

INFORME PARA EL CONCEJO DE BUCARAMANGA

Temas:

1. COOPERACIÓN INTERNACIONAL:

1.1 Reunión con la comisión de la embajada Rusa a Bucaramanga.

A finales de mayo se recibió junto con la Gobernación de Santander y la Cámara de Comercio a una comisión de la embajada de Rusia que visitó la ciudad con el ánimo de inversión y posibles acuerdos bilaterales. A raíz de esta visita se logró el interés por parte de la embajada Rusa para hacer un acuerdo entre ciudades hermanas, del cual en Julio se envió una carta firmada de manifestación de interés por parte de la Alcaldía de Bucaramanga hacia la alcaldía de la ciudad **Nizhniy Novgorod, Federación Rusa**, la cual tiene grandes centros de investigación, tecnológicos y académicos.

1.2 Seminario de Gestión de Cooperación Internacional.

A finales de abril se desarrolló un seminario con el fin de promover la participación y capacitación ciudadana en la temática de Cooperación internacional frente a las entidades nacionales encargadas (APC) y diferentes panelistas expertos.

En este seminario se brindó un espacio adecuado para el desarrollo de temáticas orientadas al conocimiento de la oferta y la demanda de cooperación internacional por parte de la agencia presidencial de cooperación, estrategias para el desarrollo de cooperación sur – sur y triangular para los territorios y tendencias de cooperación internacional para el siglo XXI.

Uno de los objetivos es generar que los miembros del comité departamental aprendan a ubicar sus proyectos frente a los posibles socios cooperantes.

Para la realización de este seminario se estableció un convenio de asociación entre la Alcaldía de Bucaramanga y la Cámara de Comercio de Bucaramanga para lo cual el Municipio de Bucaramanga aportó la suma de 4 millones (4.000.000) y la Cámara de Comercio de Bucaramanga aportó 1 millón (1.000.000).



2. PROMOCIÓN DE LA CIUDAD:

2.1 Video clip sobre Bucaramanga.

Durante el periodo de abril a junio se realizaron avances en la realización de un video clip sobre Bucaramanga: se estructuró la investigación, el guion técnico y se supervisó la producción y postproducción del material audiovisual sin embargo quedaron unas correcciones por hacer en el video. Tiene una duración de 7 minutos ya que se espera poder utilizarlo en ferias y eventos de exposhow. Se propone que para los últimos meses del año se haga un video clip de 30 segundos.

Recursos Invertidos: ochocientos mil pesos m/cte (\$800.000)

2.2 Avances en el tema de Inversión extranjera.

2.2.1 Capacitación para la creación de la agencia de inversión.

Existe una carencia de información fundamental para el establecimiento de un norte de mediano y largo plazo en cuanto a las acciones que debe llevar a cabo la ciudad con miras a atraer inversionistas extranjeros que generen desarrollo en la misma. Por otro lado existen oportunidades que se pueden aprovechar si se actúa de manera planificada.

14.500 millones de dólares ingresaron a Colombia en 2011 como inversión extranjera. Fuimos el quinto país con mayor crecimiento en este rubro y desde el año pasado contamos con grado de inversión, algo así como una visa para poder recibir capitales al considerarnos menos riesgosos. Si Bucaramanga recibiera solamente el 1% de la inversión extranjera, habría más de 250.000 millones de pesos nuevos cada año dando vueltas en nuestra economía, generando empleos y produciendo más y mejores productos y servicios. Con esto en mente, la Alcaldía de Bucaramanga, la Gobernación de Santander y la Cámara de Comercio de Bucaramanga vienen trabajando en crear una agencia de promoción a la inversión, gestión loable y sobretodo socialmente rentable, que debe ser apoyada por todos los sectores de nuestra sociedad.

Es por esto que se ha realizado un proyecto de establecimiento de un plan estratégico de mediano y largo plazo para atraer inversiones para la ciudad, que lleve a que se tomen decisiones adecuadas basadas en un diagnostico y tengan un impacto relevante.

