 21 de octubre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: socializar el modelo europeo de certificación de unidades clínicas de alto desempeño en aras de fortalecer las capacidades de las empresas de salud respecto al desarrollo de acciones con foco a la excelencia médica, versátiles y de fácil acceso.

Impacto: participación de 5 empresas.

- Socialización programa gestiona e innova

Fecha: 10 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: dar a conocer a las empresas del sector los beneficios de participar en programas cofinanciados por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación y el Sistema General de Regalías. El programa gestiona e innova busca fortalecer las capacidades de gestión de la innovación en empresas de la región, mejorando el nivel de sofisticación y diversificación de su oferta.

Impacto: participación de 11 empresas.

- Beneficios tributarios, un aliado para el desarrollo de la innovación en salud

Fecha: 16 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: mostrar una visión global del instrumento de beneficios tributarios, sus modificaciones y mecanismos de acceso para el año 2021 y conocer las ventanas de postulación hacia el año 2022.

Impacto: participación de 10 empresas.

- Seminario el futuro de la salud, macro tendencias en innovación

Fecha: 17 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: dar a conocer las 10 principales megatendencias de los próximos 5 años para el sector salud a nivel mundial, algunos ejemplos de innovación aplicada y el funcionamiento de un sistema de innovación.

Impacto: participación de 19 empresas.

- Taller gestión de la innovación en salud, un proceso sistemático

Fecha: 18 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: mostrar el proceso para implementar un sistema de gestión de innovación especializado en instituciones de salud, reconociendo que la innovación es un proceso sistemático que abre las puertas a un mundo de posibilidades inexploradas por las organizaciones, permitiéndoles mejorar sus indicadores financieros y de sostenibilidad.

Impacto: participación de 12 empresas.

- Panel errores de la innovación corporativa, método think wrong

Fecha: 19 de noviembre de 2021.

Modalidad: virtual.

Objetivo: dar a conocer por qué no funciona la innovación corporativa, qué hacer para que funcione y los diferentes aspectos de la metodología think wrong, desde una de las firmas más importantes del mundo en innovación aplicada a instituciones de salud.

Impacto: participación de 11 empresas.

4. Marco normativo

Por medio de la Ley 2043 del 27 de julio de 2020, el Congreso de la República de Colombia reconoce las prácticas laborales como experiencia profesional. En el artículo 6 se decreta que “El tiempo que el estudiante realice como práctica laboral, deberá ser certificado por la entidad beneficiaria y en todo caso sumará al tiempo de experiencia profesional del practicante.”.

Así mismo, el Departamento Administrativo de la Función Pública reconoce las prácticas profesionales como “experiencia profesional válida para la inserción laboral de jóvenes en el sector público”, a través del Decreto 952 del 19 de agosto de 2021.

5. Aportes

5.1 Aportes del estudiante a la empresa como valor agregado

Principales aportes al Clúster de turismo:

- Mapeo de empresas con potencial para ser miembros.
- Consolidación del tejido empresarial.
- Actualización de la información del Clúster en la página web de Clúster Santander.
- Cuadro en excel en donde se muestra un resumen de los proyectos de la iniciativa.

- Material gráfico como infografías, piezas gráficas y presentaciones.
- Construcción y desarrollo de un producto turístico para uno de los proyectos.
- Consolidación de un portafolio con los paquetes turísticos de Santander.

Principales aportes al Clúster de salud:

- Renovación de la membresía de los miembros del Clúster.
- Recopilación de la documentación de las empresas que hacen parte del Clúster.

5.2 Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante

- Participación en múltiples eventos de formación empresarial.
- Relacionamiento con más de cien empresas representativas de dos importantes sectores de la región.
- Capacitaciones para formulación y presentación de proyectos ante entidades como Colombia Productiva.
- Experiencia en la presentación de informes técnicos y financieros de los proyectos.
- Capacitación en exportación de servicios de turismo y salud.
- Identificación de oportunidades para el crecimiento empresarial.
- Confianza y seguridad en el manejo de público.
- Capacidad de convocatoria.
- Orientación a resultados.
- Reforzar habilidades como: pensamiento estratégico, toma de decisiones, trabajo en equipo, resolución de problemas y comunicación asertiva.

