

**PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRIMERA RUEDA
DE NEGOCIOS EN MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO
EMPREENDEDORES UIS**

**NIKOLE DANIELA TORRES GÓMEZ
NORMA AMPARO TARAZONA HERNANDEZ
YEISON ANTONIO AGUDELO HERRERA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2019**

**PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRIMERA RUEDA
DE NEGOCIOS EN MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO
EMPREENDEDORES UIS**

**NIKOLE DANIELA TORRES GÓMEZ
NORMA AMPARO TARAZONA HERNANDEZ
YEISON ANTONIO AGUDELO HERRERA**

**Trabajo de grado para optar el título de
PROFESIONALES EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Directora
CLAUDIA PATRICIA CALDERON LOZANO
Magister en Gerencia de la Innovación y el Conocimiento**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA**

2019

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Dios que sin él nada de esto sería posible, a Olga Rocío Gómez y Rodolfo Alberto Torres mis padres, de ellos heredé su carácter y templanza, a mi abuelita Ana Julia Medina que es la inspiración en mi vida con su cariño y ejemplo me han transformado en una mejor persona ,a Yudy Orduz por creer siempre en mí, a Carlos Andrés Muñoz por ser mi soporte y la persona con la que comparto mi vida, a la profesora Claudia Calderón por apoyarnos de manera incondicional en este proceso, haber aceptado este reto la ejecución de la primera rueda de negocios en el Marco Académico y Científico Emprendedores y el desarrollo de esta tesis.

Nikole Daniela Torres Gómez

En primer lugar a Dios, que estuvo guiándome en este camino y a la Santísima Virgen, que estuvo siempre a mi lado dándome fortaleza como una buena madre. A mí mamá Adela Tarazona por sus enseñanzas y amor incondicional, a mi esposo Edwin García a mis hijos Nayra, Valentina y Camilo por su comprensión y apoyo en todo este tiempo. A la profesora Claudia Patricia Calderón, por su apoyo incondicional en la elaboración de este trabajo. A la Universidad Industrial de Santander, por permitirme crecer personal y profesionalmente.

Norma Amparo Tarazona Hernández

Quiero agradecerles a quienes han influido en este proceso de formación, sin ellos esto no sería posible: A Dios por ser mi refugio en situaciones adversas, a mi mamá Ana Lucia Agudelo por su apoyo incondicional, a la señora Sara Hurtado una mujer incasable, sus consejos han hecho que vea la vida desde la perspectiva del servicio, a la profesora Gloria Figueredo Hurtado quien con sus exigencias ha marcado el devenir de mi vida, al Hotel Dann Carlton por permitir el crecimiento profesional de sus colaboradores y por último, pero no menos importante, a la familia Merchán

Figueredo por haberme acogido en su hogar estos años, gracias a todos por apoyar mis sueños que hoy se están haciendo realidad

Yeison Antonio Agudelo Herrera

Los autores de este proyecto expresan sus agradecimientos a los emprendedores y compradores, quienes depositaron su confianza en nosotros y decidieron ser partícipes de la Primera Rueda de Negocios de la Universidad Industrial de Santander, a los expertos en Ruedas de Negocios, que gracias a sus aportes se pudo ejecutar esta práctica empresarial, a la Ingeniera Margarita Rodríguez Villabona, por creer en nosotros, darnos el aval y confiar en cada una de las capacidades de los miembros de este equipo.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	18
CAPITULO I	20
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	20
1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	22
1.2.1 Espacial	22
1.2.3 Conceptual.....	22
1.2.4 Cronológica.....	23
1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	23
OBJETIVOS.....	24
2. OBJETIVOS.....	24
2.1 OBJETIVO GENERAL	24
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	24
3. JUSTIFICACIÓN.....	25
4. MARCO DE REFERENCIA.....	26
4.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	26
4.1.1 Seminario de Investigación para el Análisis de Ferias de Emprendimiento de Carácter Internacional Realizadas por Instituciones Universitarias Públicas de los países de Chile, España y Colombia (2017).	27
4.1.2 Perfil Emprendedor de los Estudiantes de VI nivel del Programa Tecnología Empresarial Participantes en el Evento Académico y Científico Emprendedores del IPRED UIS (2017).....	29
4.1.3 Evaluación de la Creación de Empresas en el IPRED de la Universidad Industrial de Santander (2015).....	31
4.1.4 Divulgación del Sitio Web Emprendedores y Dinamización del Módulo de Ideas Emprendedoras (2013).	33
4.2 MARCO CONCEPTUAL	34
4.2.1 Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia IPRED.....	34
4.2.1.1 Misión.....	35

4.2.1.2 Visión.	35
4.2.1.3 Programas académicos del IPRED.....	36
4.2.1.4 Evento Académico y Científico Emprendedores.	38
4.2.1.5 Rueda de Negocios.	38
4.2.1.6 Definición de términos técnicos.	41
4.3 MARCO LEGAL	44
CAPITULO II	47
5. IDENTIFICACIÓN DE LOS PARTICIPANTES EN RUEDA DE NEGOCIOS	47
5.1 DISEÑO METODOLÓGICO.....	47
5.1.1 Tipo de Estudio.	47
5.1.2 Métodos de Investigación.	47
5.2 POBLACIÓN	48
5.2.1 Tamaño de la Muestra.	48
5.2.2 Fuentes y Técnicas para la Recolección de la Información.	48
5.2.3 Estrategias para atraer a los Emprendedores y a los Compradores.....	49
5.2.4 Procedimiento y Análisis de la Información.....	50
CAPITULO III	51
6. ESTRUCTURA LOGÍSTICA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS.....	51
6.1 ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN POR POBLACIÓN	51
6.1.1 Organizadores de rueda de negocios.	51
6.1.1.1 Lineamientos Esenciales.	53
6.1.1.2 Organización y Logística.....	54
6.1.1.3 Recomendaciones y apreciaciones para la organización de la Rueda de Negocios.....	56
6.1.2 Selección de Emprendedores.	57
6.1.2.1 Caracterización de los emprendimientos seleccionados.	60
6.1.3 Selección de Compradores.....	67
CAPITULO IV.....	75

7. ELEMENTOS A TENER EN CUENTA PARA LA REALIZACIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS.....	75
7.1 UN OBJETIVO CLARO.....	75
7.2 CONVOCATORIA.....	75
8. PROTOCOLO PARA LA PRIMERA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES UIS	77
CAPITULO V.....	79
9. EJECUCIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS	79
CAPITULO VI.....	99
10. SISTEMATIZACIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS	99
10.1 EFECTIVIDAD DE LAS CITAS	99
10.3 RESULTADOS DE ENCUESTA DE SATISFACCIÓN EMPRENDEDORES Y COMPRADORES	104
11. CONCLUSIONES	108
12. RECOMENDACIONES.....	110
BIBLIOGRAFIA.....	112
ANEXOS.....	114

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Emprendimientos seleccionados para la rueda de negocios.....	59
Tabla 2: Compradores para la Primera Rueda de Negocio en marco del evento Emprendedores UIS	73
Tabla 3: Protocolo de la primera rueda de negocios en marco del evento Emprendedores	78
Tabla 4: Cronograma de la Rueda de Negocios.....	76
Tabla 5: Emprendedores participantes al evento.....	78
Tabla 6: Compradores participantes	82
Tabla 7: Relación de las agendas creadas para la rueda de negocios	83
Tabla 8: Efectividad de las citas programadas	99

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1 : Línea de tiempo.....	26
Gráfica 2: Sexo de los emprendedores.....	60
Gráfica 3: Ubicación del emprendimiento	61
Gráfica 4: tiempo de creación del emprendimiento	62
Gráfica 5: Capacidad productiva del emprendimiento	63
Gráfica 6: Vinculo del emprendedor para con la UIS	63
Gráfica 7: Sector económico al que pertenece	64
Gráfica 8: Participación en ruedas de negocios.....	65
Gráfica 9: Expectativas frente a la rueda de negocios.....	66
Gráfica 10: sector económico al que pertenece el emprendimiento	69
Gráfica 11: Participación en ruedas de negocios.....	70
Gráfica 12: Interés por participar en una rueda de negocios	71
Gráfica 13: Expectativas frente a la rueda de negocios.....	72
Gráfica 14: Conocimiento de otras empresas interesadas en participar	73
Gráfica 15: ¿Qué Fue lo que más le gustó del evento?	105
Gráfica 16 ¿Qué cree que podría mejorar del evento?	106
Gráfica 17: ¿Considera que los elementos de tiempo y espacio y el trabajo de los organizadores fue acertado?.....	107
Gráfica 18: ¿Siente que el evento cumplió sus expectativas?	107

INDICE DE ANEXOS

(Ver anexos adjuntos en el CD y pueden visualizarse en la base de datos de la biblioteca UIS)

Pág.

ANEXO A. FORMATO DE ENTREVISTA A ORGANIZADORES DE RUEDAS DE NEGOCIOS.....	114
ANEXO B. CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LOS ENTREVISTADOS	115
ANEXO C. FORMATO DE CUESTIONARIO A LOS EMPRENDEDORES	116
ANEXO D. CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LOS EMPRENDEDORES ...	122
ANEXO E. FORMATO DE CUESTIONARIO PARA LOS COMPRADORES	123
ANEXO F. CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LOS COMPRADORES	125
ANEXO G. FORMATO DE ENCUESTA DE SATISFACCIÓN.....	126

RESUMEN

TITULO: PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRIMERA RUEDA DE NEGOCIOS EN MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES UIS*.

AUTORES: NORMA AMPARO TARAZONA HERNANDEZ
NIKOLE DANIELA TORRES GOMEZ
YEISON ANTONIO AGUDELO HERRERA**

PALABRAS CLAVES:

Rueda de negocios, emprendedores, compradores, organizadores, práctica empresarial, estrategias.

DESCRIPCIÓN:

Este trabajo se hizo con el objetivo de realizar la primera Rueda de Negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores de la Universidad Industrial de Santander, con el propósito de darle un giro al Evento Emprendedores y que se destaque en la región. Apoyar los emprendimientos que se han gestado en la universidad y que han expuesto sus ideas de negocio en los eventos emprendedores.

A través de esta primera rueda de negocios, quisimos dinamizar el evento, y que sea referente para futuros eventos emprendedores, que contribuyan a impulsar los emprendimientos de los estudiantes de la Universidad Industrial de Santander.

Esta práctica se realizó bajo una metodología de tipo de estudio descriptivo, teniendo como métodos de investigación, la observación, análisis y síntesis, además de contar con la aplicación de entrevistas y cuestionarios como instrumentos de recolección de información, en donde la población dividida en organizadores de rueda de negocios, compradores y emprendedores suministraron la información y los elementos fundamentales para llevar a cabo la primera rueda de negocios realizada en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores de la UIS.

En materia de resultados, el evento tuvo gran acogida, los emprendedores lograron una interacción con importantes compradores y contactos que le permitieron exponer sus productos e incrementar sus ventas y los compradores tuvieron la posibilidad de conocer las propuestas de emprendimiento que se están desarrollando en la UIS y generar alianzas comerciales.

* Trabajo de grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial. Directora: CLAUDIA PATRICIA CALDERON LOZANO, Magister en Gerencia de la Innovación y el Conocimiento

ABSTRACT

TITLE: BUSINESS PRACTICE FOR THE REALIZATION OF A BUSINESS ROUNDTABLE IN FRAMEWORK OF THE ACADEMIC EVENT AND SCIENTIFIC ENTREPRENEURS*

AUTHORS: NORMA AMPARO TARAZONA HERNANDEZ
NIKOLE DANIELA TORRES GOMEZ
YEISON ANTONIO AGUDELO HERRERA**

KEYWORDS: Business Roundtable, entrepreneurs, buyers, organizers, business practice, strategies.

DESCRIPTION:

This project was done with the main objective of carrying out the first business conference under the frame of the Academic and Scientific Event Entrepreneurs of the Universidad Industrial de Santander, within the purpose of a positive change and to stand out entrepreneurs through the region. Furthermore, to support enterprise projects born at the University that has exposed their business ideas during the entrepreneurs' event.

During this first business conference we wanted to boost the event in order to make it a reference to future entrepreneurs' events that support the development of students' ventures at UIS.

This practice was done under a descriptive methodology of study, using observation, analysis and synthesis as main research methods, also some instruments to collect information were carried out as interviews and questionnaires, in which people were divided by organizers of the business conference, costumers and entrepreneurs. This people provided enough information and vital elements that allowed the first business conference development under the frame of the Academic and Scientific Event Entrepreneurs at UIS.

As main results, the event had a good acceptance, the entrepreneurs went into interaction with important costumers and contacts that allowed them to exposed their products and increase their sells. Purchasers had the possibility to get closer with new commercial proposals that are being developed at UIS. Finally, both costumers and entrepreneurs created new commercial relations that benefit both sides.

* Trabajo de grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial. Directora: CLAUDIA PATRICIA CALDERON LOZANO, Magister en Gerencia de la Innovación y el Conocimiento

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento se ha convertido en la clave del desarrollo económico de Santander. La capacidad de innovación de los santandereanos para generar nuevas propuestas en la presentación de productos y servicios en la región ha crecido considerablemente en los últimos años. “En el 2017 se establecieron 1.818 nuevos negocios, excluyendo la provincia de Soto en donde se encuentra la capital santandereana, para un crecimiento de 14,9% frente al 2016. El número de compañías representó el 12,3% del total de matrículas recibidas por la Cámara, aportando un valor aproximado a los 14 mil millones de pesos en activos”.¹ En este sentido, es viable la importancia de generar espacios en los cuales se hagan visibles los proyectos de emprendimiento que se están gestando desde los espacios de la Universidad Industrial de Santander, se puede reconocer un escenario no solo de apoyo en la capacidad para desarrollar la cultura del emprendimiento, sino también de intercambio de conocimiento en donde se presenten o se exponga las propuestas innovadoras que se están gestando sino la oportunidad de generar alianzas comerciales y poder consolidarse como nuevas empresas.

El presente trabajo es el resultado de una práctica empresarial que buscó responder desde la academia a la oportunidad de crear por primera vez una rueda de negocios en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS, buscando generar un espacio idóneo para el desarrollo de relaciones asociativas y/o alianzas estratégicas entre diferentes empresas, con el fin de que los emprendimientos ingresen a las dinámicas de integración comercial a nivel local y regional.

El contenido de este trabajo de grado está dividido en 6 capítulos, el primer capítulo aborda desde el planteamiento del problema, los objetivos, el marco de referencia el cual incluye los antecedentes, el marco conceptual que incluye la definición de las ruedas de negocios y una variedad de términos técnicos para su elaboración y

¹ CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA. Emprendimiento en el 2017 [en línea] disponible e en: <https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/informes%20actualidad%20provincias/Emprendimiento%20en%20provincias%20Santander%202017.pdf>.

el marco legal sobre las ruedas de negocios. Seguido del Capítulo II , el cual presenta el proceso para la selección de los participantes en rueda de negocios, incluye el diseño metodológico, tamaño de la muestra y la población, en el Capítulo III se presenta la estructura logística para la realización de una rueda de negocios con el análisis de los instrumentos de recolección de información aplicados, los cuales fueron: entrevista y cuestionario, el Capítulo IV evidencia los elementos a tener en cuenta para la realización de la rueda de negocios descritos en el protocolo para la realización de la primera rueda de negocios en Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores IPRED UIS, el Capítulo V presenta la ejecución de la rueda de negocios, finalmente el Capítulo VI contienen la sistematización de la rueda de negocios y la presentación de los resultados y conclusiones de la práctica empresarial.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la Universidad Industrial de Santander para el año de 1996, se creó un evento llamado “Muestras Empresariales” como una oportunidad para que los estudiantes de los Programas de Tecnología Empresarial y Gestión Empresarial expusieran sus microempresas, este evento tuvo una duración de 2 días y se llevó a cabo en las instalaciones de la universidad².

Posteriormente, el evento se empezó a realizar de manera anual y los espacios, se fueron diversificando, logrando una gran acogida por la población universitaria y contando con la participación de personas con experticia en temas empresariales como invitados especiales al mismo.

En el año 2000, el evento pasó de “Muestras Empresariales” a llamarse EXPOINSED-UIS, trayendo consigo diferentes cambios en relación con el sitio de la realización del evento y a sus participantes, permitiendo la contribución de estudiantes de otros programas ofrecidos en modalidad a distancia de la UIS.³

Durante los siguiente tres años, no se realizó el evento por diferentes temas logísticos, no obstante regresó con más fuerza en el año 2004, dando lugar a EMPRENDEDORES, con la nueva insignia del evento, este de “carácter académico y científico, Gestando Iniciativas Empresariales” con la participación exclusiva de los estudiantes de VI nivel del Programa Tecnología Empresarial que cursan la asignatura Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión o Plan Emprendedor en cualquiera de las sedes o centros de atención (CAE) en los cuales se ofrece el programa de Tecnología Empresarial”⁴. En este evento se presentaron las propuestas de los estudiantes y el desarrollo de diferentes actividades

² Evento Académico y Científico Emprendedores. [en línea] Reseña Histórica. Disponible en: <http://ead.uis.edu.co/emprendedores/index.php/resena-historica> .p.3. [consultado 2018,01,abril]

³ Ibid., p.4.

⁴ Ibid., p.5.

académicas, como conferencias, talleres, charlas y foros pensados para propiciar la interacción, no solo con la comunidad universitaria, sino con la población externa a la misma, en marco de la promoción de la cultura Emprendedora en la UIS.

En el año 2013 el Evento se formalizó con la participación de los demás Programas del IPRED, convirtiendo el Evento Emprendedores en un Evento Institucional.

En los años posteriores, es decir, 2014 y 2015, se invitó a los estudiantes de programas presenciales apoyados por el Programa de Emprendimiento de la Universidad, a participar como expositores presentando los proyectos, que habían recibido recursos del Fondo Emprender, ampliando así la cobertura a la exposición de las ideas de los estudiantes de la UIS⁵

En el año 2016, El Evento Académico y Científico Emprendedores se realizó en frente del Auditorio Luis A Calvo, extendió su duración a tres días y creó una nueva categoría abierta, donde amplió la participación a estudiantes, egresados, profesores y administrativos de la Universidad, que tenían proyectos de emprendimiento para que validaran sus propuestas de valor y tuvieran sus primeras experiencias comerciales.

El Evento Académico y Científico EMPRENDEDORES ha tenido un gran recorrido histórico, en el cual se han dado grandes cambios sustanciales y de forma con el fin de ir mejorándolo, el propósito actual del evento es “promover el desarrollo de habilidades empresariales para el mejoramiento y la creación de empresas, esto se evidencia en los espacios extracurriculares, que semestralmente se desarrollan y que tienen como objetivo compartir con la comunidad el emprendimiento de la comunidad UIS, materializado en un importante número de iniciativas empresariales”⁶

⁵ HERNANDEZ QUINTERO, Diana y MUÑOZ VARGAS, Paula. Evaluación de la creación de empresas en el IPRED de la Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga, 2015,76p. Universidad Industrial de Santander. Facultad de ingenierías físico-mecánicas.

