

INFORME DE EJECUCIÓN

INFORME FINAL

MES 5

Actividad 37: Coordinar la realización de un evento comercial con alcance regional para la promoción de los prototipos

PROYECTO: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA



Ciencias



Más para todos





DATOS DE LA ACTIVIDAD

Tipo de informe: Parcial <input type="checkbox"/> Final <input checked="" type="checkbox"/>	Informe No. <input type="text" value="5"/>
Nombre proyecto	Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA
Entidad ejecutora	Universidad Tecnológica de Pereira a través del CIDT
Producto	Realización de un evento comercial con alcance regional
Actividad	Actividad 37: Coordinar la realización de un evento comercial con alcance regional para la promoción de los prototipos
Periodo abarcado por el informe	1/4/2025 al 30/4/2025



CONTENIDO

- 1. INTRODUCCIÓN 8
 - 1.1 Resumen..... 8
- 2. MARCO CONCEPTUAL 10
 - 2.1. Eventos Corporativos y su Impacto en la Industria 4.0..... 10
 - 2.2. Beneficios de los Eventos Comerciales Regionales..... 10
 - 2.3. Estrategias para la Planificación de Eventos Comerciales Exitosos 11
- 3. ACTIVIDADES PREVIAS A LA EJECUCIÓN 12
 - 3.1. Contratación de la actividad..... 12
- 4. EJECUCION DE LA ACTIVIDAD 13
 - 4.1. Revisión de insumos..... 13
 - 4.1.1 Beneficiarios..... 13
 - 4.1.2 Análisis de información del clúster Novitas..... 13
 - 4.1.3 Público objetivo 16
 - 4.1.4 Eventos Comerciales 16
 - 4.2. Metodología 17
 - 4.3. Fase 1. Preparación..... 19
 - 4.3.1. Definición de objetivos 19
 - 4.3.2. Definición de temática del evento 19
 - 4.3.3. Selección de la locación 20
 - 4.3.4. Planificación logística..... 22
 - 4.3.5. Infraestructura del evento: 23
 - 4.3.6. Campaña de Promoción Inicial 25
 - 4.4. Fase 2: Organización 27
 - 4.4.1. Beneficiarios Directos 27
 - 4.4.2. Beneficiarios Indirectos..... 31
 - 4.4.3. Análisis de la información e intereses manifestados por los Beneficiarios..... 32
 - 4.4.4. Avance de Invitaciones Realizadas a Empresarios Proveedores..... 37
 - 4.4.5. Avance de Invitaciones Realizadas a Empresarios Ancla y asistentes generales al evento de socialización de prototipos 38
 - 4.4.6. Filtrado de Empresas Ancla para Asistir a la Rueda Comercial Regional 52
 - 4.4.7. Diseño del evento 64
 - 4.4.8. Planificación logística..... 69
 - 4.5. Fase 3: Ejecución 69



4.5.1.	Montaje del evento.....	69
4.5.2.	Rueda Comercial Regional.....	75
4.5.3.	Retroalimentación del evento.....	82
4.5.4.	Seguimiento Post Evento.....	85
4.6.	Consolidación de Resultados.....	87
4.7.	Avance según plan de trabajo.....	88
5.	CONCLUSIONES.....	90
6.	EQUIPO DE TRABAJO.....	93
7.	BIBLIOGRAFÍA.....	94
8.	RELACIÓN DE ANEXOS.....	95
9.	FIRMAS.....	96



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Público Objetivo 16

Tabla 2. Prototipos desarrollados en el marco del proyecto..... 28

Tabla 3. Empresas Beneficiarias 32

Tabla 4. Base de datos empresas registradas en marzo 54

Tabla 5. Resumen rueda comercial regional 87

Tabla 6. Plan de Trabajo..... 88

Tabla 7. Equipo de trabajo..... 93



ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Imagen 1. Salón Santuario, Expofuturo Pereira 21