Con este proyecto se buscó la realización de una (1) capacitación para dar origen a un estudio especializado para la atracción de inversiones y traer a Bucaramanga al personal experto con idoneidad en temas de planeación estratégica relacionada con agencias de atracción de inversiones.

A través de un convenio de asociación entre el municipio de Bucaramanga y la Cámara de Comercio de Bucaramanga se contrató al señor Juan Operti como capacitador internacional seleccionado para acompañar el proceso de constitución y desarrollo estratégico de la Agencia de Inversión. El capacitador ha estado en la ciudad en tres ocasiones (Duración de una semana por visita/ según cronograma

establecido en el proyecto); durante sus visitas, se ha realizado una contextualización con el grupo tractor sobre la importancia de la internacionalización de Santander y del modelo de Inversión Extranjera en economías emergentes.

El capacitador ha trabajado en conjunto con el Director Ejecutivo de la Agencia en el levantamiento de los mapas de los sectores estratégicos de la región, que buscan caracterizar las cadenas de valor de los siguientes sectores: Bienes y Servicios Petroleros, Logística, TIC's y Ciencias de la Vida. Para la construcción de los mapas estratégicos se han realizado visitas a diferentes actores de la región con quienes se ha discutido el tema.

La próxima visita del Sr. Operti será la semana del 21 de Octubre y durante la misma se tiene programado trabajar en el plan de acción de la Agencia para los años 2014 y 2015, y se presentara al grupo tractor durante la semana tanto los mapas estratégicos como el plan de acción.

Este proyecto tuvo un valor de OCHENTA Y TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS PESOS (\$83.799.500) M/CTE, de los cuales la Alcaldía de Bucaramanga aportó SETENTA MILLONES DOCE MIL OCHOCIENTOS PESOS (\$70.012.800) M/CTE y la Cámara de Comercio de Bucaramanga aportó TRECE MILLONES SETECIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL SETECIENTOS PESOS (\$13.786.700) M/CTE.

2.2.2 Actividades de promoción.

Desde el 15 de Junio del presente año, la Agencia de promoción ha participado en las siguientes actividades:

- Misión de Inversión a Argentina – Proexport Colombia:

La participación en esta misión se hizo en conjunto con Zona Franca Santander. Se realizó en Argentina en las ciudades de Buenos Aires y Córdoba durante la última semana del mes de Julio. En esta misión, que tenía una importante concentración de empresas del sector IT se presentó la región a más de 80 empresarios Argentinos. Durante las ruedas de negocio, se realizaron reuniones con 10 empresas que tienen intención de invertir en Colombia y a los cuáles se les ha ido enviando información de acuerdo a los respectivos requerimientos.

- Presentación a empresarios Argentinos:

El jueves 12 de septiembre, después de un contacto realizado en la misión de Argentina se logró buscar un espacio para realizar en una cena en Bogotá la presentación de Bucaramanga y Santander como un destino de inversión. En total fueron 8 empresarios Argentinos que venían a conocer Colombia con Bairexport (Asociación de exportadores de la municipalidad de Buenos Aires).

- **Evento SAHIC 2013:**

Los días 23 y 24 de Septiembre se participó en el Southern Association Hotel Investment Congress realizado en la ciudad de Bogotá. Este es sin duda alguna el evento de inversión del sector hotelero más importante de Suramérica. Durante el mismo, se realizó contacto con los directivos de las cadenas Radisson, Hyatt y Marriot quienes están realmente interesados en invertir en la ciudad. El Vicepresidente de Radisson ya visitó la ciudad para conocer dos proyectos hoteleros que actualmente están buscando inversión. La agencia seguirá realizando el respectivo seguimiento y acompañamiento a los tres grupos hoteleros.

- **Programa B2B Corea-América Latina – BID:**

La agencia recibió una invitación de parte de la Comisión Interamericana de Inversiones –filial del BID-, para participar en una misión de 17 empresarios Coreanos que vinieron a Colombia para explorar oportunidades de inversión mediante la modalidad de Joint Ventures en sectores como IT, Medio Ambiente, y Manufacturas. En el evento se realizó la presentación promocional de Bucaramanga y Santander, y a su vez, 3 empresarios de la región fueron llevados al evento para participar en la rueda de negocios.