⁶ Evento Académico y Científico Emprendedores. Op.cit., p.1.

Los autores del proyecto consideran que, pese a que el Evento EMPRENDEDORES brinda la oportunidad de exponer ideas innovadoras para la materialización de empresas, y se ha posicionado como el evento de emprendimiento más grande de la UIS, aún deben incorporarse elementos que lo fortalezcan, haciendo necesario repensar cómo darle un giro al mismo en términos de planeación y generación de nuevas propuestas a nivel estratégico que logren posicionarlo como un evento relevante en la región.

1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Espacial .Esta práctica empresarial se llevó a cabo en la Universidad Industrial de Santander, en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores en la Sede Bucaramanga.

1.2.3 Conceptual. Esta práctica empresarial, permitió llevar a cabo una Rueda de Negocios, con el fin de establecer alianzas estratégicas, entre los emprendedores de la Universidad Industrial de Santander y los empresarios invitados.

Rueda de Negocios: es un mecanismo mercantil de reuniones planificadas y predeterminadas, que reúne oferta y demanda, a quienes ofrecen productos y servicios, y a quienes quieren de esos productos o servicios es un ambiente propicio para establecer negocios comerciales a mediano y largo plazo.

Práctica Empresarial: La práctica empresarial es una actividad académica que consiste en la aplicación de los conocimientos teóricos prácticos adquiridos durante el desarrollo curricular y de las competencias adquiridas por los estudiantes en cada uno de los programas académicos, y pretende ponerlo en contacto con el entorno laboral.⁷

⁷ En [línea] disponible en : <https://www.poli.edu.co/sites/default/files/reglamentopracticasesempresariales.pdf> [consultado 2019,3;marzo]

1.2.4 Cronológica. La práctica empresarial se desarrolló en tres fases: planeación del evento, ejecución del evento y la redacción del documento final. En un periodo de 24 meses.

2017 – 2: Definición del tema de trabajo de grado

2018 – 1: Elaboración de anteproyecto

2018 - 2: Búsqueda de información para la realización de la rueda de negocios

2019 – 1: Ejecución de la Rueda de Negocios y construcción del documento final

1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

A partir de lo anteriormente expuesto, se presentan las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Qué nuevas propuestas se pueden formular para posicionar el Evento Académico y Científico Emprendedores a nivel regional?
- ¿Cuáles son las herramientas y elementos que pueden potencializar el crecimiento de los proyectos emprendedores que se presentan en el Evento Académico y Científico Emprendedores de la UIS?
- ¿Cómo lograr una mayor interacción entre emprendedores, empresarios, y microempresarios de la región?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar una Rueda de Negocios, como práctica empresarial en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores del IPRED-UIS, que permita posicionar el evento en la región.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los elementos que se deben tener en cuenta para la realización de una rueda de negocios, a partir del método de investigación observación no participante.
- Identificar la estructura logística, para la realización de una rueda de negocios, a través de entrevistas con expertos organizadores de este tipo de eventos en la región.
- Definir la organización y la logística para la realización de la rueda de negocios en el Marco del evento Académico Científico Emprendedores, de la Universidad Industrial de Santander.
- Ejecutar la rueda de negocios en el Marco del Evento Emprendedores.
- Elaborar el informe con la sistematización de las actividades realizadas en la rueda de negocios.
- Presentar a la coordinación del Programa las conclusiones y recomendaciones.

3. JUSTIFICACIÓN

El principal propósito de la práctica empresarial es dinamizar el Evento Académico y Científico Emprendedores a través de una rueda de negocios que destaque el evento en la región, propiciando relaciones comerciales entre los emprendedores de la UIS y el sector productivo.

Para efectos del desarrollo de esta práctica empresarial, se entendió por rueda de negocios:

Un mecanismo que permite el encuentro entre emprendedores, empresarios, inversores e instituciones que buscan lograr acuerdos para abrir oportunidades de compra o venta de servicios, productos o procesos. En las ruedas de negocios los participantes acuerdan reuniones no solo para realizar transacciones, sino para crear alianzas o intercambiar conocimiento en torno a proyectos específicos⁸.

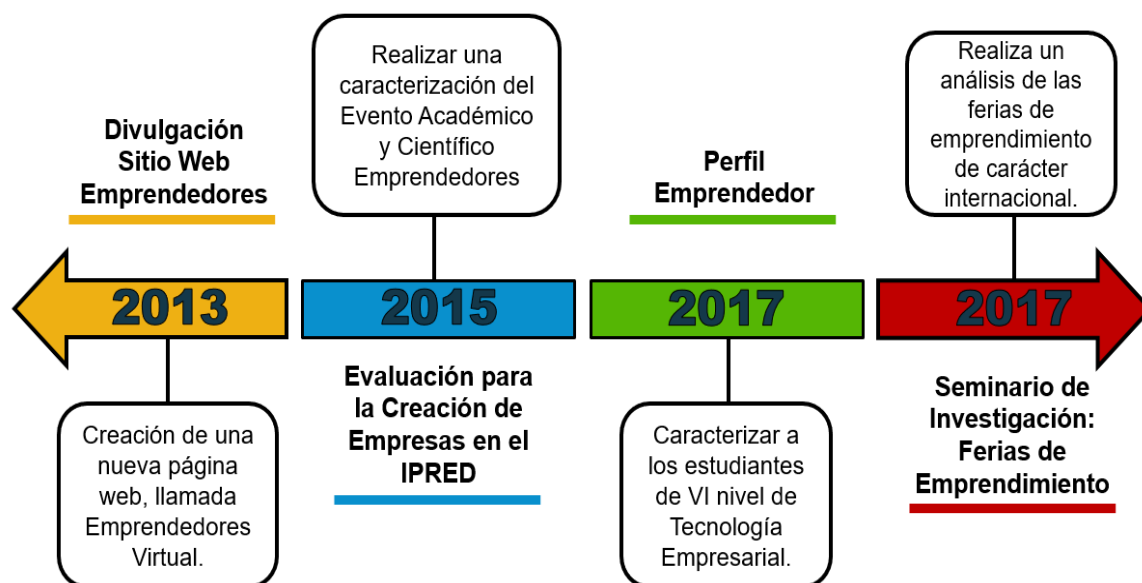
A través de un proceso de inscripción, selección, identificación de empresarios y organización de las citas de negocios se logró que los emprendedores, se reunieran con potenciales clientes para ofrecer sus productos y servicios, identificando de forma rápida y precisa el perfil de sus posibles compradores, para facilitar las relaciones comerciales y/o futuras alianzas que permita potenciar los negocios de los emprendedores de la UIS, de esta forma el Evento Académico y Científico Emprendedores se posicionará regionalmente como un espacio de interacción, cooperación y desarrollo de nuevos negocios.

Además, permitió a los realizadores del proyecto la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la formación en el Programa, demostrando la capacidad de gestión y potenciando las habilidades blandas en los futuros profesionales.

⁸ HERNANDEZ QUINTERO, Diana y MUÑOZ VARGAS, Paula. Op.cit.,p.54-55.

4. MARCO DE REFERENCIA

Gráfica 1 : Línea de tiempo



4.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Una vez consultada la base de datos de trabajos de grado de la Biblioteca Central de la Universidad Industrial de Santander se evidencia que la Coordinación de los Programas de Tecnología Empresarial y Gestión Empresarial ha estado comprometida con el fortalecimiento del Evento Académico y Científico Emprendedores, esto se corrobora con el apoyo brindado para la realización de siete trabajos de grado en los últimos ocho años.

A continuación, se presenta una síntesis de los trabajos de grado realizados en los últimos cinco años, destacando los aportes al Evento.

4.1.1 Seminario de Investigación para el Análisis de Ferias de Emprendimiento de Carácter Internacional Realizadas por Instituciones Universitarias Públicas de los países de Chile, España y Colombia (2017).

Autores

Elizabeth Álvarez Santos

Deicy Johanna Vargas Méndez

Maribel Pineda León

Mayerli Constanza Gil Tamayo

Directora

Ana Carmenza Buitrago Sanabria

Alcance y Objetivos

Desarrollar un seminario de investigación para el análisis de ferias de emprendimiento de carácter internacional realizadas por instituciones universitarias públicas de los países de Chile, España y Colombia por medio de una discusión crítica, propositiva y argumentativa.

Este proyecto permitió recopilar e identificar las estrategias para entregar unos planteamientos para la organización de futuras versiones del Evento Académico y Científico Emprendedores.

Principales Aportes

De las estrategias halladas en las diferentes ferias de emprendimiento de los países Chile, España y Colombia se puede establecer que la gran mayoría realiza actividades durante todo el semestre lectivo con el propósito de incentivar el emprendimiento en los estudiantes, empresarios y comunidad en general.

Los planteamientos previos orientados a la realización del evento son de gran importancia ya que hacen partícipes a diferentes organizaciones.

Conclusiones

- Las ferias son de gran importancia para el fortalecimiento del emprendimiento. Puesto que aportan conocimiento y posibles oportunidades para aquellos que hacen partes de las ferias tanto expositores como visitantes.
- En Chile, España y Colombia se identifica una fuerte tendencia en la realización de eventos de emprendimiento para lo cual el gobierno en cada país ha establecido una normatividad que impulsa la generación emprendimiento en la sociedad.
- Según la investigación realizada, en los países se identifica que no todas las ferias de emprendimiento son de talla internacional debido a que el propósito de la realización de estas es el impulso y mejora de la economía de la región o el país.
- Se puede concluir que las ferias de emprendimiento que son de talla internacional cuentan con la participación de conferencistas y expositores extranjeros.
- Con la realización de ferias de emprendimiento internacionales se obtiene un intercambio intercultural, trayendo consigo una experiencia en la que implica crecimiento y cambios en distintos aspectos, ya sea en lo personal, en términos de valores y habilidades.

- Las instituciones realizan eventos no sólo ferias sino además otros afines como muestras, exposiciones, conferencia, foros etc. Para contribuir a generar emprendimiento en los estudiantes.
- La diversidad de actividades realizadas en las ferias tiene un papel muy importante logrando que estas sean de interés para el público.
- La feria es el resultado de un conjunto de acciones para el emprendimiento.
- Las ferias son un motor para generar emprendimiento en los estudiantes, logrando fomentar la innovación y creatividad generando beneficios a la región y país en general.
- En las universidades privadas se realizan ferias de emprendimiento, pero la investigación realizada solo se enfocó en las universidades públicas dado el caso que la universidad Industrial de Santander es de carácter público y es allí donde se pretende establecer los planteamientos establecidos para eventos de emprendimiento.⁹

4.1.2 Perfil Emprendedor de los Estudiantes de VI nivel del Programa Tecnología Empresarial Participantes en el Evento Académico y Científico Emprendedores del IPRED UIS (2017).

Autores

María Isabel Velandia

Oscar Manuel Rodríguez Archila.

⁹. ALVAREZ Elizabeth, VARGAS Deicy Johanna, PINEDA Maribel, GIL Mayerli Constanza. Seminario de Investigación para el Análisis de Ferias de Emprendimiento de Carácter Internacional Realizadas por Instituciones Universitarias Públicas de los países de Chile, España y Colombia. Trabajo de Grado para optar el título de Profesional en Gestión Empresarial. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander. 2017. Págs. 43,121 y 126

Directora

Luz Helena Villamizar Cáceres

Alcance y Objetivo

Caracterizar a los estudiantes de VI nivel, de Tecnología Empresarial participantes en el Evento Académico y Científico Emprendedores.

Principales Aportes

Se recomienda revisar y/o reconsiderar el marco logístico y académico del Evento Académico y Científico Emprendedores, de forma que su esencia sea brindar una oportunidad y un escenario al futuro egresado, para dar a conocer su idea emprendedora e interactuar y contactarse con empresarios expertos, especialistas e inversionistas que le motiven, asesoren e interpelen respecto a la idea que expone, esto incluye una mayor divulgación a nivel local y regional y un seguimiento más intensivo tanto a los estudiantes graduados del programa de Tecnología Empresarial del IPRED -UIS como a los proyectos presentados en el evento.

Se identifica y analiza las características y aptitudes emprendedoras, así como la motivación hacia el emprendimiento de los estudiantes de VI nivel de programa Tecnología

Conclusiones

- Los estudiantes se sienten motivados a participar en el Evento Académico y Científico Emprendedores, porque allí tienen las posibilidades de dar a conocer su idea emprendedora y tener una oportunidad de negocio, un porcentaje representativo planean crear empresa y así poner en práctica lo aprendido en su carrera, sin embargo, algunos estudiantes acuden al evento solo por cumplir requisitos académicos para poder obtener su título como Tecnólogos Empresariales.

- Aunque las ideas expuestas abarcan diversos sectores económicos y representan la solución de diversas necesidades en el mercado, se identificó la existencia de dificultades y obstáculos que se convierten en barreras y no permiten la materialización de estas ideas, estas barreras están relacionadas principalmente con falta de recursos económicos para emprender, falta experiencia, falta de tiempo y temor al fracaso.
- De acuerdo con la caracterización obtenida se elaboró un perfil emprendedor de los estudiantes, se les definió como unas personas apasionadas, constantes, perseverantes, valientes y visionarios, disciplinarios y con capacidad de aprender y trabajar en equipo, cuyas principales motivaciones para emprender son las de lograr independencia económica, generar empleo, buscar otras fuentes de ingreso e impulsar un proyecto innovador.
- Se puede afirmar que los estudiantes objeto de estudio, tienen un alto nivel de motivación al logro y poseen cualidades propias del individuo emprendedor, según criterios expuestos por Davis McClellan.
- La universidad puede seguir aportando a fortalecer aspectos como la autoestima y la determinación, en aras de lograr un perfil emprendedor más sólido que impacte radical y positivamente la sociedad y el mundo entero.¹⁰

4.1.3 Evaluación de la Creación de Empresas en el IPRED de la Universidad Industrial de Santander (2015).

Autores

Diana Rocío Hernández Quintero

Paula Patricia Muñoz Vargas.

¹⁰ . VELANDIA María, RODRÍGUEZ Oscar. Perfil Emprendedor de los Estudiantes de VI nivel del Programa Tecnología Empresarial Participantes en el Evento Académico y Científico Emprendedores del IPRED UIS. Trabajo de Grado para optar el título de Profesional en Gestión Empresarial. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander 2017. Págs. 14,19,64.

Directora

Aura Cecilia Pedraza Avella

Alcance y objetivo relacionado con el Evento Emprendedores

Realizar una caracterización del Evento Académico y Científico Emprendedores.

Principales Aportes

El Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia realiza semestralmente el Evento Académico y Científico Emprendedores, en el cual convergen las propuestas académicas elaboradas por los estudiantes, mediante los planes de negocio formulados a partir de la identificación de oportunidades de negocio, de las inquietudes, necesidades y experiencias de empresarios y comunidad en general. Con este evento se establecen vínculos y se propicia la interacción con instituciones nacionales, personalidades, empresas visitantes, así como el público en general.¹¹

El evento se ha realizado en Bucaramanga, Barrancabermeja, Barbosa y Socorro.

Conclusiones

- La percepción de los egresados sobre el Evento Emprendedores es positiva con respecto a la logística, sin embargo, opinan que debe ser menos académico y que debe mejorar en varios aspectos que le permitan convertirse en mecanismo de apoyo al emprendimiento institucional.¹²

¹¹ Presentación del Evento Académico y Científico Emprendedores. Coordinación del Programa de Tecnología Empresarial ,2015

¹²HERNANDEZ Diana, MUÑOZ Paula. Evaluación de la Creación de Empresas en el IPRED de la Universidad Industrial de Santander. Trabajo de grado, para optar el título de Ingeniero Industrial Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander 2015. Págs. 25, 71, 127-128.

- El Evento está alejado de lo que debe ser un concurso, pues carece de incentivos económicos considerables y del apoyo de entidades gubernamentales y privadas.

4.1.4 Divulgación del Sitio Web Emprendedores y Dinamización del Módulo de Ideas Emprendedoras (2013).

Autores

Bety Sofia Cáceres Manrique

Nancy Sarmiento Ochoa

Directora

Martha Isabel Hernández

Alcance y objetivo relacionado con el Evento Emprendedores

Este proyecto propuso dinamizar el módulo “Ideas Emprendedoras” del sitio web Emprendedores, mediante la publicación de todas las ideas o planes de negocio participantes de cada evento académico científico Emprendedores y el de generar estrategias que permitan la divulgación de este sitio no solo a nivel institucional, sino local, regional y nacional.

Principales Aportes

El programa de Tecnología Empresarial del IPRED-UIS a través de este trabajo de Grado logró diseñar y crear una nueva página web denominada Emprendedores Virtual, en donde se incluyen los planes de negocio de los estudiantes de VI nivel aprovechando las tecnologías de la información y la comunicación, con el objetivo de promover el emprendimiento y establecer un punto de encuentro entre los emprendedores, la comunidad en general, inversionistas, estudiantes entre otros.

Conclusiones

- Con la dinamización del sitio web se logró dar vida a este sitio y convertirlo en una página de referencia para apoyo al emprendimiento naciente y la innovación, teniendo en cuenta que los emprendedores se preocuparan por presentar su idea de la mejor manera.
- Se propusieron estrategias de promoción y divulgación de sitio con el fin de darlo a conocer a la comunidad interna y externa, aprovechando la tendencia de uso de los canales que ofrece la tecnología de la comunicación información como redes sociales páginas institucionales y correos electrónicos.¹³

4.2 MARCO CONCEPTUAL

4.2.1 Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia IPRED. En su propósito de proyección territorial, la UIS desde el año de 1977 a través de diferentes disposiciones internas estructura su accionar en la región a través del Instituto de Educación a Distancia y la Dirección General de Regionalización. Hoy conocido como Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia IPRED.

El IPRED hace presencia en los departamentos de Santander y Cesar, y su oferta de programas académicos va desde el nivel técnico hasta el nivel profesional en modalidad distancia y virtual.¹⁴

¹³ CACERES Bety, SARMIENTO Nancy. Divulgación del Sitio Web Emprendedores y Dinamización del Módulo de Ideas Emprendedoras. Trabajo de Grado para obtener el título de Profesional en Gestión Empresarial. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander 2013. Pags. 14, 27, 82.

¹⁴ HERNANDEZ QUINTERO, Diana y MUNOZ VARGAS, Paula. Evaluación de la creación de empresas en el IPRED. De la Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga. 2015. 60.P. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ingenierías Físico-mecánicas

4.2.1.1 Misión. El Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia es la unidad académica – administrativa de la Universidad Industrial de Santander responsable de fortalecer la acción de la Universidad en las regiones, mediante el cumplimiento de sus funciones de formación, investigación y extensión.

Promueve el desarrollo regional mediante la integración de los sectores sociales en la formulación e implementación de programas académicos de pregrado, posgrado y proyectos con identidad regional y perspectiva internacional.¹⁵

En su quehacer prevalece la formación integral de personas capaces de pensar y actuar universalmente, con visión futurista, participativa, crítica, dispuesta al emprendimiento y orientada a la construcción colectiva.