Imagen 2. Planimetría Feria Comercial Regional 22

Imagen 3. Propuesta de Diseño de Pórtico 24

Imagen 4. Propuesta de Diseño Stands 24

Imagen 5. Planificación Zona de Descanso 25

Imagen 6. Correo de Invitación a empresarios 37

Imagen 7. Invitación Realizada a los Empresarios Proveedores 38

Imagen 8. Primer Correo de Invitación Rueda Comercial Regional 39

Imagen 9. Segundo Correo de Invitación Macro rueda Regional 4.0 40

Imagen 10. Resultados de Correos Enviados 41

Imagen 11. Acta de reunión Estatal de Seguridad 42

Imagen 12. Registro Fotográfico Reunión Seguridad Estatal 43

Imagen 13. Registro fotográfico invitación a participar empresas AL INVEST 43

Imagen 14. Registro reunión sector público Rueda Comercial Regional 44

Imagen 15. Participación Evento de Cierre Programa Interno FortaleSER 17 de marzo 45

Imagen 16. Solicitud vía e-mail de necesidad TI 4.0 Empresa del Programa FortaleSER 45

Imagen 17. Participación Evento de Cierre Programa FortaleSER 46

Imagen 18. Registro de Necesidades a través de e-mail gracias al programa FortaleSER 46

Imagen 19. Diseño Inicial 47

Imagen 20. Diseño Ajustado 47

Imagen 21. Publicación Instagram Cámara de Comercio de Pereira 48

Imagen 22. Publicación Pagina Web Cámara de Comercio de Pereira 48

Imagen 23. Google Sites Creado para la Rueda Comercial Regional TI 4.0 49

Imagen 24. Formulario de inscripción empresas ancla 51

Imagen 25. Entrevista radio Olímpica estéreo 52

Imagen 26. Primer propuesta de diseño 64

Imagen 27. Planimetría Feria Comercial Regional 65

Imagen 28. Propuesta de Diseño de Pórtico 66

Imagen 29. Zona de prototipos 67

Imagen 30. Rediseño stands comerciales 68

Imagen 31. Planificación Zona de Descanso 68

Imagen 32. Inicio Montaje Evento 70

Imagen 33. Correo Enviado a Empresarios Beneficiarios 71

Imagen 34. Agenda del evento 71

Imagen 35. Reunión Pre-Evento salón Santuario 02 de abril 72

Imagen 36. Socialización de resultados Proyecto de fortalecimiento de industrias 4.0 de Risaralda 75

Imagen 37. Primer Registro fotográfico Socialización de prototipos 76

Imagen 38. Segundo Registro fotográfico Socialización de prototipos 76

Imagen 39. Tercer Registro fotográfico Socialización de prototipos 77

Imagen 40. Rueda Comercial Regional TI 4.0 78

Imagen 41. Rueda Comercial Regional TI 4.0 78

Imagen 42. Rueda Comercial Regional TI 4.0 79

Imagen 43. Registro Reunión Virtual Armfield 80

Imagen 44. Registro Reunión Virtual Viva 1A 80

Imagen 45. Cubrimiento Ultima Hora Pereira Rueda Comercial Regional 81



Imagen 46. Cubrimiento Pereira En Vivo Rueda Comercial Regional 81
Imagen 47. Publicación Post Evento Cámara de Comercio de Pereira 82
Imagen 48. Espacio de retroalimentación Post Evento Cámara de Comercio de Pereira 83

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento consolida los resultados alcanzados en el desarrollo de la Actividad 37: Coordinar la realización de un evento comercial con alcance regional para la promoción de los prototipos. Esta actividad consiste en la planeación y ejecución de un evento comercial de alcance regional. El proceso incluye la elaboración de un listado detallado de asistentes al evento, así como la preparación y soporte de actividades de promoción y divulgación. Se desarrollarán tácticas para maximizar el impacto y la visibilidad del evento en la región, incluyendo la creación de piezas publicitarias atractivas y su difusión en redes sociales.

Esta actividad busca exponer los prototipos desarrollados en la Actividad 8, el evento será desarrollado en tipo rueda de negocios que promueva la compra de servicios 4.0, de manera virtual y presencial, dando también un espacio a los integrantes del clúster Novitas y empresarios del sector industrias 4.0 de Risaralda para crear oportunidades de networking y colaboración entre empresarios, inversores y consumidores.