- **Misión España y Portugal – Proexport Colombia:**

Del 9 al 18 de Octubre, Invest in Santander en compañía de Zona Franca Santander participará en la misión de inversión de Proexport Colombia que visitará las ciudades de Lisboa, Madrid, Valencia y Barcelona.

- **Material de promoción:**

Hoy en día la Agencia de Promoción cuenta con su primer Brochure con el que actualmente se está promocionando la región en los diferentes eventos que se han participado. De igual manera ya se está trabajando en todas las herramientas de mercadeo que va a utilizar la Agencia a partir del próximo año, incluyendo una plataforma virtual con la que se pueda mostrar toda la información de la región.

2.2.3 ACTIVIDAD DE LANZAMIENTO OFICIAL DE INVEST IN SANTANDER

Una vez se realicé la constitución legal de la Agencia de Promoción de Inversión – Invest in Santander-, se tiene programado realizar el lanzamiento oficial de la entidad la última semana del mes de Noviembre con la posible participación del Ministro de Comercio, Industria y Turismo, y la presidenta de Proexport Colombia. Lo que se busca con este evento, es que Santander y el país se enteren que la ciudad y el departamento tienen una Agencia de Promoción Regional.

2.3 Desarrollo de la imagen corporativa de la OFAI

Se desarrollo la imagen corporativa de la Oficina de Asuntos Internacionales: el logo, las tarjetas de presentación y se publico las actividades de la OFAI en la página web de la Alcaldía de Bucaramanga.



OFICINA ASUNTOS INTERNACIONALES

3 GLOBALIZACIÓN EMPRESARIAL:

3.1 Misiones empresariales.

3.1.1 Proyecto de la Misión a Miami de Calzado SMOTA.

La importancia económica de la industria del cuero y sus manufacturas a nivel regional radica en la posición de jalonamiento en sectores como la generación del empleo, participación en el PIB nacional y regional y otros factores de tipo social. Bucaramanga logro ocupar el segundo lugar nacional en productos de cuero, después de Bogotá con una generación de 25.000 empleos directos y por cada uno, tres indirectos, en donde el 60% son microempresas, el 30% son pequeñas y solo el 10% son medianas.

En esta industria regional, no se cuenta con la capacitación para estructurar planes de negocios que les permita desarrollar estrategias que los convierta en competitivos para el mercado de los Estados Unidos. Una vez identificada esta necesidad de formación y capacitación se realizó una capacitación por parte de ACICAM, en la cual se llevó a cabo 3 reuniones de asistencia técnica donde se preparó a 15 empresas del sector de calzado sobre las alternativas de logística para incursionar los productos en el mercado norteamericano (proceso de aduanas, almacenamiento, distribución y formas de pago) y se les apoyó conjuntamente con PROEXPORT y la Cámara de Comercio de Bucaramanga para que realizarán contactos y comercializaran sus productos a través de la realización de la misión comercial a Miami para participar en la feria SMOTA versión 2013.

LISTA DE PARTICIPANTES MISIÓN COMERCIAL A MIAMI

	EMPRESA	PARTICIPANTE
1	CALZADO GALILEA	CAROLINA MARTINEZ CABALLERO
2	CALZADO PISADAS	KRISTHY ALEXANDRA LAITON SANTOS
3	CALZADO PARAISO	GERMAN PINZON FLOREZ
4	LA MODA	CARLOS AUGUSTO ANGARITA SANCHEZ
5	B&V	ANA BEATRIZ SALAZAR DE VARGAS
6	MANUFACTURAS SOREY	ALFONSO SOTOMAYOR BUITRAGO
7	DIVONNI	PEDRO ANDRES INFANTE MORENO
8	CALZADO CAVIELY	RICARDO BUITRAGO MORENO
9	CALZADO BRIOSO	HECTOR EDUARDO GONZALEZ BLANCO
10	LE SAZZARI	JACKELINE ACEVEDO HERNANDEZ
11	CALZADO IZZA SERRANO	MARIA ISABEL MANCIPE SERRANO
12	PINK GIRLS	ANA VIRGINIA SOLANO DIAZ
13	ADRIANA ANCHICOQUE	ADRIANA FABIOLA ANCHICOQUE VILLABONA
14	ACQUARELLI	OLGA GISSELLA VILLAMIZAR URIBE
15	CALZADO MANDARINA	LILIA JOHANNA MONTOYA ARDILA