Sustenta su trabajo en la calidad humana de la comunidad universitaria, la efectividad de sus procesos administrativos, la innovación pedagógica y la incorporación significativa de la tecnología de la información y la comunicación.¹⁶

4.2.1.2 Visión. En el 2018 el Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia será el ente articulador de las acciones misionales de la UIS en las comunidades regionales en donde tenga presencia con sus programas y proyectos. La UIS será reconocida como un actor fundamental del desarrollo local, gracias al liderazgo del Instituto en acciones conducentes a la integración de un mayor número de habitantes y entidades en procesos de formación y articulación académica de alto nivel, en actividades de protección y conservación de los patrimonios naturales y culturales, y en el desarrollo de propuestas de investigación y extensión como aportes significativos a la solución de las necesidades y aspiraciones específicas de la comunidad.¹⁷

¹⁵ Ibid., p.2.

¹⁶ Ibid., p.3

¹⁷ Ibid., p.4.

El Instituto contará con una eficiente y moderna infraestructura física y tecnológica, que le permitirá responder con proyección nacional e internacional a los compromisos misionales, convirtiéndose en un nodo de la actividad cultural y académica de la región.’¹⁸

4.2.1.3 Programas académicos del IPRED

Tabla 1 programas académicos del IPRED en modalidades distancia y virtual

Programas técnicos	
- Técnico profesional en producción agropecuaria	
Programas tecnológicos	Programas profesionales
- Tecnología empresarial - Tecnología agroindustrial - Tecnología en regencia de farmacia - Tecnología en gestión judicial y criminalística	- Gestión empresarial - Artes plásticas - Producción agroindustrial

Fuente elaboración propia basada en datos del IPRED

Gestión Empresarial: El Programa de Gestión Empresarial adscrito al Instituto de Proyección Regional y educación a Distancia de la Universidad Industrial de Santander fue creado por el acuerdo Número 032 de 1992 del Consejo Superior.’¹⁹

¹⁸ Ibid., p.5.

¹⁹ Ibid., p.6.

Forma profesionales altamente calificados, que impulsen la excelencia empresarial de las organizaciones modernas, con visión internacional y perspectiva nacional; capaces de gerenciar el cambio con enfoque estratégico innovador y garantizar el futuro exitoso de las empresas en entornos cambiantes; crear una cultura empresarial en la que se incentiva la creatividad, la innovación, la competitividad y se aprovechan las tecnologías de información y comunicación en beneficio de la productividad, la colaboración y la gestión del conocimiento. Teórico y técnico de los principios que orientan la gestión del empresario hacia el éxito de su actuación, en el marco de la excelencia, de la forma de liderar la creación de una empresa o el fortalecimiento de una organización como un sistema interrelacionado de procesos empresariales, fundamentándose en el desarrollo de una gestión estratégica, en coherencia con las tendencias macroeconómicas del mundo empresarial y financiero.’²⁰

Contribuye a la creación de una cultura empresarial basada en la creatividad, la innovación, la competitividad y el uso creativo de las tecnologías de información y comunicación.’²¹ Promueve la ética, la autonomía, la solidaridad, el compromiso de los profesionales con el cuidado del medio ambiente, el desarrollo sostenible y con los valores profesionales y ciudadanos, y con la investigación e innovación en el ámbito empresarial.’²²

²⁰ Instituto de proyección y educación distancia. Programa gestión empresarial [en línea] introducción disponible en:<http://www.uis.edu.co/webUIS/es/academia/institutoProyeccionRegionalYEducacionDistancia/programasAcademicos/gestionEmpresarial/objetivos.jsp>. [consultado 2018, 25, mayo]

²¹ Instituto de proyección y educación distancia. Programa gestión empresarial [en línea]Objetivos disponible en: <http://www.uis.edu.co/webUIS/es/academia/institutoProyeccionRegionalYEducacionDistancia/programasAcademicos/gestionEmpresarial/objetivos.jsp>

²² Ibid., p.2.

4.2.1.4 Evento Académico y Científico Emprendedores. El Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia realizan semestralmente el Evento Académico y Científico Emprendedores, en el cual se convergen las propuestas académicas elaboradas por los estudiantes. Mediante los planes de negocio formulados a partir de la identificación de oportunidades de negocio, de las inquietudes y de las experiencias vividas por los empresarios y la comunidad en general. Con este evento lo que se quiere es propiciar la interacción con instituciones nacionales, inversionistas, empresas visitantes y la comunidad en general.²³

El evento cuenta con XXIX tan solo en Bucaramanga y se ha realizado en las sedes de Barrancabermeja, Barbosa, Socorro, el desarrollo del evento se llevó a cabo fuera del campus universitario en el periodo comprendido entre 2014 y 2015 con el propósito de facilitar el acceso a la comunidad en general, sin embargo, por logística y buscando fortalecer la institucionalidad y dinamismo a partir del año 2016 retornó al campus central de la universidad.

El Evento Académico y Científico Emprendedores ofrece a los estudiantes de diferentes Programas de la Universidad Industrial de Santander la oportunidad de exponer ante la comunidad universitaria y público en general sus ideas emprendedoras, en tal sentido, este proyecto realizó la incorporación de una rueda de negocios como elemento fundamental para el fortalecimiento del Evento y una posibilidad de crecimiento para las ideas de negocio que se presentan en el Evento.

4.2.1.5 Rueda de Negocios. A continuación, se presentan los conceptos sobre la rueda de negocios, proporcionando una visión más amplia de los logros que se proyectaron en el evento.

La rueda de negocios es una actividad que se realiza como acompañamiento en ferias o eventos de gran magnitud, pero que con el tiempo han tomado mayor protagonismo y se han ido desarrollando en otros tipos de escenarios.

²³ Ibid, p.72.

Actualmente, una rueda de negocios es “un mecanismo simple y de acción directa, que consiste en reuniones de empresarios, instituciones y organizaciones, de uno o más países, que desean celebrar entrevistas y promover contactos entre sí, con el propósito de realizar negocios y relaciones asociativas”²⁴ además de “un instrumento que permite lograr transacciones interempresariales en servicios y/o bienes para el desarrollo de aquellas empresas que participan en ella. Permite a las empresas iniciar actividades internacionales; realizar estudios de mercado a costos reducidos; conocer y acceder a nuevos mercados; a nuevas oportunidades de negocio; descubrir que se pueden realizar distribuciones cruzadas, inclusive con empresas competidoras y conocer las adaptaciones que deberán realizarse a los productos”²⁵

Las ruedas de negocios, aparte de ser “una herramienta de apoyo a la comercialización (...) se convierten en una plataforma útil para aquellas empresas que desean ingresar a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. Muchos empresarios, a través de su participación en este tipo de eventos, han logrado expandir, concretar o iniciar un negocio”²⁶.

Las ruedas de negocios pueden ser utilizadas en cualquier tipo de actividad económica, lo importante es tener claro que su objetivo principal es:

Lograr la compra y/o venta de productos y/o servicios. Las ventajas que ofrece una rueda son varias, ya que permite identificar: a) las características de la demanda; b) los estándares de calidad demandados; c) investigar mercados potenciales; d) lograr un buen número de contactos en un tiempo breve; y e) obtener precios actuales para lograr la inserción en un mercado. Asimismo, permite por ejemplo evaluar la reacción ante la oferta, en la introducción de un nuevo producto y/o servicio²⁷

²⁴ *Ibíd.*, p.1.

²⁵ *Ibíd.*, p.2.

²⁶ Ministerio de Agricultura y ganadería. República de El Salvador, C.A. Guía para la organización y participación de productores Agropecuarios en Rueda de Negocios. [En línea] Disponible en: <http://repiica.iica.int/docs/B4211e/B4211e.pdf> [consultado 2018,16, mayo]

²⁷ Cooperación Técnica Alemana. Guía para participar en rueda de negocios de artesanías para empresarios y empresarias de la MIPYME. [En línea] Disponible en: <https://www.negociosgt.com/archivos/1180376156.pdf> [consultado 2018,16, mayo]

Esta herramienta es selectiva, prioriza los productos y servicios que se desean tratar y se encuentra clasificada en dos grandes criterios, el primero por el producto o servicio que exhibe, el cual incluye²⁸:

- **Rueda de Negocios Mono Sectorial:** Está dirigida a un sólo sector económico. Por ejemplo: Una rueda de negocios específica para empresas que venden y compran artesanías.
- **Rueda de Negocios Multisectorial:** Son las que convocan a participar a una amplia gama de oferentes y demandantes de productos y servicios de diferentes sectores: forestal, agrario, turístico, artesanal, industrial, etcétera.

El segundo, por la cobertura geográfica de sus participantes, donde se encuentran²⁹:

- **Ruedas de Negocios Nacionales y Regionales:** Los participantes son procedentes de un mismo país o región (puede ser determinada por una región, departamentos o países, por ejemplo, la región centroamericana).
- **Ruedas de Negocios Internacionales:** Son grandes eventos que se llevan a cabo para reunir a empresarios de la oferta y demanda de talla internacional.

Como toda herramienta, la rueda de negocios cuenta con ventajas, desventajas y oportunidades que pueden ayudar a identificar factores de riesgo, potencialidades en la dirección de las mismas. Entre las ventajas está la posibilidad de promocionar productos a nivel local, regional, nacional e internacional; una ampliación de la información del mercado, se coordina una relación directa con los compradores, distribuidores quienes se encuentran interesados en los productos brindados³⁰.

²⁸ Ibid., p.10.

²⁹ Ibid., p.10.

³⁰ Ministerio de Agricultura y ganadería. Op. cit., p.7.

Dentro de las desventajas se encuentran dos principales hechos que pueden dificultar el proceso, el primero es que no exista compradores casuales, entendidos como estas personas que asisten ocasionalmente a las ruedas de negocios y el segundo es baja asistencia por parte de los compradores a la rueda de negocios.

En relación con las oportunidades, permite identificar de una forma más ágil y precisa las potencialidades de los posibles clientes, al igual que asegura la presencia de un gran número de empresarios miembros de una gran diversidad de sectores económicos, haciendo viable el fortalecimiento de los procesos por medio de negociaciones con estos.

Lo mencionado anteriormente, permite afirmar que una rueda de negocios en el Evento Académico y Científico Emprendedores, es una actividad innovadora, que permitió reunir la oferta y la demanda en un ambiente propicio para realizar negociaciones y establecer contactos comerciales, permitiendo una relación con los empresarios que permitió establecer vínculos ya sea para realizar negocios o para crear alianzas estratégicas con los oferentes (estudiantes y egresados).

4.2.1.6 Definición de términos técnicos. Con el fin de hacer más fácil el proceso de realización y comprensión del presente anteproyecto es indispensable relacionar un glosario de términos claves que son fundamentales para el desarrollo eficaz del mismo.

- **Aliados:** se aplica a la persona, colectivo, estado o ejército que se alía con otro para un fin determinado
- **Alianzas:** es un acuerdo, convenio o pacto entre dos o más personas, hecha a fin de lograr objetivos comunes y asegurar intereses en común alianza unida³¹

³¹ Edición en [línea] disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Alianza>[consultado.2018,2, octubre]

- **Acuerdo protocolario:** es un pacto o negociación entre dos o más personas con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes.
- **Apalancamiento:** Acomodarse en un lugar o en una situación y quedarse en él sin realizar mayores esfuerzos.
- **Contactos comerciales:** los contactos en empresas representan una de las claves de mayor relevancia en el mundo empresarial. Ya que en la medida en que quien emprende sepa negociar, asegurará el éxito financiero de su proyecto.
- **Emprendedor:** que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas; persona que acomete la creación de una empresa.³²
- **Emprender:**
acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño especialmente si encierran dificultad o peligro.
- **Dinamización:** acción de dinamizar o hacer más activo algo: la llegada de un nuevo compañero ha aportado una mayor dinamización al grupo.
- **Facilitadores:** es una persona o más que ayuda y orienta en un proceso o actividad, especialmente por medio de la estimulación hacia las personas a encontrar sus propias soluciones a los problemas o tareas. Es, además, alguien que hace posible que algo suceda.³³
- **Negociar:** comerciar, dedicarse a los negocios, Dedicarse a la compra y venta de mercancías para obtener un beneficio³⁴

³² Edición en [línea] disponible en: <http://dle.rae.es/?id=Esip2Nv> [consultado.2018,2, octubre]

³³ Edición en [línea] disponible en: <https://conceptodefinicion.de/facilitador/> [consultado.2018,2, octubre]

³⁴ Edición en [línea] disponible en: <http://www.enciclonet.com/articulo/valor/> [consultado 2018,1, octubre]

- **Mercado Potencial:** se le llama mercado potencial a aquel público que no consume tu producto, pero que tienen o pueden llegar a tener la necesidad de consumirlo. Parte de ese mercado satisface sus necesidades comprándole a tu competencia, esto no quiere decir que en algún momento puedan comprar otra marca.³⁵
- **Mono Sectorial:** sólo puede afectar a un solo sector de la economía la cual puede tener repercusiones adversas o en la mayoría de los casos positivos.
- **Multisectorial:** se refiere a que puede generar efectos positivos como negativos dependiendo del sector económico ya sea transporte, turismo, agrario y demás.
- **Perspectiva:** técnica de representar en una superficie, como un papel o un lienzo, la tercera dimensión de los objetos dando sensación de profundidad y volumen³⁶
- **Plan de negocios:** es una guía para el emprendedor o empresario. Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro
- **Propuestas de Valor:** es el factor que hace que un cliente se incline por una u otra empresa y lo que busca es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente de manera innovadora.³⁷

³⁵ Ibid. Disponible en <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/identifica-tu-mercado-potencial-para-ganar-mas/> [consultado.2018,2, octubre]

³⁶ Ibid, p, .2.

³⁷ Ibid p, 3.

- **Protocolo:** hace referencia a varios artículos, sin embargo, son ciertas reglas establecidas para el trato social; conjunto de reglas de formalidad establecidas para actos diplomáticos y ceremonias oficiales.³⁸
- **Rueda de Negocios:** es un mecanismo mercantil de reuniones planificadas y predeterminadas, que reúne oferta y demanda, a quienes ofrecen productos y servicios, y a quienes quieren de esos productos o servicios es un ambiente propicio para establecer negocios comerciales a mediano y largo plazo

4.3 MARCO LEGAL

Esta práctica empresarial está enmarcada dentro del ámbito del emprendimiento y a partir de él se derivan una serie de conceptos que articulan las herramientas necesarias para realizar una rueda de negocios argumentando su importancia dentro de la cultura del emprendimiento, esta se sustenta legalmente en la ley 1014 de 2006 “De fomento a la cultura del emprendimiento”.

En la ley 1014 de 2006 en el capítulo 1 Artículo 2, se manifiesta como objeto el “Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas”³⁹, esto permite que en Colombia se establezcan mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos para el fomento productivo.

Conforme a ello, además de establecer prioridades en términos educativos y lineamientos institucionales en relación a la cultura del emprendimiento, la ley 1014

³⁸ Edición en [línea] disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Alianza> [consultado.2018,4, octubre]

³⁹ Art 2. Ley 1014 de 2016 del 26 de Enero.

de 2006 en el capítulo III, establecen las actividades de promoción en las cuales se busca “promover la cultura del emprendimiento y las nuevas iniciativas de negocios, el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Programa Presidencial Colombia Joven y el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, darán prioridad a las siguientes actividades”⁴⁰:

- Feria de trabajo juvenil: Componente comercial y académico.
- Macro rueda de negocios para nuevos empresarios: Contactos entre oferentes y demandantes.
- Macro ruedas de inversión para nuevos empresarios: Contactos entre proponentes e inversionistas y Sistema financiero.
- Concursos dirigidos a emprendedores sociales y de negocio (Ventures).
- Concursos para facilitar el acceso al crédito o a fondos de capital semilla a aquellos proyectos sobresalientes.
- Programas de cofinanciación para apoyo a programas de las unidades de emprendimiento y entidades de apoyo a la creación de empresas: Apoyo financiero para el desarrollo de programas de formación, promoción, asistencia técnica y asesoría, que ejecuten las Fundaciones, Cámaras de Comercio, Universidades, incubadoras de empresas y ONG.

Parágrafo. Recursos. El Gobierno Nacional a través de las distintas entidades, las gobernaciones, las Alcaldías Municipales y Distritales, y las Áreas Metropolitanas, podrán presupuestar y destinar anualmente, los recursos necesarios para la realización de las actividades de promoción y de apoyo al emprendimiento de nuevas empresas innovadoras. Los recursos destinados por el municipio o distrito podrán incluir la promoción, organización y evaluación de las actividades, previa inclusión y aprobación en los Planes de Desarrollo.⁴¹

⁴⁰ Art 18. Ley 1014 de 2016 del 26 de Enero.

⁴¹ Ibid.,p 9.

Esta ley sustenta la importancia de la implementación de ruedas de negocios además de proporcionar información sobre las entidades con las cuales es posible realizar una articulación para el desarrollo de las mismas, buscando así un fomento en la cultura del emprendimiento efectivo, generando mayores oportunidades a las personas que deseen materializar sus ideas de negocio.

CAPITULO II

5. IDENTIFICACIÓN DE LOS PARTICIPANTES EN RUEDA DE NEGOCIOS

5.1 DISEÑO METODOLÓGICO

5.1.1 Tipo de Estudio. Este estudio es de tipo descriptivo, este método científico implicó la observación con el fin de obtener una visión de la organización de rueda de negocios y una descripción de sus características y elementos de interacción buscando recopilar la información necesaria para la realización de una rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS en la sede Bucaramanga.

5.1.2 Métodos de Investigación. Se utilizaron tres métodos para la obtención de información con los cuales se afianzaron los conocimientos en torno a cómo se organiza una rueda de negocios.

- **Método de Observación:** Consistió en describir y observar cómo se llevó a cabo la planeación y ejecución de una rueda de negocios que impulsa la demanda de productos y servicios.
- **Método de Análisis:** Se utilizó para hacer un análisis de la información obtenida por medio de la observación para facilitar tomar decisiones
- **Método de Síntesis:** Se reunieron los elementos objetos del análisis con el propósito de identificar las características de lo observado.

5.2 POBLACIÓN

La población objeto de este trabajo está comprendida por los participantes en ruedas de negocios, los emprendedores y los compradores.

- **Emprendedores:** Comunidad UIS (Estudiante, Graduado, Administrativo, Docente) que tengan un emprendimiento activo, que estén produciendo y demuestre tener un stock significativo de producto y capacidades para aumentar la producción en caso de que se requiera.
- **Participantes en Ruedas de Negocios:** Personas que han tenido la oportunidad de participar como organizadores, compradores o vendedores en ruedas de negocios en distintos sectores económicos.
- **Compradores:** jefes de compras de empresas, dueños de empresas interesados en establecer las alianzas empresariales con los emprendedores.

5.2.1 Tamaño de la Muestra. Los emprendedores y los compradores fueron seleccionados usando un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia dada la accesibilidad, proximidad, disponibilidad y el interés de la población en participar de la rueda de negocios.