Se documentará el evento a través de evidencia fotográfica y de video, registros de asistencia, tanto a las actividades de planeación previas como al evento comercial en sí; También se recopilarán evidencias de las acciones de promoción realizadas y se realizará la documentación de conexiones de valor generadas por el evento para evaluar el impacto y la recepción de este por parte de los asistentes.

1.1 Resumen

- Se realizó la contratación de la entidad encargada de ejecutar la actividad a través del proceso de invitación privada 06-24-CIDT, al que se presentaron tres proponentes y en el que se seleccionó a la Cámara de Comercio de Pereira con base en la evaluación de criterios de calidad, evaluación económica y experiencia.
- Se proyectó el plan de trabajo de la actividad, distribuido en cuatro momentos: Un primer momento de análisis documental y situacional, el segundo momento para realizar la preparación del evento, en tercer momento será el de Organización, y por último, en el cuarto momento se realizará la ejecución.
- Se realizó la revisión de insumos útiles para el desarrollo de la actividad, las diferentes definiciones consultadas, brindaron una idea del propósito de los eventos corporativos y sirvieron como insumo para el diseño de la metodología.
- Se definió la metodología de la actividad, con el propósito de promover los prototipos realizados en la Actividad 8 y productos de las empresas de la región a través de un evento comercial con alcance regional. Esta actividad busca no solo exponer los productos y servicios de los oferentes locales, en especial del clúster Novitas, sino también crear oportunidades de networking y colaboración entre empresarios, inversores y consumidores.
- Durante el mes de enero, se completó el producto intermedio 2, enfocado en la preparación del evento comercial. El objetivo del evento es conectar empresas del clúster Novitas y del sector Industrias 4.0 con potenciales compradores e inversionistas.



- Se llevó a cabo la definición de la temática del evento, asegurando coherencia con la transformación digital y la industria 4.0. Se eligió Expofuturo Pereira, el centro de convenciones más grande del Eje Cafetero y se estableció la estructura del evento, incluyendo espacios de exhibición con 30 stands para empresas y emprendedores, rueda de negocios para facilitar interacciones entre oferentes y compradores, zona de networking para generar oportunidades de colaboración, infraestructura con pórticos, señalización y zona de descanso. Adicional a esto se avanzó en la campaña de promoción inicial con la creación de piezas publicitarias y estrategia en redes sociales y la definición del mailing dirigido a empresas del sector.
- En febrero se completó el producto intermedio 2 y se avanzó en el producto intermedio 3, centrado en la preparación del evento comercial y su difusión. El objetivo del evento es conectar empresas del clúster Novitas y del sector Industrias 4.0 con potenciales compradores e inversionistas. Para ello se realizó la planificación logística en la que se ofreció una segunda propuesta de espacios de exhibición con 30 stands para empresas y emprendedores, se crearon las piezas publicitarias, se definieron las primeras 24 empresas expositoras a partir de 9 empresas que participaron y finalizaron la actividad 34 relacionada con formación pitch, 15 empresas que fueron beneficiarias de las actividades correspondientes a cierres de brechas y retos empresariales, y 5 empresas que hacen parte de la junta directiva de novitas
- Finalmente, en abril se ejecutó el evento con éxito. Participaron 22 empresas expositoras, se registraron más de 62 empresas asistentes presenciales y 2 virtuales, generando 129 conexiones de valor presenciales y 4 virtuales. Además, se socializaron prototipos del proyecto con 58 asistentes presenciales y 231 conectados virtualmente a través de YouTube.

2. MARCO CONCEPTUAL

A continuación, se presentan los conceptos fundamentales para el desarrollo de esta actividad.

En el contexto empresarial, los eventos comerciales se han consolidado como una herramienta clave para fortalecer relaciones estratégicas, promover productos y servicios, y generar oportunidades de networking. De acuerdo con Getz y Page (2019), los eventos pueden definirse como “experiencias planificadas con objetivos específicos, diseñadas para reunir a diferentes actores en un mismo espacio y facilitar el intercambio de conocimiento y experiencias”. Su importancia radica en su capacidad para potenciar la visibilidad de las empresas, impulsar el desarrollo económico y fomentar la innovación en sectores específicos.