VISITAS MÁS IMPORTANTES

- El jueves 20 de Junio se visitó una empresa Colombiana; llamada **EVACOL**, ubicada en la quinta avenida de Miami, 590 NW 26 ST, Miami Fl 33127, para que se conociera la estrategia de incursión al mercado Estadounidense.
- Se visitaron dos Malls, el International y el Dolphin Mall, con el fin de conocer la exposición de calzado en los outlets, las colecciones expuestas, el número de pares en góndolas.

- El grupo se desplazó al Miami Free Zone, en donde los recibió el consultor de Export Americas Cop; Mario Suarez y Sebastian Echevarría de Proexport. El Miami Free Zone queda ubicado en 2315 NW 107 Ave, Doral Florida 33172. Los empresarios recibieron todas las indicaciones del porque la Zona Franca es tan importante en los negocios internacionales, debido a la experiencia, cercanía con el Aeropuerto Internacional de Miami, es un punto estratégico para las Américas, Europa y Asia; reducción en tarifas de procesamiento de mercancía, ahorro de fletes al consolidar desde Miami, flexibilidad (empaque y ensamble) y eficiencia para el manejo de mercancía.
- La Zona Franca de Miami, es una de las Zonas Libres privadas más grandes de los Estados Unidos, enfocada al mercado mayorista, ofrece espacios y servicios para cada necesidad de los empresarios entrando al mercado EEUU.
- El día 21 de Junio, los empresarios recibieron diferentes capacitaciones y portafolio de servicios de temas como Manual Paypoll, el Centro de apoyo de negocios y logístico de Miami y la importancia de Internet y redes sociales en el mercado de calzado, marroquinería en EE.UU (Cybercis)
- Los empresarios recibieron la visita en el Free Zone del Sr. Fernando Escobar, gerente comercial del Centro Internacional del Comercio, el cual se encuentra ubicado dentro de la zona franca, mencionó los diferentes servicios que ofrece, desarrollo de negocios, promoción comercial y logística de almacenamiento.
- El día 23 de Junio, se realizó el reconocimiento del Miami Convention Center (MACC) se entregaron las escarapelas de todos los empresarios participantes y la ubicación del stand para el montaje de cada empresa.
- Durante los días 23, 24 y 25 de Junio, la Feria Smota, con la participación de las 15 empresas de Bucaramanga, empresas de calzado y marroquinería. El horario de la feria fue desde las 9:00 a las 6:00 pm, excepto el último día, 3:00 p.m

CITAS DE NEGOCIO

Cada una de las empresas recibió visitas en sus stands de diferentes compradores y distribuidores, en promedio los visitaron entre 7 a 10 compradores.

Resultados en Ventas o Negocios durante la Misión.

Según la tabulación de las encuestas, se obtuvieron los siguientes resultados:

EMPRESA	NEG. INMEDIATOS	UNIDADES	NEG. PROYECTADOS	UNIDADES
CALZADO GALILEA	USD 2.500	195	USD -	
CALZADO PISADAS	USD 2.500	100	USD 23.684	1.000
CALZADO PARAISO	USD 4.380	100	USD 10.000	232
LA MODA	USD 4.197	121	USD -	
B&V	USD 3.022	59	USD 51.232	1.000
MANUFACTURAS SOREY	USD -		USD -	
DIVONNI	USD 256	72	USD 30.000	1.000
CALZADO CAVIELY	USD 7.000	200	USD -	
CALZADO BRIOSO	USD -		USD -	
LE SAZZARI	USD -		USD -	
CALZADO IZZA SERRANO	USD 945	27	USD -	
PINK GIRLS	USD -		USD -	
ADRIANA ANCHICOQUE	USD -		USD -	
ACQUARELLI	USD -		USD 20.000	1.000
CALZADO MANDARINA	USD 8.000	500	USD -	
TOTAL	USD 32.800	1.374	USD 134.916	4.232