5.2.2 Fuentes y Técnicas para la Recolección de la Información. Las fuentes de este trabajo fueron la población objetivo-mencionada anteriormente. La información proporcionada es de tipo primario ya que mediante preguntas se obtuvieron datos para la correcta organización de una rueda de negocios.

Las técnicas para la recolección de la información fueron la observación, aplicación de encuestas y realización de entrevistas.

- **Observación no participante:** Es decir se asistió a ruedas de negocios para recopilar información mediante los 5 sentidos.
- **Encuestas:** Es una técnica de recolección de información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario en línea. (anexo 3 y 5)
- **Entrevistas:** Situación entre dos o más personas en la que se van turnando en la toma de la palabra, de manera que el entrevistador propone temas y el entrevistado trata de producir respuestas.⁴² (anexo 1)

5.2.3 Estrategias para atraer a los Emprendedores y a los Compradores. Para acceder a la mayor cantidad de emprendedores se hizo uso a las bases de datos de estudiantes, graduados, tutores y administrativos de la UIS para enviar la encuesta en línea a través de sus correos electrónicos, se hizo mediante los contactos telefónicos para generar mayor interés.

Para incentivar la participación de un nutrido número de compradores se resaltó la variedad y calidad de los diferentes productos y servicios que se ofrecieron en la rueda de negocios.

En ambos casos utilizamos la técnica bola de nieve para llegar a más emprendedores y compradores.

⁴² Dingwall R. Accounts, In terviews and Observations. En: Miller G, Dingwall. R, editors. Context & Method in Qualitativ Research.Londres: Sage; 1997. P. 51-65.

5.2.4 Procedimiento y Análisis de la Información. Se realizó a partir del conocimiento que hemos adquirido a lo largo de la carrera, teniendo en cuenta asignaturas como metodología de la investigación, evaluación y formulación de proyectos e investigación empresarial (entre otras).

Utilizamos la estadística descriptiva para analizar e interpretar la información recolectada utilizando las medidas descriptivas media, mediana, moda, rango y porcentajes, usando tablas dinámicas de Excel, la presentación de la información se hizo por medio de gráficas.

Es importante mencionar que a todas las personas a quienes les fue aplicado el instrumento de entrevista y de encuesta, firmaron los respectivos consentimientos informados, los cuales son archivados al igual que las entrevistas y las encuestas en un folder de gestión documental, los formatos de consentimientos informados se encuentran como anexos (anexo 2, 4 y 6 respectivamente).

CAPITULO III

6. ESTRUCTURA LOGÍSTICA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS

Para el desarrollo de esta práctica empresarial se abordaron tres poblaciones; los emprendedores, los compradores y los organizadores de rueda de negocios, estos tuvieron una serie de criterios de selección establecidos por Nikole Daniela Torres Gómez, Norma Amparo Tarazona Hernández y Yeison Antonio Agudelo Herrera y acordes al cumplimiento de los objetivos de la primera rueda de negocios en marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS

6.1 ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN POR POBLACIÓN

6.1.1 Organizadores de rueda de negocios. Esta población fue vital en el proceso de la creación de la primera rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS, ya que cuentan con los conocimientos y experiencias que podrían llegar a brindar grandes insumos al desarrollo de la rueda de negocios. Por tal razón, el equipo de trabajo, se contactó con organizadores de rueda de negocios quienes también aportaron a los procesos de selección ya que la información suministrada fue pertinente, y de gran importancia para realizar la rueda de negocios.

Personas que hayan participado como organizadores en ruedas de negocios, ya sean a nivel local, regional, nacional e internacional. Que esté dispuesto a contar sus experiencias dentro de estos eventos, mencionando desde su percepción las ventajas y desventajas que en ellos se presentan.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se identificaron 5 profesionales, a quienes les aplicó una entrevista semi- estructurada, y también se les hizo entrega de un consentimiento informado en el cual autorizan voluntariamente el uso de esta investigación y serán manejada de manera y responsable el uso de esta información con fines académicos.

El abordaje de personas que han sido organizadoras de ruedas de negocios es fundamental, puesto que sus conocimientos y experiencias permiten tener una visión más clara y poder emprender acciones acertadas y contundentes en el ejercicio que se realizó ya que la rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores fue un desafío por ser la primera versión.

Con base en lo mencionado anteriormente y poder obtener ideas claves para el desarrollo del evento, se formularon 5 preguntas, las cuales fueron:

- ¿Cuáles son lineamientos que considera esenciales en una rueda de negocios?
- ¿Cómo se deben organizar a las personas que asisten a una rueda de negocios?
- ¿Qué aspectos logísticos sobre las ruedas de negocio son relevantes?
- ¿Qué tiempo sería el adecuado por cita entre comprador vendedor?
- ¿Desde su experiencia como organizador de ruedas de negocio que podría aportar para el fortalecimiento del evento?

Los resultados de las entrevistas se analizaron a través de la creación de tres categorías las cuales son: Lineamientos esenciales, Organización y logística, y recomendaciones y apreciaciones para la organización de la rueda de negocios en donde se expuso la información obtenida por los participantes en la cual se evidencia la convergencia y divergencia desde sus perspectivas personales en este tipo de eventos y la diversificación de elementos importantes a tener en cuenta de acuerdo con sus experiencias.

6.1.1.1 Lineamientos Esenciales. Esta categoría se estipula a partir de la pregunta ¿Cuáles son lineamientos que considera esenciales en una rueda de negocios?

De acuerdo a las respuestas obtenidas se determinó que las personas entrevistadas convergieron en varios aspectos para determinar cómo lineamientos esenciales al momento de realizar una rueda de negocios los siguientes:

Objetivo claro: dado que *“Un Objetivo definido, un público al que va dirigido, los productos o servicios a ofrecer, compradores”*⁴³ hacen que se aborden los actores pertinentes y que haya una mayor de creación de alianzas, como es mencionado por uno de los entrevistados *“Cuando se hace un trabajo con los potenciales vendedores y compradores, se debe dimensionar que venden cuanto vende, cuanto produce, que produce y a quien les vende es decir conocer la oferta de cada uno. Teniendo en cuenta lo anterior en conocer la capacidad productiva a largo plazo, a su vez conocer si realmente se está haciendo un buen negocio”*⁴⁴, además de la importancia de que *“Los prestadores de servicios o productores deben tener la idoneidad de poseer una capacidad financiera para poder responder con lo pactado en la negociación hecha entre las partes”*⁴⁵

Planeación exhaustiva: debe tener en cuenta la capacidad de los actores para responder a los posibles escenarios de alianza, además de la importancia de *“hacer contactos, hacer networking, cada participante tenga su brouchure y que los invitados también traigan sus propios brouchures y hagan intercambio de portafolios”*⁴⁶, como un factor importante, es necesario *“primero se debe apuntar a la institucionalidad es decir ICBF, colegio y universidades debido a que ellos compran es por volúmenes y que de por sí son muy grandes”*⁴⁷.

⁴³ ENTREVISTA con Javier Díaz Rodríguez. Propietario Hotel BLH (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁴⁴ ENTREVISTA con Wilmark J Castaño Delgado. Coordinador de ruedas de negocios Cámara de Comercio de Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁴⁵ ENTREVISTA con Héctor Ignacio Cristancho Ballesteros. Gerente General Dann Carlton Hotel y Spa Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁴⁶ ENTREVISTA con Héctor Ignacio Cristancho Ballesteros. Gerente General Dann Carlton Hotel y Spa Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁴⁷ ENTREVISTA con Javier Díaz Rodríguez. Propietario Hotel BLH (Agregar fecha de realizada la entrevista)

En este sentido, se tienen en cuenta que los lineamientos esenciales para la organización de una rueda radican en que, a partir de un objetivo claro, se determinan los criterios de las partes (emprendedores y compradores) y esto se realiza a partir de un trabajo de planificación exhaustiva teniendo en cuenta cuales serían los primeros actores para abordar de acuerdo con las particularidades del evento, en este caso se realizó con la Universidad Industrial de Santander.

6.1.1.2 Organización y Logística. Para la creación de esta categoría, se tuvieron en cuenta las preguntas: ¿Cómo se deben organizar a las personas que asisten a una rueda de negocios?, ¿Qué aspectos logísticos sobre las ruedas de negocio son relevantes?, ¿Qué tiempo sería el adecuado por cita entre comprador vendedor? puesto que todas van direccionadas a la parte organizativa y logística del evento. En ellas, se estipulan varios puntos relevantes para el buen desarrollo de una rueda de negocios, entre ellos está el espacio y el tiempo como puntos centrales, lo cual debe tenerse estipulado en la fase de planificación, según la percepción de uno de los entrevistados, *“Se parte de una agenda la cual podrían ser así. Si es medio día y que inicie a las 9 a.m. y finalice a las 1 p.m. y con lapsos de 5 minutos mientras encuentran su ofertante. También depende del tipo de empresario y para ello se deben ir capacitando”*⁴⁸. La idea con ello es no permitir que *“los oferentes estén no solos, y que tengan en lo posible dentro de los horarios estén haciendo acuerdos con los demandantes o dando a conocer sus bienes o servicios, y cada mesa debería tener como máximo 4 sillas”*⁴⁹.

De acuerdo con las experiencias de los entrevistados, ellos recomiendan visitar el lugar antes para ir dimensionando el espacio, algunos lo realizan por cubículos personales, otros lo hacen de manera abierta por medio de mesas, esto es acordado con el grupo organizador de acuerdo con lo que consideren más conveniente, pero

⁴⁸ENTREVISTA con Wilmark J Castaño Delgado. Coordinador de ruedas de negocios Cámara de Comercio de Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁴⁹ ENTREVISTA con Wilmark J Castaño Delgado. Coordinador de ruedas de negocios Cámara de Comercio de Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

es de gran relevancia tener el mapeo de la organización del espacio físico con anterioridad.

Por otra parte, es importante *“Facilidad de acceso al lugar seleccionado que tenga lo necesario en el sentido de infraestructura ya sea parqueaderos, baños acceso a internet que sea eficaz cafetería, que denote un sitio acogedor para poder llevar acabo negocios, dentro de la planeación, importante definir que deben llevar los vendedores es decir si llevan muestra del producto, un brochure, un pendón o algo que se puedan identificar fácilmente los compradores”*⁵⁰.

En relación al tiempo, las personas entrevistadas no mencionan un tiempo general sino todos recomiendan tiempos completamente diferentes, no obstante esto se adecua y se pone a consideración de acuerdo al número de participantes del evento (emprendedores y compradores), Una de las personas entrevistadas recomienda que *“Se cuadren las citas cada 15 minutos hay un reloj que suena, al emprendedor le entregan una carpeta donde dice cada cita de cual persona es, y ahí están estipulados las horas con cada invitado, previamente los organizadores han confirmado la asistencia de ellos”*⁵¹ Otra de las personas entrevistadas manifiesta que *“Normalmente dependiendo de la envergadura de los productos y la capacidad de entendimiento entre las partes puede llegar a ser de entre media hora y 45 minutos esto puede variar no siempre es una constante”*⁵².

En conclusión, el tiempo y el espacio es algo que debe estar acordado con anterioridad, teniendo en cuenta los posibles imprevistos y que cada uno de los miembros del comité organizador se encargue de un elemento en específico y velé por su cumplimiento y facilite cualquier situación que se pueda llegar a presentar, además de que el espacio físico cuente con las características que respondan a las

⁵⁰ ENTREVISTA con Wilmark J Castaño Delgado. Coordinador de ruedas de negocios Cámara de Comercio de Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁵¹ ENTREVISTA con Héctor Ignacio Cristancho Ballesteros. Gerente General Dann Carlton Hotel y Spa Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁵² ENTREVISTA con Luz Helena Villamizar Cáceres. Propietaria Empresa KGuatiguara S.AS.

necesidades de los participantes, siendo una zona de fácil acceso, también que se encuentren puntos como baños o cafeterías relativamente cerca.

6.1.1.3 Recomendaciones y apreciaciones para la organización de la Rueda de Negocios. Para esta categoría, se analizaron las respuestas obtenidas de la pregunta ¿Desde su experiencia como organizador de ruedas de negocio que podría aportar para el fortalecimiento del evento?, con base en ello se obtuvo como recomendaciones y apreciaciones que para el buen desarrollo de una rueda de negocios, una de las personas entrevistadas comenta que *“En las ruedas de negocios el 60% es planeación y 40% restante es ejecución de muchos movimientos a nivel de liderazgo por parte de los organizadores esto demuestra un interés por parte de los compradores, más si viene acompañado desde la institucionalidad lo cual genera mayor confianza que al final de todo es lo más difícil de transmitir, el éxito de las ruedas de negocio es un trabajo constante y en equipo”*⁵³. Juntamente con ello, el trabajo preparatorio es fundamental, para ello también fue recomendado por uno de los entrevistados *“indagar en plataformas digitales donde hay información veraz que ayude a un proceso de análisis de otras ruedas por parte de los interesados”*⁵⁴.

En términos generales, la logística y organización son lo más importante, ya que como lo menciona uno de los entrevistados *“hay que organizar, conformar llamar, tener un buen número que se logre un buen resultado, preguntar a los que van a participar cuáles son sus expectativas a quien le gustaría que invitara y traer personas que generen impacto en los emprendedores”*⁵⁵ y siempre teniendo en cuenta que es primordial *“Cumplir con lo pactado, hacer una muy buena convocatoria, dar a conocer el evento y hacerlo atractivo”*⁵⁶.

⁵³ ENTREVISTA con Javier Díaz Rodríguez. Propietario Hotel BLH (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁵⁴ ENTREVISTA con Héctor Ignacio Cristancho Ballesteros. Gerente General Dann Carlton Hotel y Spa Bucaramanga (Agregar fecha de realizada la entrevista)

⁵⁵ ENTREVISTA con Luz Helena Villamizar Cáceres. Propietaria Empresa KGuatiguara S.AS.

⁵⁶ ENTREVISTA con Diana Marcela Gutiérrez. Organizadora Rueda de Negocios Universidad Industrial de Santander sede Barbosa.

Conforme a los aportes otorgados por las personas participantes, se realizó la aplicación de instrumentos y el abordaje a los emprendedores y compradores para la realización de la primera rueda de negocios en Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS.

6.1.2 Selección de Emprendedores. A través de la coordinación del programa se remitió una invitación a los correos electrónicos de los estudiantes, egresados y docentes que tuvieran un emprendimiento activo y se envió a la base de datos de los participantes en el evento Emprendedores en la categoría libre

En el periodo comprendido entre el 26 de octubre al 7 de noviembre de 2018, se aplicaron 64 encuestas (ver anexo 3) como instrumento de recolección de información, se realizó una verificación de estas encuestas mediante vía telefónica, no obstante, de las personas encuestadas solo 22, cumplían con los criterios de selección y estaban interesadas en participar en la primera rueda de negocios en marco del evento Académico y Científico Emprendedores UIS.

Se establecieron los siguientes criterios de selección y se ponderaron según el criterio de los organizadores.

- **Comunidad UIS con emprendimiento activo (30 %)**

Egresados, estudiantes y/o docentes y administrativos de la Universidad ya que es un trabajo institucional esperamos generar confianza en los posibles compradores debido al nombre de la universidad industrial de Santander ya que es gran respaldo por su trayectoria académica, investigativa y genera confianza con los posibles compradores convocados.

- **Residentes en Santander (20%)**

Dado que estos emprendimientos podrían desarrollar un impacto considerable en la región en materia de innovación y fortalecer el mercado departamental.

- **Capacidad de Producción (20%)**

Es importante que los emprendedores tengan la capacidad de producción necesaria para la creación de alianzas con empresas interesadas en sus productos o servicios, debido que es fundamental conocer los alcances que puede tener cada emprendimiento en pro de su crecimiento y/o fortalecimiento.

- **Disponibilidad e interés de participar en la rueda de negocios (20%)**

Se requiere de la participación de emprendedores capaces de dinamizar escenarios de cierre de negocios con compradores a pequeña y gran escala, teniendo en cuenta que la rueda de negocios es el espacio ideal para exhibir sus productos y/o servicios buscando un incremento en sus ventas ya sea a corto, mediano o largo plazo.

- **Empoderamiento al emprendimiento femenino (10%)**

Con el fin de impulsar las empresas lideradas por mujeres destacando el gran aporte al desarrollo de la región, sobre todo teniendo en cuenta el enfoque de género y el liderazgo de las santandereanas en la creación de propuestas innovadoras.

A continuación, se presentan los nombres de los emprendedores seleccionados y el respectivo nombre de su emprendimiento (ver tabla 1).

Dentro de los emprendedores seleccionados, se encuentran 14 mujeres y 4 hombres, sus segmentos de mercado son diversificados además de ser una apuesta genuina para el departamento, entre ellos encontramos productos a base de cítricos, frutales, café, también alimento para mascotas, marcas de textiles y servicios entorno al bienestar humano, entre otros

Tabla 1: Emprendimientos seleccionados para la rueda de negocios

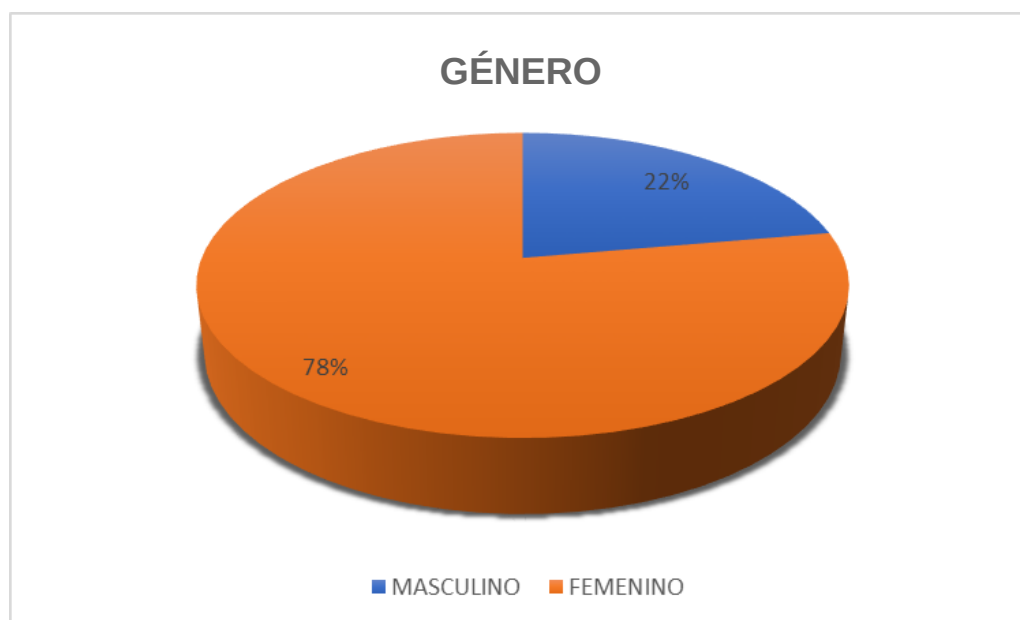
CANTIDAD	NOMBRE DEL EMPRENDEDOR	NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	PUNTAJE
1	Yamile Ochoa Duarte	Burgalesas Gourmet	100%
2	Laura Roxana Ñungo Galeano	Life Organica	100%
3	Blanca Isabel Ortiz Camacho	Corporacion Integral Buen Hijo	100%
4	Jhon Mario Ramirez	Fruitbe 100% Pulps	100%
5	Yemerson Hernandez Martinez	Café Santa Cecilia	100%
6	Nanlly Tatiana Mancilla Jiménez	Bonhonia Accesorios	100%
7	Laura Fernanda Camacho Jaimes	San Francisco Tienda Verde	100%
8	Marisol Julieth Vanegas Duarte	Parte de Ti SAS	100%
9	Maria Luz Tellez Quintero	El Marking	100%
10	Gonzalo Enrique Mancilla Diaz	Coffee and Farm	100%
11	Elsa Katherine Rodríguez Suarez	Janav	100%
12	Eddy Brigitte Delgado Tarazona	Pet Brunch	100%
13	Daniela Jimenez Posada	Luchador	100%
14	Pablo Antonio Alvarez Alvarez	Vino de Mandarina	100%
15	Vanessa Alvarez	Zute Back Pack Lover	100%

16	Silvia Juliana Ramírez Moreno	Mi Aguacate Sabe Mejor	100%
17	Omaira Laytòn Gaona	Heliconlas El Mirador	100%
18	Claudia Liliana Díaz Cepeda	CouCou Aceite de Coco	100%
19	Rolando Jaime Niño	Morapi	100%
20	Martín Fernando Monsalve Barón	Ekifruit	100%
21	Iris Solanlly Santander Carvajal	Acepollo	100%
22	Gerson Camilo Suarez Pulido	Industria de Pulpa de Fruta La Campesina	100%

Fuente: Encuesta a para la realización de una rueda de negocios en el marco del evento académico y científico emprendedores.