2.1. Eventos Corporativos y su Impacto en la Industria 4.0

La Industria 4.0 se caracteriza por la digitalización de procesos, la automatización y el uso intensivo de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial, el internet de las cosas (IOT) y el big data (Schwab, 2017). En este contexto, los eventos comerciales desempeñan un papel crucial al proporcionar un espacio en el que las empresas pueden exhibir sus innovaciones y conectar con inversionistas y clientes potenciales (Allen, 2010).

Según el Events Industry Council y Oxford Economics (2018), los eventos de negocios generan un impacto económico significativo, contribuyendo al crecimiento del sector empresarial y fortaleciendo la competitividad de las compañías participantes. En el ámbito de la Industria 4.0, estos eventos permiten que las empresas tecnológicas no solo presenten sus desarrollos, sino que también establezcan alianzas estratégicas que favorecen la transformación digital en diversas industrias.

2.2. Beneficios de los Eventos Comerciales Regionales

Los eventos con enfoque regional juegan un papel clave en la dinamización de los ecosistemas empresariales locales. Según Reiva (2023), estos espacios permiten la conexión entre startups, inversionistas y grandes empresas, fomentando la creación de sinergias estratégicas y nuevas oportunidades de negocio. Además, ofrecen visibilidad a las empresas emergentes y fortalecen la colaboración entre distintos sectores.

Uno de los principales beneficios de estos eventos es la generación de oportunidades comerciales, ya que facilitan el contacto directo entre oferentes y demandantes, impulsando el comercio y la inversión. También favorecen el networking, permitiendo la construcción de redes estratégicas entre actores clave del sector.

Otro aspecto relevante es la posibilidad de exponer innovaciones. Las empresas pueden presentar sus desarrollos tecnológicos ante un público especializado, lo que les permite validar sus soluciones y captar potenciales aliados o clientes. Además, la participación en estos eventos contribuye al posicionamiento de marca, mejorando la reputación y visibilidad de las empresas en el mercado.



2.3. Estrategias para la Planificación de Eventos Comerciales Exitosos

Para asegurar el éxito de un evento comercial con alcance regional, es esencial una planificación adecuada. Urquía & Bas (2023) destacan que un evento bien organizado debe partir de objetivos claros, ya sea para promocionar productos, atraer inversionistas o fortalecer relaciones comerciales.

Otro aspecto clave es la selección estratégica del lugar. El espacio debe garantizar accesibilidad, contar con tecnología avanzada y ofrecer una infraestructura flexible que se adapte a las necesidades del evento. Asimismo, la promoción juega un papel fundamental. Utilizar herramientas de marketing digital y tradicional permite maximizar la visibilidad y el alcance del evento.

Además, es importante facilitar la interacción entre los asistentes. Diseñar dinámicas que promuevan el networking y la colaboración puede potenciar la generación de alianzas y oportunidades de negocio.

Los eventos comerciales en el sector tecnológico y empresarial son una herramienta clave para impulsar la competitividad y la innovación. Una planificación y ejecución adecuadas no solo generan impactos positivos en la economía local y regional, sino que también fortalecen el posicionamiento de las empresas y contribuyen al crecimiento del sector. Aplicando estrategias efectivas de marketing y networking, se puede garantizar el éxito de estos espacios y su impacto en el desarrollo empresarial.



3. ACTIVIDADES PREVIAS A LA EJECUCIÓN

3.1. Contratación de la actividad

De acuerdo con la matriz de contratación aprobada, se estableció que las actividades 34, 37 y 38 serían contratadas con un único proveedor, cuyo perfil debía cumplir con los siguientes requisitos:

“Personas jurídicas que cuenten con la experiencia en actividades de prestación de servicios de consultoría, asesoría empresarial, capacitación y similares con mínimo Cinco 5 años de experiencia con entidades públicas o privadas, en actividades relacionadas con el objeto del contrato.”

Se proyectaron los pliegos de contratación que fueron validados con la supervisión del proyecto, con los que se realizó el proceso denominado INVITACIÓN PRIVADA 06-24-CIDT, con el siguiente Objeto: Prestar servicios para el desarrollo de las actividades 34, 37 y 38, contempladas en el objetivo específico 5 del proyecto identificado con código BPIN 2022000100116 denominado “Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda”.