- **Resultados en ventas o negocios durante la Misión:**

Unidades negociadas: 1.374 pares
 Valor en dólares: 32.800 USD
 Número de empresas: 9
 Promedio por empresa: 3.645 USD

- **Pronóstico de negocios para los próximos 6 meses:**

Unidades negociadas: 4.232 pares
 Valor en dólares: 134.916 USD
 Número de empresas: 5
 Promedio por empresa: 26.983 USD

- **Total Negocios (Inmediatos + Proyectados):**

Unidades negociadas: 5.606 pares
 Valor en dólares: 167.716 USD

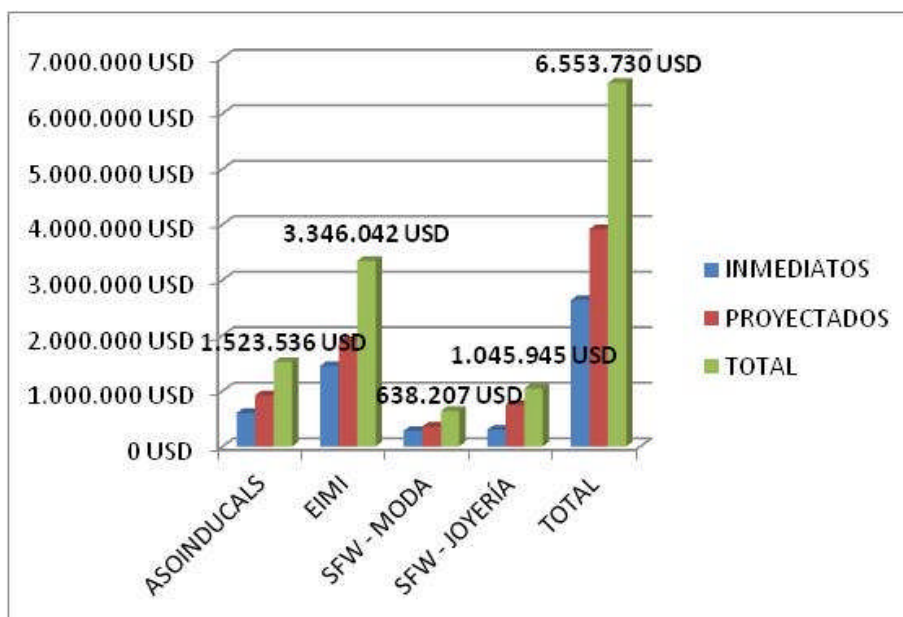
Este proyecto tuvo un valor de CIENTO SESENTA Y CINCO MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y TRES MIL SETECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$165.973.750), de los cuales la Alcaldía de Bucaramanga aportó CINCUENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$55.000.000), PROEXPORT aportó CINCUENTA Y CINCO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$55.500.000), la Cámara de Comercio de Bucaramanga aportó DOCE MILLONES CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE (\$12.487.500) y los empresarios aportaron CUARENTA Y DOS MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$42.986.250).