6.1.2.1 Caracterización de los emprendimientos seleccionados. Dado que uno de los criterios de selección beneficiaba los emprendimientos presentados por mujeres la participación del género femenino dentro de la rueda de negocios es del 78%.

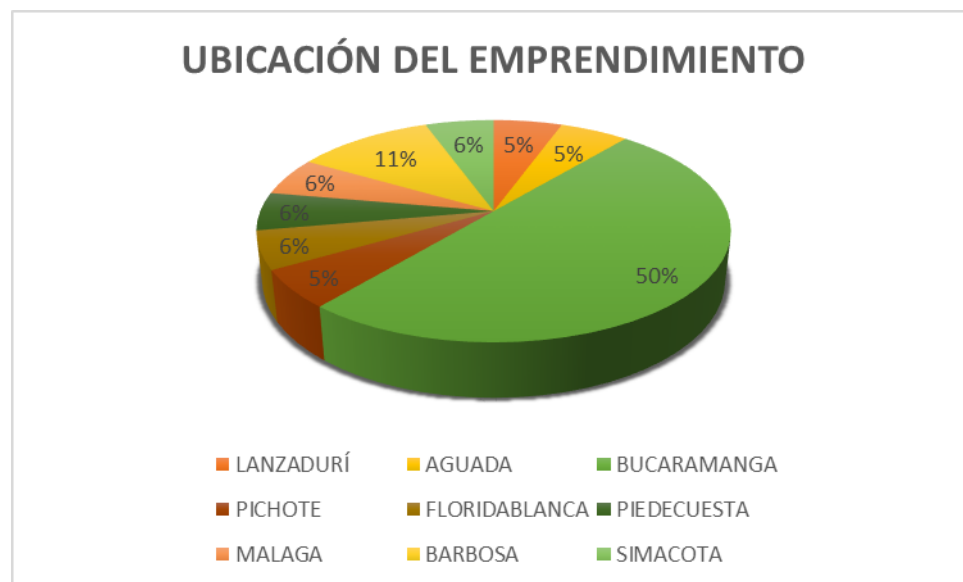
Gráfica 2: Género de los emprendedores



En relación con la ubicación de los emprendimientos, el 50 % de ellos están ubicados en Bucaramanga, seguido de un 11 % en el Municipio de Barbosa, los

municipios de Málaga, Floridablanca, Simacota y Piedecuesta cuentan con un 6 % cada uno y finalmente, los municipios de Aguada, Landázuri y Pinchote con un 5 % cada uno, estos municipios hacen parte del departamento y presentan una diversidad entorno a su geografía, cultura e innovación productiva.

Gráfica 3: Ubicación del emprendimiento



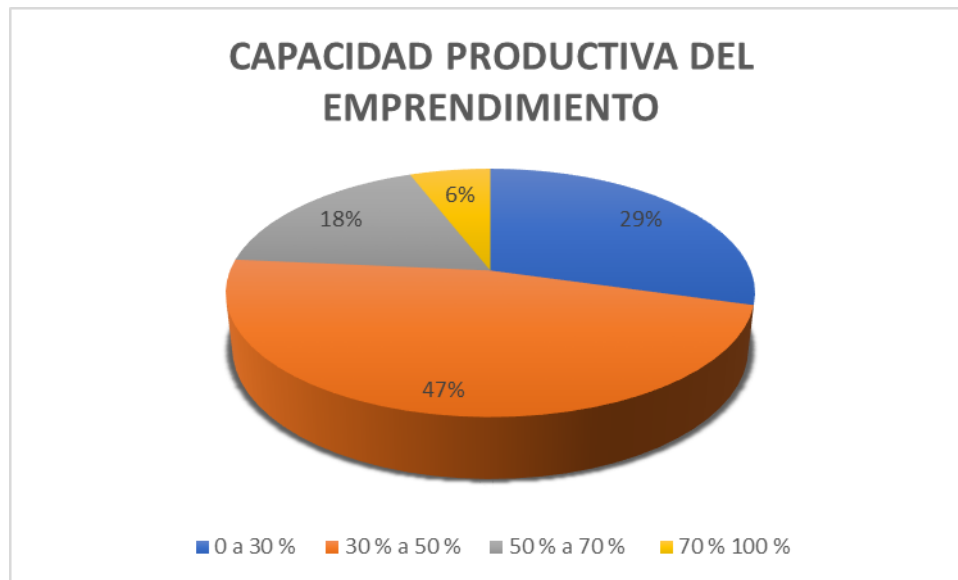
Como factor de gran importancia está el determinar el tiempo de creación que tenían los emprendimientos activos porque esto permitió identificar las aspiraciones y el interés frente a la participación en la rueda de negocios, el 39% de los emprendimientos lleva funcionando entre 0 y un año, seguido de otro 39 % con un periodo de entre 1 y 2 años, un 17 % con más de 4 años y un 5% entre 3 y 4 años, es observable que la mayoría de los emprendimientos llevan menos de 3 años de funcionamiento lo cual evidencia que son empresas jóvenes que posiblemente encuentren en la rueda de negocios una oportunidad de aprendizaje y una herramienta para potencializar sus emprendimientos.

Gráfica 4: tiempo de creación del emprendimiento



En relación con la capacidad productiva, el 47 % de los emprendedores seleccionados manifestaron tener una capacidad media de entre el 30 % y 50%, seguido de un 29% con una capacidad relativamente baja de 0 % a 30 %, un 18 % con una capacidad relativamente alta entre un 50% a un 70 % y un 6 % con una capacidad alta entre un 70 % y un 100%. Aquí se puede deducir que quizás por el periodo tan corto desde la creación de los emprendimientos la capacidad productiva aún no es significativa en relación con la percepción de los emprendedores.

Gráfica 5: Capacidad productiva del emprendimiento



Los criterios para la selección de los emprendedores de la Universidad Industrial de Santander el 56 % son estudiantes activos, seguido de un 33% que son egresados y por último un 11 % que son docentes, estos emprendedores hacen parte de diferentes programas, entre ellas gestión empresarial y diseño industrial.

Gráfica 6: Vinculo del emprendedor para con la UIS



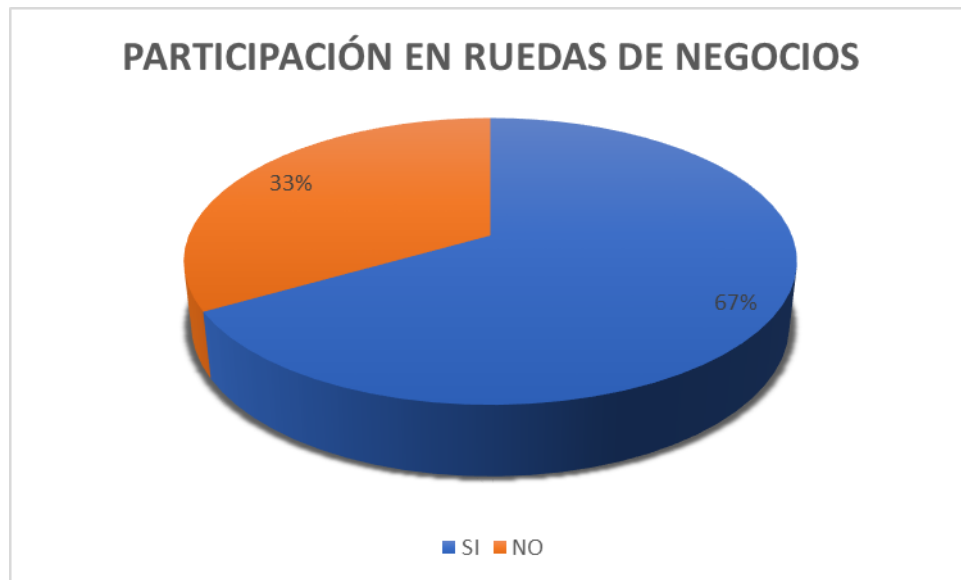
En relación al sector económico de los emprendedores, el 94% de los emprendedores están dedicados a la producción y comercialización de productos, es decir, están en el sector secundario y el 6 % realiza comercialización de servicios, lo que corresponde al sector terciario, esto es un factor relevante, dado que influye en el segmento de compradores que harán parte del evento, pues sus intereses son representativos a la hora de evaluar las posibilidades de alianzas de acuerdo a que quieren adquirir un producto o un servicio.

Gráfica 7: Sector económico al que pertenece



Frente a la participación de emprendedores en ruedas de negocios, se evidenció que el 67% ya han participado anteriormente en este tipo de eventos y el 33 % aún no lo ha hecho. Este factor es importante dado que la mayoría ya cuenta con una experiencia de cómo se desarrollan estos eventos y el alcance que puede llegar a tener en sus emprendimientos.

Gráfica 8: Participación en ruedas de negocios



Las aspiraciones frente a la primera rueda de negocios que se realizó en marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS, van direccionadas en su mayoría a la posible creación de convenios empresariales, y al generar contactos para proveedores y ventas con un 39 % cada una, seguido de un 17 % que busca dar a conocer el negocio y un 5 % busca aumentar sus ventas.

Gráfica 9: Expectativas frente a la rueda de negocios



Finalmente, el 100% de los emprendedores, cuentan con emprendimientos activos y están interesados en participar en la rueda de negocios, lo cual nos lleva a analizar la información obtenida para identificar compradores en estos productos y/o servicios para poder generar un mapa de conexiones que lleve a que la rueda de negocios sea el escenario idóneo para crear convenios empresariales, contactos, visibilidad comercial, cumpliendo así con el objetivo general.

6.1.3 Selección de Compradores. En relación con esta población, se tuvieron en cuenta una serie de aspectos que facilitaron y potencializaron las oportunidades para que los compradores además de mostrar su interés en la participación de este evento, ya que los organizadores de esta práctica empresarial, fueron personalmente a realizar la encuesta y a conversar sobre el evento, les presentaban las ventajas que tendrían en la participación del mismo. Teniendo en cuenta los productos y servicios que ellos requieren, los compradores son parte fundamental en el desarrollo de una rueda de negocios, por lo tanto, se convocaron 28 compradores que cumplieran con los siguientes requisitos, estimados por porcentajes de acuerdo a su importancia y relevancia:

- **Antigüedad**

Ser una empresa posicionada con más de 5 años de antigüedad, debido que esto les permite tener una experiencia más amplia en relación con las alianzas y articulaciones con otras empresas, capacidad de negociación, además de poder aportar a los emprendimientos que están surgiendo a partir de sus conocimientos en el mercado. (35%)

- **Que tengan interés de participar.**

Que estén interesados en participar en la primera rueda de negocios en marco del Evento Emprendedores UIS, el cual será un ambiente propicio para la interacción de los compradores con los productores directos y así poder llegar a acuerdos comerciales significativos para el crecimiento de la empresa. (20%)

- **Periodo de pago a proveedores**

Que tengan la capacidad de pago a proveedores, esto permitirá generar confianza en los oferentes ya que el pago adecuado por la adquisición de productos o servicios no sea mayor a 30 días, es decir los productores tendrán un mayor flujo de ingresos, y así serán más competitivos en el mercado. (20%)

- **Necesidad de nuevos proveedores.**

Que tenga la necesidad de tener nuevos proveedores de productos o servicios lo cual permite que la empresa tenga contacto directo con los productores en un ambiente idóneo y sin intermediarios, estas relaciones comerciales son importantes para el adecuado funcionamiento de las empresas interesadas. (15%)

- **Uso de tecnologías de la información y comunicación**

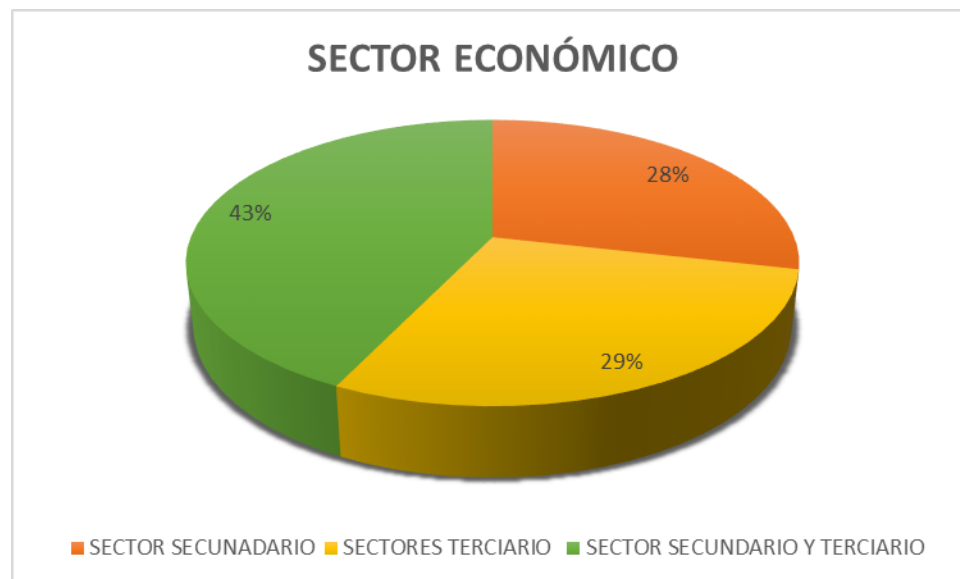
Ser una empresa que cuente con el manejo de las tecnologías de información y comunicación (TIC'S) dadas las dinámicas actuales de manejo de redes y que su información y promoción de bienes y/o servicios sea de fácil acceso. (10%)

De acuerdo con los criterios mencionados anteriormente, se realizaron 28 encuestas a diferentes empresarios de la región con la oferta significativa de productos y servicios en la región, obteniendo como resultados la información consolidada presentada a continuación.

En primer lugar, se identificó el sector económico en el cual se encontraban las empresas abordadas, obteniendo como resultado que el 43% de estas pertenecen al sector secundario, entendido como el que comprende las actividades relacionadas con la transformación de las materias primas en productos de consumo, seguido de un 29% pertenecientes al sector terciario, el cual hace referencia a los trabajos consistentes en ofrecer servicios a las personas, por ultimo un 28% que responden a ambos sectores, secundario y terciario pues se comercializan productos y servicios. Estos resultados son bastante homogéneos en la medida en que nos permiten observar que en la rueda de negocios no solo existirán personas destinadas a un sector, sino estarán inclinadas a obtener productos sino también servicios.

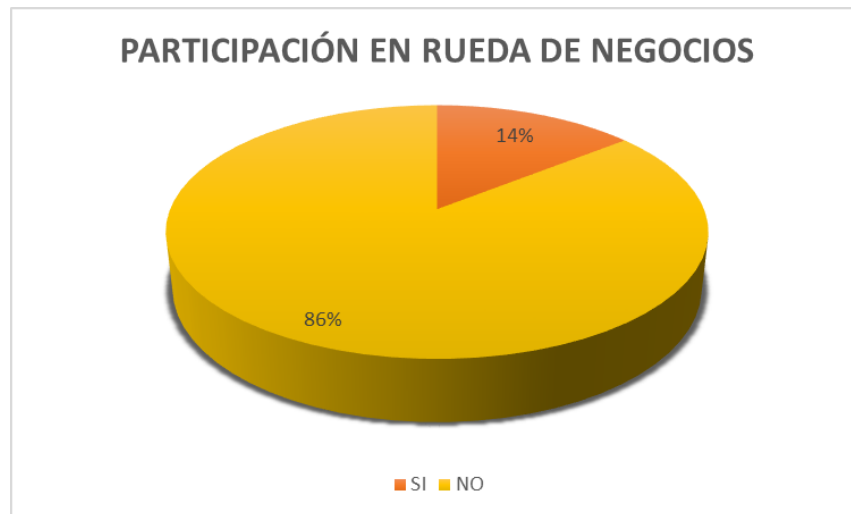
Entre las actividades más relevantes a las cuales se dedican las empresas abordadas, predominan la comercialización de arreglos florales, alimentos procesados, frutos secos entre otros, además de prestar servicios de alojamiento, veterinaria y organización de eventos empresariales.

Gráfica 10: sector económico al que pertenece el emprendimiento



En relación con la participación en ruedas de negocios, el 86% de las empresas abordadas manifiestan no haber asistido a ninguna, seguido de un 14 % que si ha participado en este tipo de eventos, destacando su participación en: Ruedas de negocios realizadas por el SENA, por la Cámara de Comercio de Bogotá, ruedas de negocios de Procolombia entre otros. Estos resultados nos permiten evidenciar que existe la posibilidad para que un gran porcentaje de empresas de la región tengan la oportunidad de conocer una nueva oferta de productos y servicios, pudiendo así, generar posiblemente nuevas alianzas con nuevos emprendimientos.

Gráfica 11: Participación en ruedas de negocios



El interés por participar en la rueda de negocio por parte de los representantes de las empresas abordadas es significativo con un 68 % quienes afirmaron querer participar, seguido de un 18% quienes no se encontraban seguros, no obstante, sus razones radicaban no en un desinterés sino en su posible falta de disponibilidad para asistir por otras razones como tener compromisos previos.

Gráfica 12: Interés por participar en una rueda de negocios



De acuerdo con lo mencionado por las personas encuestadas, estas tienen grandes expectativas frente a la rueda de negocio respondiendo a su interés por participar en el mismo, el 41% de estas buscan en el evento poder conocer nuevos productos, seguido de un 37% que ve la rueda de negocios como la posibilidad de obtener nuevos proveedores y un 22% que buscan encontrar una gran variedad de productos.