6. Conclusiones

La Cámara de Comercio de Bucaramanga ofrece distintos escenarios que permiten que las empresas sean cada vez más competitivas y productivas, generando de esta manera desarrollo económico en la región. Y es a través de sus programas, y las gestiones que se realizan al interior de cada uno de ellos, que se fortalecen las empresas santandereanas para que se destaquen en el mercado nacional, y poco a poco se sumerjan en mercados más sofisticados alrededor del mundo.

Haber realizado la práctica empresarial en esta entidad me permitió adquirir habilidades técnicas, administrativas y personales que enriquecen mi perfil profesional. Sin duda la participación en los diferentes espacios de formación fueron una gran oportunidad para obtener nuevos conocimientos en temas relevantes para las empresas. De igual forma, el constante relacionamiento con empresas, gremios, entidades e instituciones influyentes en el departamento, fue una experiencia enriquecedora.

Trabajar este tiempo en la institución me ayudó a ganar seguridad en mí misma y en mis capacidades, al asumir responsabilidades, cumplir con los objetivos propuestos y aportar proactivamente, gracias a la confianza depositada por parte de mis jefes.

7. Recomendaciones

Teniendo en cuenta el tiempo que pude estar en la Estrategia Clúster de la cámara y acompañar su ardua gestión en pro del crecimiento y el desarrollo de las empresas del departamento, me permito sugerir que es importante fortalecer el trabajo desde las mesas operativas de cada uno de los clústeres, ya que estos son los espacios ideales en donde se debe construir la agenda de trabajo para cada línea estratégica y así lograr una adecuada planeación de actividades durante el año y una óptima ejecución del presupuesto.

Además, desde las mesas se podría potencializar el trabajo y el interés por parte de los empresarios hacia el Clúster y las dinámicas que se hacen por y para ellos. Es allí donde deben nacer las ideas de los proyectos, para poder dar solución a necesidades y problemáticas propias de cada sector.

Referencias

ACODRES. (s. f.). *¿Quiénes somos?* | *Portal Acodres*. Recuperado el 14 de enero de 2022, de

<https://www.acodres.com.co/quienes-somos/>

ANATO. (s. f.). *¿Quiénes somos?* Recuperado el 14 de enero de 2022, de

<https://anato.org/quienes-somos/>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (16 febrero, 2021). *Organigrama*. Recuperado el 28 de agosto de 2021, de

<https://www.camaradirecta.com/media/d9d7211db87574b0b1f92f6058e857fff129928c.pdf>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (4 junio, 2021). *Portafolio de Programas CCB*.

Recuperado el 29 de agosto de 2021, de

https://issuu.com/camaradirecta/docs/portafolio_digital_ccb

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (s. f.). *Misión y Visión*. Recuperado el 28 de agosto de

2021, de <https://www.camaradirecta.com/institucional/3-estructura-organica-y-talento-humano/mision-y-vision/>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (s. f.). *Programas para empresarios*. Recuperado el 29

de agosto de 2021, de <https://www.camaradirecta.com/programas-para-empresarios/>

Confecámaras. (s. f.). *Introducción a Cámaras de Comercio*. Recuperado el 22 de octubre de

2021, de <https://www.confecamaras.org.co/representacion-de-la-red/introduccion-a-camaras-de-comercio>

COTELCO. (s. f.). *Quiénes somos*. Recuperado el 14 de enero de 2022, de

<https://www.cotelco.org/quienes-somos>

Decreto 952 de 2021. Por el cual se reglamenta el artículo 2 de la Ley 2039 del 2020 y se

adiciona el capítulo 6 al título 5 de la parte 2 del libro 2 del Decreto 1083 del 2015, en lo relacionado con el reconocimiento de la experiencia previa como experiencia profesional válida para la inserción laboral de jóvenes en el sector público. 19 de agosto de 2021.

FENALCO SANTANDER. (s. f.). *Quiénes somos*. Recuperado el 14 de enero de 2022, de

<https://www.fenalcosantander.com.co/secciones/quienes-somos/fenalco.php>

Ley 2043 de 2020. Por medio de la cual se reconocen las prácticas laborales como experiencia profesional y/o relacionada y se dictan otras disposiciones. 27 de julio de 2020.

PROCOLOMBIA | PROCOLOMBIA. (s. f.). *¿Qué es PROCOLOMBIA?* Recuperado 14 de

enero de 2022, de <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>

Salud Competitiva. *6to Foro de Salud Competitiva*. (s. f.). Recuperado 21 de enero de 2022, de

<https://saludcompetitiva.com/>