3.2 Ruedas de negocios.

3.2.1 MODA EXPO 2013.

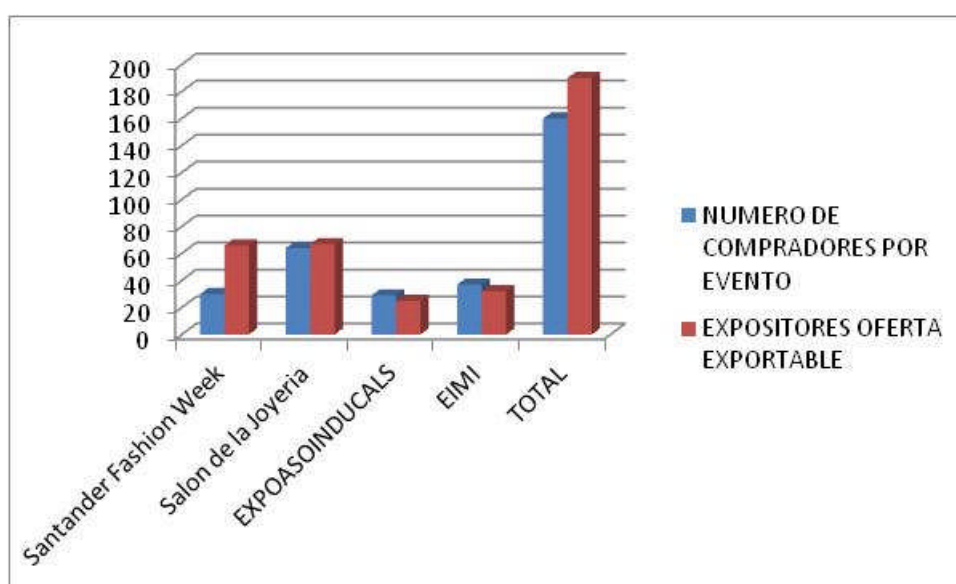
Esta Rueda de Negocios contribuyó al fomento y fortalecimiento empresarial de los sectores de confección, moda, calzado, marroquinería y joyería de Santander. En el total de dicha Rueda de Negocios en este año se obtuvieron **negocios por USD 6,5 millones de dólares** por los cuatro (4) eventos apoyados, de los cuales **USD 2,6 millones de dólares fueron negocios inmediatos** y **USD 3,9 millones de dólares fueron negocios proyectados**.

NEGOCIOS MODA EXPO 2013			
EVENTO	INMEDIATOS	PROYECTADOS	TOTAL
ASOINDUCALS	603.111 USD	920.425 USD	1.523.536 USD
EIMI	1.451.507 USD	1.894.535 USD	3.346.042 USD
SFW - MODA	281.609 USD	356.598 USD	638.207 USD
SFW - JOYERÍA	299.918 USD	746.027 USD	1.045.945 USD
TOTAL	2.636.145 USD	3.917.585 USD	6.553.730 USD



Las cifras de compradores y expositores con capacidad exportable por evento se exponen a continuación:

CIFRAS DE MODA EXPO 2013		
EVENTO	NUMERO DE COMPRADORES POR EVENTO	EXPOSITORES OFERTA EXPORTABLE
Santander Fashion Week	30	66
Salon de la Joyeria	64	67
EXPOASOINDUCALS	29	25
EIMI	37	32
TOTAL	160	190



El proyecto denominado: “**Apoyo a la realización de la rueda de negocios 2013 para el Macrosector prendas de vestir en el municipio de Bucaramanga**” tuvo un valor total del proyecto (valor en letras): total del proyecto: mil sesenta y un millones cien mil pesos (\$1.061.100.000) mcte. Los cuales están soportados de la siguiente forma:

Alcaldía de Bucaramanga: ciento sesenta y un millones cien mil pesos **(\$161.100.000)**

Gobernación de Santander: trescientos sesenta millones de pesos **(\$360.000.000)**

Cámara de comercio de Bucaramanga: trescientos diez millones de pesos **(\$310.000.000)**

Acopi: ciento cincuenta millones de pesos **(\$150.000.000)**

Asoinducals: ochenta millones de pesos **(\$80.000.000)**

3.3 Centro de Asesorías (CAAI).

Durante los meses de abril, mayo y junio, se ha venido trabajando en el **CENTRO DE ASESORIAS EN INFORMACION DE ACTIVIDADES DE DESARROLLO EMPRESARIAL E INTERNACIONALIZACION DE LA ALCALDIA DE BUCARAMANGA – CAAI.**