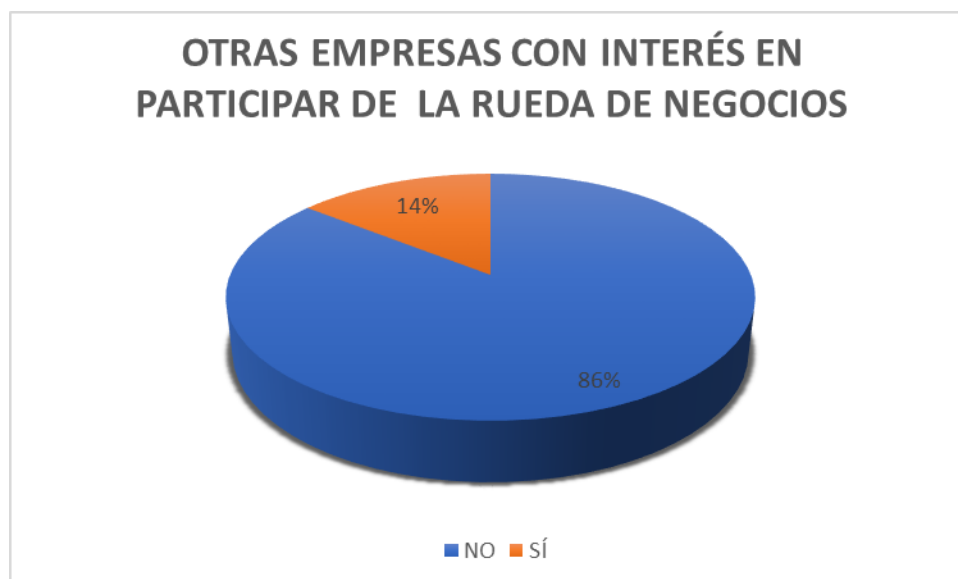
Gráfica 13: Expectativas frente a la rueda de negocios



Aunque existe una variabilidad frente a las expectativas frente a la rueda de negocios, el 100% de las empresas abordadas están directamente interesadas en obtener nuevos proveedores, entendiendo así que este es uno de los objetivos principales de la misma, generar un espacio de articulación e intercambio entre diferentes empresas.

Buscando poder llegar a más empresas en la zona y hacerlas partícipes de la primera rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS, se preguntó a las personas entrevistadas que si conocían empresas que estuvieran interesadas en participar del evento, del 100 % de personas abordadas el 86% manifestó que no conocía y un 14% que sí, lo cual nos hace poner énfasis en la necesidad de generar más espacios donde las empresas conozcan la importancia de estos eventos y se articulen a estos procesos.

Gráfica 14: Conocimiento de otras empresas interesadas en participar



Conforme a los resultados obtenidos, se cuenta con claridades entorno a los imaginarios y percepciones de los compradores y la participación en la rueda de negocios por la mayoría de las personas entrevistadas, además de que sus intereses responden a los objetivos de una rueda de negocios.

Las empresas abordadas se relacionan a continuación.

Tabla 2: Compradores para la Primera Rueda de Negocio en marco del evento Emprendedores UIS

CANT	NOMBRE DE LA EMPRESA
1	Restaurante Restor Burguer Beer
2	Floristeria los Geranios
3	Hotel Dann Carlton
4	Floristeria Sarita
5	Solar Hotel Chicamocha

6	Hotel BLH
7	Ruitoque Golf Country Club
8	Olivetta Cañaveral-Nathalia Ortiz
9	Hotel Gourmet (Pizzería Asturias)
10	Nuts la 35
11	Nuts2
12	Hotel la Triada
13	Mascotas y Mascotas condominio
14	Hotel Ciudad Bonita Restaurante los Trinitarios
15	Club del Comercio
16	Clínica Veterinaria Pet Shop
17	La Granola
18	Corporación Social Recreativa y Deportiva Unión
19	Hotel San Jose Plaza
20	Policlínica Veterinaria
21	Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S
22	Sancanes
23	Fundación Proyectos Sociales y Económicos (Prosocec)
24	Construmarca S.A.S
25	Kguatiguara S.A.S
26	Agro Veterinaria la Cumbre
27	Mascotas y Mascotas gold
28	Fit Store

Fuente: Para la realización de una rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores.

CAPITULO IV

7. ELEMENTOS A TENER EN CUENTA PARA LA REALIZACIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

De acuerdo con el análisis realizado de los instrumentos de recolección aplicados a los organizadores de ruedas de negocios, emprendedores y compradores, se logra determinar que hay una serie de factores que inciden directamente en la efectividad de una rueda de negocios, algunos de ellos determinados y considerados por el equipo investigador y ejecutor de la práctica empresarial, estos elementos son:

7.1 UN OBJETIVO CLARO

Es fundamental saber cuál es el objetivo de la rueda de negocios, que aportes quiere generar en el mercado y que conexiones quiere lograr para así determinar el público objetivo y que la rueda de negocios se desarrolle entorno a esa dinámica. Para este caso en específico, la primera rueda de negocios desarrollada en marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS santandereanos expongan sus productos y servicios. Este evento busca ser un espacio de diálogo y concertación generando así la posibilidad de una mayor visibilizarían en el mercado local y regional.

7.2 CONVOCATORIA

Este elemento marca el inicio de la rueda de negocios, en la medida que ya va direccionado a aquellos emprendedores y compradores que harán parte del evento y se verán beneficiados en los resultados que se deriven del mismo. Conocer los productos y servicios hará que se puedan coordinar citas acordes a los intereses de ambas partes (emprendedores y compradores).

- **Tiempo:** Contar con un protocolo establecido y un plan de contingencia, para convocar a las personas minutos antes, de iniciar oficialmente el evento, tener establecido una agenda de las citas entre los emprendedores y compradores, que permita desarrollar la rueda de negocios de una manera efectiva.
- **Espacio:** Contar con un escenario optimo, una estructura que facilite la interacción entre los diferentes participantes, teniendo en cuenta esto, fue escogido el salón Santander de la sede UIS Bucarica, ubicado en la Carrera 19 # 35-18 en Bucaramanga/ Santander.

8. PROTOCOLO PARA LA PRIMERA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES UIS

El equipo organizador constituido por los estudiantes del Programa Gestión Empresarial, Nikole Daniela Torres Gómez, Norma Amparo Tarazona Hernández y Yeison Antonio Agudelo Herrera, bajo la dirección de la docente del Programa Claudia Patricia Calderón Lozano, como modalidad de trabajo de grado, fueron los encargados de la organización, planeación y ejecución de la primera Rueda de Negocios en Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS.

Teniendo en cuenta la información proporcionada por los organizadores de ruedas de negocios, emprendedores y compradores seleccionados, se creó el protocolo para la realización del evento.

Inicialmente, se realizó un seguimiento a los compradores y emprendedores, confirmando su asistencia una semana antes del evento con el fin de concretar la logística de la rueda de negocios, posteriormente se visitó el lugar donde se realizó el evento para organizar y gestionar todos los elementos a necesitar y dimensionar el espacio para ubicar las mesas, cada una con 4 sillas con el identificador de los emprendimientos, para las citas entre los emprendedores y compradores, finalmente se convocó a los emprendedores unos días antes del evento, vía telefónica se les hizo varias recomendaciones para que aprovecharan esta gran oportunidad y logaran generar alianzas con los compradores invitados.

El cronograma de la organización del evento se presenta a manera de síntesis en la siguiente tabla:

Tabla 3: Protocolo de la primera rueda de negocios en marco del evento Emprendedores

PRIMERA RUEDA DE NEGOCIOS EN MARCO DEL EVENTO ACADEMICO Y CIENTIFICO “EMPRENDEDORES UIS”	
7:00	Organizadores desarrollando temas de logística
8:00	Llegada de Emprendedores
9:00	Apertura oficial del evento (entrada de compradores)
9:30	Comienzo de citas estipuladas por 15 minutos cada una- primera parte
10:30	Break time y refrigerio
10:45	Comienzo de citas estipuladas por 15 minutos cada una- segunda parte
11:45	Apreciaciones Finales
1:00	Cierre oficial del evento

CAPITULO V

9. EJECUCIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

Una Rueda de Negocios, es un mecanismo que pone en contacto compradores con vendedores, a través de citas planificadas y predeterminadas. La primera Rueda de Negocios de Emprendedores UIS, se realizó como un ejercicio académico liderado por la Coordinación de los Programas de Tecnología Empresarial y Gestión Empresarial del Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia y su objetivo fue apoyar a los emprendimientos que se han gestado en la Universidad y que han expuesto sus ideas de negocio en el evento Emprendedores, el espacio académico de emprendimiento más grande que se realiza en Universidad Industrial de Santander y que se ha realizado en 29 versiones.

La primera rueda de negocios en marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS tuvo lugar en el Salón Santander en la sede UIS Bucarica desde las 9:00 a.m. hasta las 1:00 p.m.

A las 7:00 am se empezó a organizar toda la logística del evento, acomodación de mesas, sillas, escarapelas, que cada mesa tuviera un distintivo de cada emprendimiento, en total se ubicaron doce (12) mesas, once (11) emprendimientos y una (1) mesa de registro.

Si bien, ya se contaba con un cronograma establecido, en la rueda de negocios se le realizaron adaptaciones de acuerdo a las dinámicas del evento (ver tabla 15)

Tabla 4: Cronograma de la rueda de negocios

Hora	Actividad
7:00	Llegada de los organizadores
7:00-7:45	Organización del salón con mesas y sillas respectivas, escarapelas.
8:00 – 8:30	Llegada y registro de emprendedores y posterior ubicación en cada una de sus mesas asignadas

8:30 9:00	-	Contacto telefónico con emprendedores faltantes
9:00		Inicio de entrega de agendas con los compradores que iban llegando
9:00 1:00	-	La labor de parte de los organizadores estar pendiente de ubicar a los compradores y orientarlos para que no se distorsionen las agendas
10:00 11:30	-	Toma de refrigerio de los emprendedores uno por uno.
1.15		Se da por finalizada las citas de los asistentes a la rueda de negocios.
1.15- 2:00		Se finalizan el evento con una actividad network marketing, con un almuerzo ofrecido por las directivas de la coordinación de los programas de Tecnología Empresarial y Gestión Empresarial

Emprendedores

Organizada la estructura logística del evento, se procede en orden de llegada a ubicar a cada emprendedor en su respectiva mesa, se hace un registro de asistencia entregándoles a cada uno una escarapela la cual los identificó como emprendedores, se les explico cómo iba a ser la metodología del evento.

Se le hizo entrega de una agenda con citas asignadas de 15 minutos con cada comprador, de esta manera se garantizó un momento único en un ambiente propicio con cada comprador para que fuera aprovechado al máximo, logrando realizar alianzas comerciales entre emprendedor vs comprador.

El evento estuvo cubierto por radio, prensa, las redes sociales de la Universidad Industrial de Santander, el periódico “El frente” y el diario “Q` Hubo”.

En relación a la logística, la alimentación (refrigerios y almuerzos) se realizó por medio de la gestión de los programas de Gestión Empresarial y Tecnología Empresarial del IPRED UIS.

Los organizadores se encargaron de todos los demás insumos necesarios para el desarrollo de la rueda de negocios (escarapelas, identificadores de mesas, alquiler

de manteles, préstamo de mesas y sillas y la fácil identificación de los organizadores con camisas con el logo de la universidad, entre otros).

A esta primera versión de la rueda de negocios, asistieron 17 Emprendedores con 11 emprendimientos, ya que algunos emprendedores asistieron con un acompañante, se obtuvo asistencia del 100% (Tabla 4) Todos los emprendimientos presentados eran productos, no se contó con ningún emprendimiento que ofertara servicios.

Tabla 5: Emprendedores participantes al evento

No	Nombre del emprendedor	Nombre del emprendimiento	Relación con la UIS	Programa	Sede
1	Jhon Mario Ramírez	Fruitbe 100% Pulps	Estudiante	Gestión Empresarial	Barbosa
2	Yemerson Hernández Martínez	Café Santa Cecilia	Estudiante	Gestión Empresarial	Bucaramanga
3	Laura Fernanda Camacho Jaimes	San Francisco Tienda Verde	Graduado	Ingeniería de Petróleos	Barbosa
4	María Luz Téllez Quintero	El Markin	Estudiante	Técnico Profesional en Producción Agropecuaria	Socorro
5	Gonzalo Enrique Mancilla Díaz	San Fernando Coffee and Farm	Docente	Tecnología Agroindustrial	Bucaramanga
6	Eddy Brigitte Delgado Tarazona	Pet Brunch	Graduado	Ingeniería Industrial	Bucaramanga
7	Pablo Antonio Álvarez Álvarez	Vino y Mermelada de Mandarina	Graduado	Producción Agroindustrial	Bucaramanga
8	Rolando Jaime Niño	Morapi	Estudiante	Técnica Profesional en Producción Agropecuaria	Bucaramanga
9	Iris Solarilly Santander	AcePollo	Estudiante	Tecnología Empresarial	Bucaramanga
10	Martin Fernando Monsalve	Ekifruit	Estudiante	Producción Agroindustrial	Socorro
11	Gerson Camilo Suarez Pulido	Industria de Pulpa de Fruta La Campesina	Estudiante	Gestión Empresarial	Bucaramanga

En la tabla 5, se presentan a los jefes de compras y propietarios de empresas participantes, quienes acogieron la invitación de participar de la rueda de negocios. Dentro de los compradores predominan los representantes de importantes hoteles de Bucaramanga y grandes empresas que ofertan productos y servicios. Respecto a los compradores se convocaron 23 de los cuales asistieron 13, se obtuvo asistencia del 56% a la rueda de negocios, se anexa tabla de compradores.

Tabla 6: Compradores participantes

NOMBRE COMPRADOR	NOMBRE EMPRESA	TOTAL, INVITADOS	ASISTIO
Rito Sepúlveda	Hotel Dann Carlton	1	SI
Javier Diaz Rodríguez	Hotel BLH	1	SI
Marlene Herrera	Ruitoque Golf Country Club	1	SI
Hugo Becerra	Hotel La Triada	1	SI
Carlos Zapata	Hotel Ciudad Bonita Restaurante los Trinitarios	1	SI
María del Carmen Pinto	La Granola	1	SI
María Clara Ardila	Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S	1	SI
Milena García Quintero	Construmarca S.A.S	1	SI
Luz Helena Villamizar Cáceres	K Guatiguara S.A.S	1	SI
Angélica Suarez	Nuts la 34	1	SI
Oscar Julián Celis	Merkamass Fit B/ga	1	SI
Luz Dary Bermúdez Anaya	Directora Regional del ICBF	1	SI
Laura Cristina Villamizar	Comercializadora de Productos Naturales	1	SI
Laura Carolina Pinto	Solar Hotel Chicamocha	1	NO
Dora Fontecha	Club del Comercio	1	NO
Adriana Páez	Clínica Veterinaria Pet Shop	1	NO
Manuel Murillo	Club Unión	1	NO
Santos Eduardo Rodríguez	San canes	1	NO
Natalia Ortiz	Olivetta Cañaveral	1	NO
Carolina Pabón	Olivetta Cabecera	1	NO
María Duran Díaz	Mascotas y Macotas Ruitoque	1	NO
Johan García	Hotel San José Plaza	1	NO
Claudia Rúgeles	Fit Store Tienda Orgánica	1	NO
Total, Compradores		23	
Total, Asistencia	13		
Total, No Asistencia	10		
Total	23		

Este resultado de no asistentes se debió a que los jefes de compras de los diferentes establecimientos por temas de cierre de mes no pudieron asistir y no enviaron reemplazo ya que ellos son los únicos responsables en toma de decisiones.

Dentro del evento se cumplieron diferentes citas por cada emprendimiento de alrededor de 15 minutos, se anexan tablas donde se evidencian número de citas atendidas por cada emprendedor.

Las Casillas que están resaltadas con el color verde son los compradores que no asistieron a la rueda de negocios.



Tabla 7: Relación de las agendas creadas para la rueda de negocios

Industria de pulpa la Campesina	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	Hotel Chicamocha
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	Directora Regional del ICBF
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	Club del Comercio
10:15 AM - 10:30 AM	Club Union
10:30 AM - 10:45 AM	
10:45 AM - 11:00 AM	
11:00 AM - 11:15 AM	Soluciones gastronomicas y Suministros
11:15 AM - 11:30 AM	H. Ciudad Bonita Restaurante los Trinitarios
11:30 AM - 11:45 AM	Hotel BLH
11:45 AM - 12:00 PM	K Guatiguara S.A.S
12:00 PM - 12:15 PM	Construnmarca S.A.S
12:15 PM - 12:30 PM	Hotel Dann Carlton
12:30 PM - 12:45 PM	Mercamassfit Bucaramanga
12:45 PM - 01:00 PM	Ruitoque Golf Country Club

Fruitbe 100% Pulps	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	Hotel La Triada
9:15 AM - 9:30 AM	Hotel Chicamocha
9:30 AM - 9:45 AM	Restaurante Trinitarios/Hotel Ciudad Bonita
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	Club Union
10:15 AM - 10:30 AM	Club del Comercio
10:30 AM - 10:45 AM	Construmarca S.A.S
10:45 AM - 11:00 AM	
11:00 AM - 11:15 AM	K Guatiguara S.A.S
11:15 AM - 11:30 AM	
11:30 AM - 11:45 AM	Hotel BLH
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	Hotel Dann Carlton
12:15 PM - 12:30 PM	Ruitoque Golf Country Club
12:30 PM - 12:45 PM	
12:45 PM - 01:00 PM	Soluciones Gastronomicas y soluciones S.A.S

San Francisco Tienda Verde	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	Soluciones Gastronomicas y Suministros S.A.S
10:15 AM - 10:30 AM	Construmarca S.A.S
10:30 AM - 10:45 AM	La Granola
10:45 AM - 11:00 AM	Directora Regional de ICBF
11:00 AM - 11:15 AM	Nuts La 34
11:15 AM - 11:30 AM	K Guatiguara S.A.S
11:30 AM - 11:45 AM	
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	
12:15 PM - 12:30 PM	Hotel BLH
12:30 PM - 12:45 PM	
12:45 PM - 01:00 PM	

El Markin (Limon Tahiti)	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	Hotel La Triada
9:30 AM - 9:45 AM	Hotel Chicamocha
9:45 AM - 10:00 AM	Directora Regional de ICBF
10:00 AM - 10:15 AM	
10:15 AM - 10:30 AM	
10:30 AM - 10:45 AM	Club Union
10:45 AM - 11:00 AM	
11:00 AM - 11:15 AM	Club del Comercio
11:15 AM - 11:30 AM	
11:30 AM - 11:45 AM	
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	Ruitoque Golf Country Club
12:15 PM - 12:30 PM	
12:30 PM - 12:45 PM	Hotel BLH
12:45 PM - 01:00 PM	Hotel Dann Carlton

San Fernando Coffee and Farm	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	Hotel Los Trinitarios/Hotel Ciudad Bonita
9:15 AM - 9:30 AM	Directora Regional ICBF
9:30 AM - 9:45 AM	Hotel La Triada
9:45 AM - 10:00 AM	Hotel Chicamocha
10:00 AM - 10:15 AM	
10:15 AM - 10:30 AM	
10:30 AM - 10:45 AM	Club del Comercio
10:45 AM - 11:00 AM	Soluciones Gastronomicas y Suministros S.A.S
11:00 AM - 11:15 AM	
11:15 AM - 11:30 AM	
11:30 AM - 11:45 AM	
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	La Granola
12:15 PM - 12:30 PM	Merkamass fit
12:30 PM - 12:45 PM	Ruitoque Golf Country Club
12:45 PM - 01:00 PM	

Pet Brunch	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	SanCanes
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	
10:15 AM - 10:30 AM	
10:30 AM - 10:45 AM	
10:45 AM - 11:00 AM	
11:00 AM - 11:15 AM	
11:15 AM - 11:30 AM	Clinica Veterinaria Pet Shop
11:30 AM - 11:45 AM	
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	
12:15 PM - 12:30 PM	
12:30 PM - 12:45 PM	
12:45 PM - 01:00 PM	

Vino y Mermelada de Mandarina	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	
10:15 AM - 10:30 AM	Soluciones Gastronomicas y Suministros S.A.S
10:30 AM - 10:45 AM	
10:45 AM - 11:00 AM	Construmarca S.A.S
11:00 AM - 11:15 AM	
11:15 AM - 11:30 AM	
11:30 AM - 11:45 AM	Nuts de la 34
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	La Granola
12:15 PM - 12:30 PM	
12:30 PM - 12:45 PM	Merkamassfit
12:45 PM - 01:00 PM	

Morapi	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	Hotel La Triada
10:15 AM - 10:30 AM	Hotel Chicamocha
10:30 AM - 10:45 AM	Directora Regional de ICBF
10:45 AM - 11:00 AM	
11:00 AM - 11:15 AM	Club Union
11:15 AM - 11:30 AM	
11:30 AM - 11:45 AM	
11:45 AM - 12:00 PM	Hotel BLH
12:00 PM - 12:15 PM	Hotel Dann Carton
12:15 PM - 12:30 PM	Nuts la 34
12:30 PM - 12:45 PM	
12:45 PM - 01:00 PM	

AcePollo	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	Directora Regional ICBF
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	Hotel Chicamocha
10:15 AM - 10:30 AM	
10:30 AM - 10:45 AM	
10:45 AM - 11:00 AM	Club Union
11:00 AM - 11:15 AM	
11:15 AM - 11:30 AM	Club del Comercio
11:30 AM - 11:45 AM	K Guatiguara S.A.S
11:45 AM - 12:00 PM	Ruitoque Golf Country Club
12:00 PM - 12:15 PM	Hotel BLH
12:15 PM - 12:30 PM	H. Ciudad Bonita Restaurante los Trinitarios
12:30 PM - 12:45 PM	Hotel La Triada
12:45 PM - 01:00 PM	

EkiFrut	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	
9:45 AM - 10:00 AM	
10:00 AM - 10:15 AM	Directora Regional ICBF
10:15 AM - 10:30 AM	
10:30 AM - 10:45 AM	Soluciones Gastronomicas y Suministros S.A.S
10:45 AM - 11:00 AM	La Granola
11:00 AM - 11:15 AM	Construmarca S.A.S
11:15 AM - 11:30 AM	Nuts de la 34
11:30 AM - 11:45 AM	K.Guatiguara S.A.S
11:45 AM - 12:00 PM	Comercializadora de productos
12:00 PM - 12:15 PM	Merkamassfit
12:15 PM - 12:30 PM	
12:30 PM - 12:45 PM	
12:45 PM - 01:00 PM	

Café Santa Cecilia	
HORA	EMPRESA
9:00 AM - 9:15 AM	
9:15 AM - 9:30 AM	
9:30 AM - 9:45 AM	
9:45 AM - 10:00 AM	Hotel La Triada
10:00 AM - 10:15 AM	Construmarca S.A.S
10:15 AM - 10:30 AM	
10:30 AM - 10:45 AM	
10:45 AM - 11:00 AM	Club del Comercio
11:00 AM - 11:15 AM	Soluciones Gastronomicas y Suministros S.A.S
11:15 AM - 11:30 AM	
11:30 AM - 11:45 AM	
11:45 AM - 12:00 PM	
12:00 PM - 12:15 PM	
12:15 PM - 12:30 PM	Comercializadora de productos
12:30 PM - 12:45 PM	Hotel Dann Carlton
12:45 PM - 01:00 PM	Nuts 34

A continuación, se expone el registro fotográfico de la Rueda de negocios.

Logística.

	
Fotografía No. 1: Invitación primera rueda de negocios.	Fotografía N. 2: Identificador de mesas

	
Fotografía N. 3: Escarapelas del evento	Fotografía N. 4: Salón Santander



*

Fotografía N. 5: Montaje de las mesas



Fotografía N. 6: Llegada y registro de emprendedores



Fotografía N. 7: Llegada y registro de emprendedores



Fotografía N.8: Entrega de escarapelas a emprendedores

Emprendedores



Fotografía No. 9: Industria de pulpa de fruta la campesina.
Gerson Camilo Suarez Pulido



Fotografía No. 10: Ekifrut.
Paola Andrea Campos



Fotografía No. 11: Pet Brunch.
Eddy Brigitte Delgado Tarazona y
Andrey Becerra.



Fotografía No. 12: Morapi
Rolando Jaime Niño.



Fotografía No. 13: AcePollo
Iris Solanlly Santander Carvajal y Marco
Antonio Acevedo.



Fotografía No. 14: Café Santa Cecilia
Yemerson Hernández Martínez



Fotografía No. 15: Vino y mermelada de
mandarina.
Pablo Antonio Álvarez y Miriam
Vargas.



Fotografía No.16: Fruitbe 100% pulps
Jhon Mario Ramírez.



Fotografía No. 17: San Fernando Coffe and Farm.
Gonzalo Enrique Mancilla Díaz



Fotografía No. 18: El Markin.
María Luz Téllez Quintero y Elkin Armando Duarte



Fotografía No. 19: San Francisco Tienda Verde.
Laura Fernanda Camacho Jaimes y Danilo Ramírez Roa.

Desarrollo Rueda de Negocios



Fotografía No.20: Llegada y registro de compradores



Fotografía No.21: Llegada y registro de compradores



Fotografía No. 22: Visita de la coordinación académica del IPRED



Fotografía No. 23: Visita de profesor Carlos Aníbal Vásquez coordinador programas agroindustrial IPRED

	
Fotografía No. 24: Orientación a los compradores según sus agendas	Fotografía No. 25: Desarrollo de agendas según el cronograma

Cubrimiento de medios por parte de la universidad

	
Fotografía No. 26: Twitter	Fotografía No. 27: Facebook



Fotografía No.28: página principal de la universidad⁵⁷



Fotografía No. 29: página principal de la universidad⁵⁸



Fotografía No. 30: noticias de la semana en YouTube⁵⁹



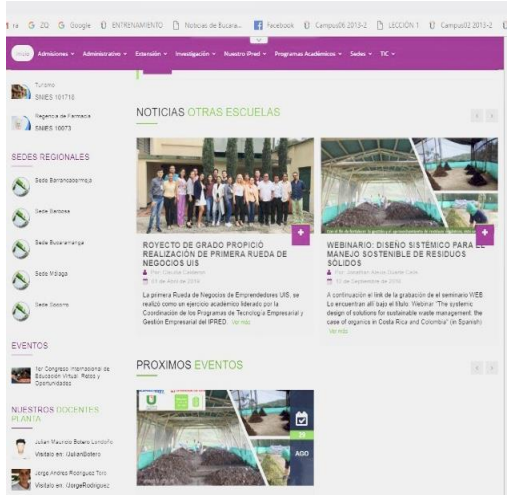
Fotografía No. 31: noticias de la semana YouTube⁶⁰

⁵⁷ Universidad Industrial de Santander [en línea] disponible en: <https://www.uis.edu.co/webUIS/es/rss/noticia.jsp?id=10774&canal=canalComunicaciones.xml&facultad=ppal>

⁵⁸ Ibid., p 2.

⁵⁹ video [en línea] disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=tHJ5z3GU4z8&t=65s>

⁶⁰ Ibid., p

 The screenshot shows the IPRED website with a purple header. The main content area features a 'NOTICIAS OTRAS ESCUELAS' section with two articles. The first article is titled 'PROYECTO DE GRADO PROPICIÓN REALIZACIÓN DE PRIMERA RUEDA DE NEGOCIOS UIS' and includes a photo of a group of people. The second article is titled 'WEBINARIO: DISEÑO SISTEMICO PARA MANEJO SOSTENIBLE DE RESIDUOS SOLIDOS' and includes a photo of a composting system. There is also a 'PROXIMOS EVENTOS' section with a photo of a composting system.	 The screenshot shows a mobile app interface with a status bar at the top displaying '5:53' and '3G'. The main content area features a news article titled 'Rueda de negocios en la UIS. Emprendedores exponen sus ideas'. Below the title is a photo of a table with various food items and a sign that says 'Elaborador solar'. The article text reads: 'Con la participación de 12 proyectos de emprendimientos de 21 estudiantes y egresados de la UIS, este viernes 29 de marzo se desarrollará por primera vez esta Rueda de Negocios a la que han sido invitados cerca de 30 compradores entre gerentes y jefes de compras de importantes hoteles, restaurantes y empresas de Bucaramanga.'
Fotografía No. 32: IPRED	Fotografía No. 33: Periódico regional El frente ⁶¹

⁶¹ Periódico el frente [en línea] disponible en: <http://m.elfrente.com.co/index.php?ecsmodule=frmstasection&ida=61&idb=130&idc=36056>

Compradores



Fotografía No. 34: Rito Sepúlveda jefe de compras Hotel Dann Carlton



Fotografía No. 35: Milena García Quintero Gerente de proyectos Construmarca



Fotografía No. 36: Oscar Julián Celis Propietario Merkamas Fit



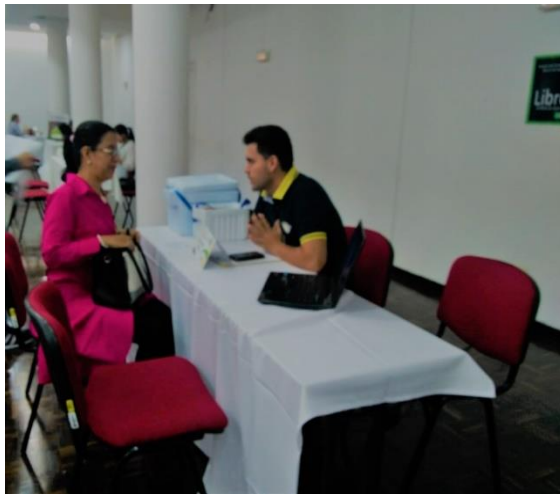
Fotografía No. 37: María del Carmen Pinto Propietaria de la Granola tienda orgánica



Fotografía No.38: Hugo Becerra jefe de compras Hotel La triada



Fotografía No. 39: Marlene Herrera jefe de compras Ruitoque Golf country club



Fotografía No. 40: Luz Helena Villamizar Cáceres Propietaria de kguatiguará S.A.S.



Fotografía No. 41: María Clara Ardila propietaria de Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S



Fotografía No. 42: Lizeth Barbosa, funcionaria cooperativa Coopmultiflor, Operador ICBF



Fotografía No. 43: Angélica Suarez copropietaria de Nuts la 34



Fotografía No.44: Javier Díaz Rodríguez Gerente y propietario del hotel BLH



Fotografía No. 45: Laura Cristina Villamizar Comercializadora de productos naturales.

Cierre de la primera rueda de negocios



Fotografía No. 46: Cierre primera rueda de negocios



Fotografía No. 47: Equipo organizador



Fotografía No. 48: Emprendedores participantes de la Primera Rueda de Negocios



Fotografía No. 49: Emprendedores participantes de la Primera Rueda de Negocios

CAPITULO VI

10. SISTEMATIZACIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

10.1 EFECTIVIDAD DE LAS CITAS

Tabla 8: Efectividad de las citas programadas

Nombre del Emprendimiento	Citas Programadas	Citas Efectivas	Efectividad
Industria de Pulpa de Fruta La Campesina	12	9	75%
San Francisco Tienda Verde	7	7	100%
San Fernando Coffee and Farm	9	5	56%
Vino y Mermelada de Mandarina	5	5	100%
Acepollo	9	5	56%
Café Santa Cecilia	7	5	71%
Fruitbe 100% Pulps	12	9	75%
El Markin Calidad en su Produccion	8	5	63%
Pet Brunch	2	0	0%
Morapi	7	5	71%
Ekifruit	8	8	100%

La efectividad de la cita se determina entre la cantidad de citas programadas frente a las que se lograron concretar. Se presentaron tres casos de 100 % de efectividad en los emprendimientos de: San Francisco Tienda Verde, Vino y mermelada de mandarina y Ekifruit., seguido de 2 casos de efectividad con un 75%, quienes fueron Industria de pulpa de fruta la campesina y Fruitbe 100% pulps. Con un 71 % de efectividad contó el emprendimiento de Café Santa Cecilia y Morapi. El markin Calidad en su producción fue el único emprendimiento con un 63% de efectividad, seguido de San Fernando Coffee and Farm y Acepollo con un 56 % de efectividad, Finalmente el único emprendimiento que no tuvo citas efectivas fue Pet Brunch, la razón de ello es que no contaban con el tiempo suficiente y no pudieron asistir a la rueda durante toda la jornada lo cual imposibilitó el cumplimiento de las citas.

Teniendo en cuenta las citas concluidas de la rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores, se pudo concluir que se obtuvo un

73% de efectividad con respecto a las citas agendadas para los diferentes emprendedores.

10.2 RESULTADOS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

Dentro de las citas que realizó cada comprador a los diferentes emprendimientos se puede concluir que algunas citas generaron un mayor impacto en algunos de ellos, a continuación, se realiza un informe de los compradores efectivos en cada mesa.

A continuación, se presenta un resumen de los logros que obtuvieron los emprendedores en cada una de las citas:

- **Industrias de Pulpa La Campesina:**

Ruitoque Golf Country Club: se agendó cita para realizar prueba de calidad de cada sabor de pulpa dentro de las instalaciones del club.

Hotel Dann Carlton: se concretó negocio de forma verbal, se agendó cita para revisar condiciones de pago.

K Guatiguará S.A.S: se agendó cita para llevar un muestrario a la empresa (posible negocio)

Soluciones Gastronómicas y Suministros S.AS: se agendó cita para llevar un muestrario a la empresa (posible negocio).

- **San Francisco Tienda Verde:**

La Granola: se interesó en varios productos del portafolio San Francisco llegando a común acuerdo de realizar un negocio dejando mercancía en consignación, se agenda cita nuevamente para finiquitar condiciones de entrega, volúmenes de producto y demás.

Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S: se acordó programar cita para posible negocio.

- **San Fernando Coffe and Farm:**

Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S: cliente muy interesado se agenda cita para llegar a un acuerdo comercial.

La Granola: se realizó venta.

MerkamassFit: se acordó posible negocio para los dos puntos de venta que tiene ubicados en la calle 52 # 37-12 cabecera y Hotel Punta Diamante Green Bar (Pto Proteico), se agendó visita en los locales.

Ruitoque Golf Country Club: se agendó visita, para posible compra, en instalaciones del Club.

Vino y Mermelada de Mandarina:

La Granola: se interesó principalmente en la mermelada de mandarina y se acordó realizar visita.

Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S: posible compra de los dos productos (vino y mermelada) se contactaran nuevamente.

Nuts la 34: se encuentra muy interesada en el vino y la mermelada de mandarina, el cliente solicitó visita a su local, para acordar unidades de venta y condiciones de pago

- **AcePollo:**

Gerente Regional de ICBF: primer contacto comercial, se agenda cita para próxima visita con la ingeniera encargada de compras.

Hotel La Triada: Cliente muy interesado, se programa cita para la siguiente semana para concretar negocio.

Hotel Ciudad Bonita: cliente muy interesado, posible negocio.

Ruitoque Golf Country Club: jefe de compras muy interesada, pendiente en pasar propuesta para realizar negocio.

- **Café Santa Cecilia:**

La Granola: cliente muy interesado, se programa próxima visita para acordar logística de entrega.

Soluciones Gastronómicas y Suministros S.A.S: cliente manifiesta llevar muestrarios para venta de producto y poder llegar a un acuerdo comercial.

Hotel Dann Carlton: se agenda próxima visita para realizar posible negocio.

Ruitoque Golf Country Club: se acuerda llevar muestrarios, negocio verbal, se agenda próxima cita.

- **Fruitbe 100% Pulps:**

Hotel La Triada: cliente sugirió contactarse nuevamente para realizar una prueba de producto.

Gerente Regional de ICBF: se concreta una cita nuevamente para conocer el producto y logística de entrega.

Hotel Dann Carlton: jefe de compras acordó contactarse con el jefe de alimentos y hacer una prueba de calidad para hacer pedido.

Hotel BLH: propietario del hotel acordó en contactarse con el jefe de alimentos para hacer pedido, agendar próxima visita.

- **El Markin:**

Hotel La Triada: cliente muy interesado, se acordó realizar visita la próxima semana para posible compra.

Ruitoque Golf Country Club: se contacta con el jefe de alimentos para posible compra.

Hotel Dann Carlton: posible negocios, se maneja por volúmenes, se reestructura propuesta de negocio para posible acuerdo.

- **Pet Brunch:**

Pet Shop: se había agendado cita con este posible cliente sobre el medio día, pero a pet brunch le fue imposible poder cumplir la cita, ya que tenían otro compromiso.

San Canes: se había agendado cita con este posible cliente sobre el medio día, pero a pet brunch le fue imposible poder cumplir la cita, ya que tenían otro compromiso.

- **Morapi:**

K Guatiguará S.A.S: acuerdo comercial de 25 libras de mora semanales y 10 libras de lulo, se realiza próxima visita para acordar condiciones de pago y demás.

Nuts La 34: cliente muy interesado que decide esperar a asistir a la Agro feria para cerrar posible acuerdo comercial.

Hotel Dann Carlton: cliente muy interesado que decide esperar a asistir al agro feria industrial que se realizará del 3-6 de abril de 2019 para cerrar posible acuerdo comercial.

- **Ekifrut:**

Nuts La 34: Posible negocio la siguiente semana se concreta unidades a despachar y precio especial por volumen.

Construmarca S.A.S: Posible negocio, se agenda cita nuevamente para revisar precios y demás acuerdos.

MerkamassFit: Cliente muy interesado en poder llegar a un acuerdo comercial, se agenda cita nuevamente para concretar negocio.

Se anexa registro fotográfico de las actividades realizadas durante la primera rueda de negocios de emprendedores de la UIS.