El CAAI ha venido contactando a las diversas secretarías de la Alcaldía de Bucaramanga y a los organismos e instituciones que realizan eventos en los temas de desarrollo empresarial e internacionalización con el fin de poder construir un calendario de actividades por vía electrónica que tiene los siguientes propósitos:

- Informar a los empresarios y los ciudadanos de la ciudad de Bucaramanga, sobre la oferta de seminarios, foros, capacitaciones, charlas, conversatorios, ferias y en general eventos relacionados con el desarrollo empresarial y la internacionalización y a su vez, recibir bajo el mismo correo, preguntas, quejas y sugerencias, de manera que se pueda conocer la demanda de eventos realizables en la ciudad y brindar información más extensa sobre los mismos siendo unos representantes ante los oferentes.
- Esta herramienta servirá a las entidades encargadas de ofertar los eventos que se generan en la ciudad, para que estos a su vez puedan difundirlos a través de este medio, puedan verificar la existencia de eventos de manera que se evite la duplicidad de esfuerzos y con el procesamiento de la información recibida a través de las preguntas, quejas y sugerencias se podrá brindar información a los oferentes sobre la demanda de eventos de este tipo en la ciudad.

Dicho calendario se ha estado nutriendo en estos meses con la información de diversos eventos, en abril se comunicó la realización de dos conferencias de universidades y una capacitación de la ANDI; en el mes de mayo y junio también se tuvieron varios eventos empresariales como conferencias, foros y un debate con los Alcaldes del área metropolitana entre otros.

Con la ayuda y el soporte prestado por la Oficina Asesora de las TICs y más precisamente el contratista Diego Leonardo Vargas López CPS 187 de 2013, quien es el encargado de la administración y del desarrollo del portal oficial web de la entidad “Alcaldía de Bucaramanga” (www.bucaramanga.gov.co), se ejecutaron las siguientes acciones:

- Inicialmente, se creó una cuenta de correo electrónico en el dominio oficial de la entidad ofai@bucaramanga.gov.co, la cual facilitaba un canal de distribución de la información pero presentaba un inconveniente de registro del dominio en listas negras lo cual presentaba restricciones para el arribo de los correos a los destinatarios. (Se aclara que el registro del dominio Bucaramanga.gov.co obedece a motivos ajenos a la infraestructura y la gestión de los recursos tecnológicos con los que cuenta la entidad ya que el actor que reporta los correos electrónicos como spam, no deseado o de contenido malicioso, es el destinatario final)
- Para superar el anterior inconveniente se creó una cuenta de correo en la plataforma de Outlook la cual permitió utilizar el servicio de calendario y compartirlo con los beneficiarios del programa de la oficina de asuntos internacionales, pero en contravía la plataforma restringe el acceso público a usuarios ajenos a esta plataforma al calendario el cual representa un significativo obstáculo para informar y garantizar el arribo de los datos lo cual es vital para la participación en los eventos.

- Como solución alterna se creó una cuenta en Google, plataforma que es conocida por sus servicios gratuitos y su fácil acceso al calendario a usuarios de múltiples plataformas sin ser necesario identificarse para acceder a la información. Concluido el problema de accesibilidad se encontró la necesidad de notificar a los usuarios de los eventos con intervalos cortos de anterioridad dado que el calendario se alimenta semanalmente para incidir en la asistencia puntual a las actividades planteadas aumentando la efectividad de la gestión.
- Como futura estrategia se ha tomado la iniciativa de implementar las redes sociales e integrarlas aprovechando el auge y efectividad que tienen estas en la actualidad con el fin de ampliar el margen de recursos a disposición para la divulgación de la información generada de la Oficina Asesora de Asuntos Internacionales a sus beneficiarios.

Hoy en día hemos llegado a la conclusión de que el correo de origen que más conviene para la difusión del calendario de actividades a los empresarios de la ciudad de Bucaramanga, es este: caaibucaramanga@gmail.com. Ya podemos decir que estamos a pocos meses de poder prestar un nuevo servicio para los empresarios de la ciudad; estamos gestionando unos últimos detalles, en lo que tiene que ver con el enlace para nuevas plataformas tecnológicas como lo son Facebook y Twitter; estamos incrementando la base de datos de las empresas y estamos alimentando día a día el **CAAI** con todas aquellas entidades que prestan servicio a la comunidad empresarial de Bucaramanga.