10.3 RESULTADOS DE ENCUESTA DE SATISFACCIÓN EMPRENDEDORES Y COMPRADORES

Se realizó una encuesta de satisfacción con cuatro (4) preguntas, aleatoriamente a los asistentes del evento y se recopilaron 21 (anexo 6) respuestas entre compradores y emprendedores, con el fin de conocer sus expectativas y apreciaciones sobre este evento, ya que, por ser la primera rueda de negocios de emprendedores de la UIS, se pretende mejorar futuras versiones, a continuación, se presenta en análisis del instrumento.

Frente a la pregunta sobre qué fue lo que más le gustó del evento, el 57% manifestaron que fue la variedad de productos y la calidad de los mismos, seguido de un 29% el cual considera que fue la organización y atención por parte de los organizadores y finalmente, un 14% manifestó que la selección de las empresas participantes son afines a los emprendedores. En síntesis, se puede identificar que lo más representativo del evento fue la calidad y la variedad ofertada por los emprendedores.

Gráfica 15: ¿Qué fue lo que más le gustó del evento?



En relación a con los factores a mejorar, el 48% manifiesta que es necesario ampliar la convocatoria para que haya más emprendedores y compradores, seguido de un 43% que manifiesta que no hay nada por mejorar y un 9% que debería existir mayor publicidad en cada mesa. En síntesis, se identifica la necesidad de en una próxima rueda de negocios, generar una convocatoria más amplia y con un mayor tiempo para hacerla más visible y poder contar con una mayor participación.

Gráfica 16 ¿Qué cree que podría mejorar del evento?



Si la logística del evento fue adecuada y oportuna, de acuerdo a ello el 67% considera que fue acertado, el 24% manifestaron específicamente que los organizadores fueron muy amables, disponibles y colaboradores y un 9% manifiesta que se logró el objetivo de reunir proveedores y compradores en el cual se concretaron alianzas comerciales. En síntesis, podemos observar que las acciones ejecutadas a través de los elementos obtenidos por medio de la metodología, la disposición de los organizadores hiciera que la rueda de negocio fuera un acierto.

Gráfica 17: ¿Considera que los elementos de tiempo y espacio y el trabajo de los organizadores fue acertado?



Se pudo establecer que las personas encuestadas un 62% manifestó que si, un 19 % que se presentó un buen ejercicio comercial y el otro 19% que sus expectativas son gratificantes, ninguna de las personas encuestadas se sintió inconforme o que el evento no cumplió sus expectativas.

Gráfica 18: ¿Siente que el evento cumplió sus expectativas?



11. CONCLUSIONES

La efectividad de las ruedas de negocios, se genera de acuerdo con los contextos donde se realicen y el público objetivo. Y los resultados obtenidos se dan a partir de la recolección de información por medio de entrevistas y encuestas. Estos elementos fueron fundamentales para trazar los parámetros para la realización de la primera rueda de negocios en marco del Evento Académico y Científico Emprendedores UIS.

La realización de una rueda de negocios es un proceso dinámico que involucra varios elementos para su planificación y ejecución, además de que quienes lo organizan deben desarrollar una serie de competencias como son: el liderazgo, el trabajo en equipo, la tolerancia, la comunicación asertiva, la capacidad empática, proactividad, capacidad crítica, la creatividad y habilidades de negociación.

En la primera rueda de negocios en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores se obtuvo un 73% de efectividad en las citas programadas entre los emprendedores y compradores, estos resultados convergen con las expectativas que se habían trazado inicialmente en la práctica empresarial y es un buen resultado teniendo en cuenta que la rueda de negocios es pionera dentro del evento y que brindó la oportunidad a varios emprendedores de participar por primera vez en un evento de este tipo.

La vinculación de los medios de comunicación y el uso de las tecnologías de información y comunicación aportan significativamente a las ruedas de negocios, permitiendo visibilizar los espacios de proyección en materia de productos y servicios que se están ofertando en Santander y como esto impacta en el mercado local.

Para las ruedas de negocios es importante hacer una convocatoria amplia y para que sea efectiva es fundamental contar recursos de tiempo, de personal capacitado y de espacio en donde se pueda lograr abarcar una mayor cantidad de participantes,

teniendo en cuenta que mediante la realización de la primera rueda de negocios se pretende dar relevancia al Evento Académico y Científico Emprendedores y posiblemente expandir el evento a nivel regional.

Las prácticas empresariales como modalidad de trabajo de grado permiten que todas las herramientas teóricas y conceptuales vistas durante la carrera sean usadas, por medio de trabajos que contribuyen significativamente al desarrollo de la región desde diferentes dimensiones, para este caso en particular esta práctica aportó a la realización de una rueda de negocios donde se apoyó a los emprendimientos que se han gestado en la Universidad y que han expuesto sus ideas de negocio en el Evento Académico y Científico Emprendedores, el espacio académico de emprendimiento más grande que se realiza en Universidad Industrial de Santander y que se ha realizado en 29 versiones.

12. RECOMENDACIONES

Como recomendación a los emprendedores es fundamental realizar un seguimiento a los acuerdos generados en la rueda de negocios con los compradores con quien se hicieron efectivas las citas , la rueda de negocios no es solo un evento para darse a conocer, sino también para posibles convenios con otras empresas, es importante reconocer que este proceso no se da de una manera inmediata y que, si bien la rueda de negocios es una catapulta de oportunidades, es fundamental seguir en contacto con quienes se logró concretar reuniones y quienes posiblemente le generen ventas o le refiera a otros posibles compradores.

Los compradores son fundamentales en una rueda de negocios ya que a través de ellos los emprendedores generaran posibles convenios. En la rueda se observó y evidenció que ellos estuvieron muy abiertos a escuchar las propuestas de los emprendedores, sin embargo, no asistieron todos los compradores que se tenían programados. La recomendación es que las empresas líderes en la región se den la oportunidad de participar más en este tipo de eventos y de conocer esos productos y esa oferta de servicios que se está gestando en la región aportando a la creación de convenios locales puesto que las relaciones entre diferentes actores del mismo departamento permiten un mayor crecimiento económico además de apoyar el mercado local.

El papel de la Universidad Industrial de Santander es fundamental en el desarrollo de procesos como lo es la realización de la primera rueda de negocios, la universidad es un espacio donde se fortalecen herramientas para la consolidación de emprendimientos innovadores, esto se ve reflejado en que todos los emprendedores asistentes al evento tenían relación con la UIS como egresados o estudiantes además de ello, la trayectoria y el reconocimiento de la UIS genera que las empresas acojan los proyectos, propuestas e iniciativas que de allí se gestan,

pues es un escenario genuino para la construcción de relaciones comerciales y crecimiento a nivel local y regional.

Se recomienda a la Coordinación de los Programas de Tecnología Empresarial y Gestión Empresarial realizar la segunda Rueda de Negocios de Emprendedores UIS, de modo que sea un espacio consolidado para los emprendedores.

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ Elizabeth, VARGAS Deicy Johanna, PINEDA Maribel, GIL Mayerli Constanza. Seminario de Investigación para el Análisis de Ferias de Emprendimiento de Carácter Internacional Realizadas por Instituciones Universitarias Públicas de los países de Chile, España y Colombia. Trabajo de Grado para optar el título de Profesional en Gestión Empresarial. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander. 2017. Págs. 43,121 y 126

CACERES Bety, SARMIENTO Nancy. Divulgación del Sitio Web Emprendedores y Dinamización del Módulo de Ideas Emprendedoras. Trabajo de Grado para obtener el título de Profesional en Gestión Empresarial. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander 2013.Pags. 14, 27,82.

CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA. Emprendimiento en el 2017.

[en línea] disponible en:

<https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/informes%20actualidad%20provincias/Emprendimiento%20en%20provincias%20Santander%202017.pdf>.

Cooperación Técnica Alemana. Guía para participar en rueda de negocios de artesanías para empresarios y empresarias de la MIPYME. [En línea] Disponible en:

<https://www.negociosgt.com/archivos/1180376156.pdf> [consultado 2018,16, mayo]

Dingwall R. Accounts, In tervIEWS and Observations. En: Miller G, Dingwall. R, editors. Context & Method in Qualitativ Research.Londres: Sage; 1997. P. 51-65

HERNANDEZ QUINTERO, Diana y MUÑOZ VARGAS, Paula. Evaluación de la creación de empresas en el IPRED de la Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga, 2015, 76p. Universidad Industrial de Santander. Facultad de ingenierías físico-mecánicas.

Instituto de proyección y educación distancia. Programa gestión empresarial [en línea] introducción disponible en: <http://www.uis.edu.co/webUIS/es/academia/institutoProyeccionRegionalyEducacionDistancia/programasAcademicos/gestionEmpresarial/objetivos.jsp>. [consultado 2018, 25, mayo]

Ministerio de Agricultura y ganadería. República de El salvador, C.A. Guía para la organización y participación de productores Agropecuarios en Rueda de Negocios. [En línea] Disponible en: <http://repiica.iica.int/docs/B4211e/B4211e.pdf> [consultado 2018,16, mayo]

Presentación del Evento Académico y Científico Emprendedores. Coordinación del Programa de Tecnología Empresarial ,2015

VELANDIA María, RODRÍGUEZ Oscar. Perfil Emprendedor de los Estudiantes de VI nivel del Programa Tecnología Empresarial Participantes en el Evento Académico y Científico Emprendedores del IPRED UIS. Trabajo de Grado para optar el título de Profesional en Gestión Empresarial. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander 2017. Págs. 14, 19,64.

<https://www.uis.edu.co/webUIS/es/rss/noticia.jsp?id=10763&canal=canalComunicaciones.xml&facultad=ppal>

<https://www.uis.edu.co/webUIS/es/rss/noticia.jsp?id=10774&canal=canalComunicaciones.xml&facultad=ppal>

<http://m.elfrente.com.co/index.php?ecsmodule=frmstasection&ida=61&idb=130&idc=36056>

ANEXOS

ANEXO A. FORMATO DE ENTREVISTA A ORGANIZADORES DE RUEDAS DE NEGOCIOS

ENTREVISTA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES
El objetivo de estas entrevistas es obtener información de personas que hayan organizado ruedas de negocios, que nos permita establecer puntos de referencia acerca de cómo realizar este evento acertadamente.
1. ¿Cuáles son los lineamientos esenciales a tener en cuenta en una rueda de negocios?
2. ¿Cómo se deben organizar las personas que asisten a la rueda de negocios?
3. ¿Qué aspectos logísticos se tienen en cuenta en una rueda de negocios?
4. ¿Qué tiempo sería el adecuado por cita comprador- vendedor?
5. Desde su experiencia como organizador en rueda de negocios, que más nos podría aportar para el fortalecimiento del evento.

ANEXO B. CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LOS ENTREVISTADOS



ENTREVISTA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES UIS

Consentimiento informado

Somos estudiantes del Programa Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander y como proyecto de grado realizaremos una práctica empresarial, que consiste en la planeación y ejecución de una Rueda de Negocios en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores de la UIS.

La presente entrevista tiene como objetivo conocer experiencias de organizadores de ruedas de negocios y recolectar elementos y herramientas que aporten en la planeación y ejecución de nuestro ejercicio académico.

AUTORIZACIÓN

He leído el procedimiento descrito anteriormente. Los estudiantes me han explicado el estudio, en el cual autorizan voluntariamente el uso de esta investigación y será manejada de manera responsable, el uso de esta información con fines académicos.

Nombre del participante _____

Firma del participante

Fecha _____

ANEXO C. FORMATO DE CUESTIONARIO A LOS EMPRENDEDORES

CUESTIONARIO PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES
Somos estudiantes del Programa Gestión Empresarial y como proyecto de grado realizaremos una práctica empresarial, que consiste en la planeación y ejecución de una Rueda de Negocios como práctica empresarial en el marco del Evento Académico y Científico Emprendedores de la Universidad Industrial de Santander (UIS). El objetivo de este cuestionario es recolectar la mayor cantidad de información sobre emprendimientos activos de la UIS que estén produciendo, demuestren tener un stock significativo de productos y capacidades para aumentar su producción en caso de que se requiera. Si necesita más información sobre este proyecto puede contactarse con los estudiantes: Norma Amparo Tarazona: norma.recursoshumanos@gmail.com Nikole Daniela Torres: nikoletorresgomez@gmail.com Yeison Antonio Agudelo: yeisonanaher@gmail.com La información obtenida se mantendrá bajo estricta confidencialidad y será utilizada únicamente para los objetivos señalados. Agradecemos rotar la encuesta para identificar un significativo número de emprendedores.
CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR
1.Nombre del emprendedor:
Número de teléfono fijo
Número de teléfono celular

Dirección.
Correo electrónico
2. ¿Qué relación tiene con la UIS? Marca solo un óvalo. ☒ Estudiante ☐ Graduado ☐ Administrativo ☐ Docente
2 ¿A qué sede pertenece? Marca solo un óvalo. ☐ Sede Bucaramanga ☐ Sede Barrancabermeja ☐ Sede Barbosa ☐ Sede Socorro ☐ Sede Málaga ☐ CAE San Alberto
3 Programa al que pertenece.

4 ¿Tiene un emprendimiento activo? (si su respuesta es NO por favor envíe el formulario). ☐ SI ☐ NO
CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO
5 ¿Cuántos de funcionamiento tiene su emprendimiento? Marca un solo óvalo. ☐ De 0 a 1 año ☐ De 1 a 2 años ☐ De 3 a 4 años ☐ Más de 4 años
6 ¿A qué sector económico pertenece su emprendimiento? Marca un solo óvalo. ☐ Industria ☐ Comercio ☐ Servicios
7 ¿Considera que está en capacidad de producir para nuevos clientes? ☐ SI ☐ No

9. Actualmente su capacidad instalada coincide con su capacidad de producción en un:

- ☐ (0%-30%)
- ☐ (30%-50%)
- ☐ (50%-70%)
- ☐ (70%-100%)

10. ¿Hoy en día su emprendimiento es formal?

- ☐ SI
- ☐ NO

11. ¿Cuáles son las actividades a la que se dedica su empresa?

RUEDAS DE NEGOCIO

12. ¿Ha participado antes en ruedas de negocio?

- ☐ SI
- ☐ NO

13. ¿A qué tipos de ruedas de negocios ha asistido?
14. ¿Qué espera obtener de una Rueda de Negocios?
15. ¿Conoce a otro emprendedor de la UIS que le pueda interesar participar en la Rueda de Negocios? (si su respuesta es NO finalice el formulario, si su respuesta es SÍ, responda las preguntas 16,17 y 18) ☐ SI ☐ NO
16. ¿Cuál es el nombre de ese emprendedor?
17. ¿Cuál es su número de celular?
18. ¿Cuál es su correo electrónico?

La información que se recopile en este trabajo de grado será netamente académica y no será usado con otros fines.

Tratamiento de Datos Personales: De acuerdo con lo estipulado por la ley estatutaria 1581 de 2012 reconoce y protege el derecho que tienen todas las personas que participen en la rueda de negocios (Emprendedores) a conocer y actualizar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos.

ANEXO D. CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LOS EMPRENDEDORES



CUESTIONARIO PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES UIS

Consentimiento informado

Somos estudiantes del Programa Gestión Empresarial del IPRED y como proyecto de grado realizaremos una práctica empresarial, que consiste en la planeación y ejecución de una Rueda de negocios en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores de la Universidad Industrial de Santander (UIS).

El presente cuestionario tiene como objetivo recolectar la mayor cantidad de información sobre emprendimientos activos de la UIS que estén produciendo, y demuestren tener un stock significativo de productos y capacidades para aumentar su producción en caso de que se requiera.

AUTORIZACIÓN

He leído el procedimiento descrito anteriormente. Los estudiantes me han explicado el estudio, el cual autorizan voluntariamente el uso de esta investigación y será manejada de manera responsable el uso de esta información con fines académicos.

Nombre del participante _____

Firma del participante

Fecha _____

ANEXO E. FORMATO DE CUESTIONARIO PARA LOS COMPRADORES

CUESTIONARIO PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPREENDEDORES	
Somos estudiantes del Programa Gestión Empresarial y como proyecto de grado realizaremos una Rueda de Negocios, como práctica empresarial en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores del Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia (IPRED) UIS. Queremos dar a conocer los emprendimientos que se gestan en el IPRED y establecer conexiones y acuerdos comerciales con empresas de la región.	
Nombre de la empresa:	
Sector económico al que pertenece su empresa: - Industria - Comercio - Servicios	
Actividad a que se dedica la empresa:	
Dirección de la empresa:	Ciudad / Departamento
Teléfono:	Email:
¿Ha participado antes en ruedas de negocio?: - SI - NO Si su respuesta es SÍ	
¿A qué tipos de ruedas de negocios ha asistido?:	

¿Está interesado en participar en una Rueda de Negocios?: - SI - No
¿Qué expectativas tiene de la rueda de negocios?:
¿Qué productos le interesa encontrar en la rueda de negocios?
¿Le interesa conocer nuevos proveedores?
¿A quién enviará a la rueda de negocios, en caso de que usted no pueda asistir?
¿Conoce a otra empresa que le pueda interesar participar en la rueda de negocios? - Si - NO Si su respuesta es SÍ
Nombre:
Teléfono:
La información que se recopile en este trabajo de grado será netamente académica y no será usado con otros fines. Tratamiento de Datos Personales: De acuerdo con lo estipulado por la ley estatutaria 1581 de 2012 reconoce y protege el derecho que tienen todas las personas que participen en la rueda de negocios (Compradores, Emprendedores) a conocer y actualizar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos.

ANEXO F. CONSENTIMIENTO INFORMADO DE LOS COMPRADORES



ENTREVISTA PARA LA REALIZACIÓN DE UNA RUEDA DE NEGOCIOS EN EL MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPREENDEDORES UIS

Consentimiento informado

Somos estudiantes del Programa Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander y como proyectos de grado realizaremos una práctica empresarial, que consiste en la planeación y ejecución de una Rueda de negocios en el Marco del Evento Académico y Científico Emprendedores de la UIS.

El presente cuestionario tiene como objetivo invitar a empresarios de la región a conocer y establecer convenios comerciales con los emprendedores activos de la UIS.

AUTORIZACIÓN

He leído el procedimiento descrito anteriormente. Los estudiantes me han explicado el estudio, el cual autorizan voluntariamente el uso de esta investigación y será manejada de manera responsable el uso de esta información con fines académicos.

Nombre del participante _____

Firma del participante

Fecha _____

ANEXO G. FORMATO DE ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

PRIMERA DE RUEDA DE NEGOCIOS EN MARCO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES UIS

Con el fin de conocer su experiencia sobre esta rueda de negocios, y los aspectos relevantes a tener en cuenta para mejorar en el futuro, su opinión es muy importante para nosotros, por eso lo invitamos a responder la siguiente encuesta:

- ¿Qué fue lo que más le gustó del evento?

- ¿Qué cree que podría mejorar del evento?

- ¿Considera que los elementos de tiempo, espacio y el trabajo de los organizadores fue acertado?

- ¿Siente que el evento cumplió sus expectativas?