4 DISEÑO E INNOVACIÓN COMO ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LA OFERTA DEL MACROSECTOR DE PRENDAS DE VESTIR:

Se actualizó el estudio de oportunidad y conveniencia para la constitución de la Corporación Centro de Diseño e innovación –CENDI.

Si inició estudio con acompañamiento de un asesor jurídico experto en sociedades con miras a definir la figura de participación del municipio en la constitución legal de la corporación.

Se realizó acercamiento con el grupo en investigación en diseño de la Universidad Javeriana de Bogotá con miras a definir proceso de transferencia.

Así mismo, se estructuró una matriz de necesidades de cooperación para el proyecto CENDI y se presentó frente al COMITÉ DEPARTAMENTAL DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL. Dicho proyecto CENDI ya está aprobado por la Agencia Presidencial para la Cooperación Internacional, como uno de los prioritarios de Santander a manejar por el comité frente a los diferentes cooperantes.

Anexos:

CONVERSATORIO CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS (COLOMBO-PANAMEÑA):

El pasado mes de Julio de 2013 se realizó un importante foro- Conversatorio, en el marco del evento de prendas infantiles EIMI patrocinado por la Alcaldía de Bucaramanga y la Oficina de Asuntos Internacionales –OFAI, el cual conto con la participación del Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio e Industrias (COLOMBO – PANAMEÑA), el Doctor Eduardo Nayib Cristo Suarez, el Doctor José Roberto Álvarez Director Regional de Acopi y el Doctor Javier Ribero García Jefe de la Oficina Asesora de Asuntos Internacionales – OFAI del Municipio de Bucaramanga al igual que importantes empresarios del sector Ropa Infantil.

La temática tratada en este conversatorio fue identificar la importancia que tiene para la Ciudad de Bucaramanga establecer relaciones comerciales con la Ciudad de Panamá, debido a sus grandes ventajas arancelarias, ubicación estratégica y bajos costos logísticos de distribución y transporte de Mercancías. De igual manera se hizo énfasis en realizar Misiones Comerciales con empresarios de la Ciudad de Bucaramanga, con el objetivo es establecer contactos comerciales con reconocidos compradores de productos de alto valor agregado como son las prendas de Ropa Infantil que ofrece nuestra región, esto debió a que actualmente el ingreso per cápita en Panamá se encuentra cercano a los USD 15.500, lo que permite tener un buen nivel de vida para los habitantes de este país centroamericano.

LANZAMIENTO DE LA RUEDA DE NEGOCIOS DEL SECTOR SALUD 2013

El pasado mes de Julio de 2013, en las instalaciones de la Alcaldía de Bucaramanga y con el apoyo de la Oficina de Asuntos Internacionales – OFAI, se realizó el lanzamiento de la Rueda de Negocios para el Sector Salud patrocinada por PROPAIS, y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, la cual se llevó a cabo el 1 de Agosto de 2013 en las instalaciones del Hotel Chicamocha. El doctor Alberto Torrenegra de PROPAIS, resaltó la importancia que tiene la ciudad de Bucaramanga y su Área Metropolitana en la prestación de Servicios de Salud, indicando que existen clínicas de muy alto nivel que permiten posicionar a la ciudad como un gran oferente en los servicios de las ciencias médicas. El lanzamiento del evento ferial se realizó en presencia de representantes y empresarios de importantes clínicas, centros de estética y demás establecimientos relacionados con este importante sector. De igual manera el Jefe de la Oficina de Asuntos Internacionales OFAI, extendió el apoyo a este importante evento e invito a los empresarios de la Ciudad a participar y aprovechar estos escenarios comerciales que permiten establecer relaciones y contactos comerciales sólidos y lo más importante sostenibles en el tiempo.