El detalle de la evaluación se puede consultar en el Acta de Recomendación de la Invitación Privada 06-24-CIDT (Anexo 1), en la que fue definido el proveedor Cámara de Comercio como la entidad a cargo de la ejecución de las actividades 34, 37 y 38. El proceso precontractual puede ser revisado en el informe de la actividad 34.

4. EJECUCION DE LA ACTIVIDAD

En este capítulo se detalla la puesta en marcha de la actividad, abarcando desde la identificación de beneficiarios, el análisis de la información e intereses manifestados por los beneficiarios, las primeras invitaciones realizadas a empresarios, el diseño de piezas de invitación, la propuesta de un segundo diseño de stands con panelearía divisoria, el diseño de piezas de invitación a empresarios y el filtrado de empresas ancla requeridas para asistir a la rueda comercial regional.

En este evento, se realiza la presentación y validación de los prototipos 4.0, resultado de la actividad 8, que representan soluciones innovadoras orientadas a la transformación digital y la optimización de procesos en las empresas participantes. Estos prototipos se diseñaron para responder a necesidades específicas, integrando tecnologías emergentes que permiten la automatización, análisis de datos en tiempo real y la mejora de la competitividad en el mercado.

Se realiza una rueda comercial regional, buscando un mayor flujo de personas a esta actividad, para ello se realiza una campaña de promoción en la cual empresas del eje cafetero informaron a la Cámara de Comercio sobre necesidades 4.0 identificadas, con lo cual se crearon agendas comerciales y reuniones de 15 minutos que facilitó un intercambio comercial.

4.1. Revisión de insumos

En este capítulo se detalla la puesta en marcha de la actividad, abarcando desde la revisión de insumos hasta la implementación de las estrategias definidas para el evento comercial. Se evidencia un enfoque metodológico orientado a garantizar que cada etapa se ejecute de forma coherente y eficiente, contribuyendo al logro de los objetivos establecidos.

Se realizó una revisión de insumos relevantes para el desarrollo de la actividad, enfocando el análisis en el papel estratégico que desempeñan los eventos corporativos en el fortalecimiento de las relaciones comerciales. Este estudio permitió identificar que dichos eventos facilitan la interacción directa con clientes actuales y potenciales, lo que posibilita una comprensión más profunda de sus necesidades y preferencias.

4.1.1 Beneficiarios

Se analizaron las empresas beneficiarias de las actividades 29 y 31, que participarán junto con las compañías del clúster Novitas en el evento comercial regional 4.0. El análisis incluyó aspectos como el perfil de cada empresa, las necesidades comerciales identificadas y el potencial de sinergias en el evento. Esta información es fundamental para definir la asignación de stands y diseñar estrategias de promoción específica.

4.1.2 Análisis de información del clúster Novitas

Paralelamente, se llevó a cabo un análisis preliminar de la oferta de valor del clúster Novitas. Este análisis resaltó las fortalezas del ecosistema, tales como la capacidad de articular a diversos actores (agremiaciones, cooperativas, gobierno sectorial, entre otros), y también identificó áreas de oportunidad, como la necesidad de detallar mecanismos concretos de coordinación y presentar ejemplos de casos de éxito.

Las principales actividades económicas de las empresas del clúster Novitas son:

- Actividades administrativas y de apoyo.
- Aplicaciones móviles
- Información y comunicación
- Redes multiservicios
- Transaccionales de comercio
- Georreferenciación.

Las actividades que representan las empresas según lo registrado en el CIU y en los sectores de enfoque son producción de software, desarrollo de productos y servicios con características especializadas. Porcentualmente, se encuentra que:

- La oferta de las empresas está enfocada en: proyectos a la medida (26,53%), productos propios (28,57%), aplicaciones móviles (12,24%) y georreferenciación (10,20%).
- La oferta que incluye infraestructura y personal propio está orientada al desarrollo de Back office (18,2%), consultoría e ingeniería.
- Sobre áreas de conocimiento especializado: el 19% de las empresas concentra especialidad en una sola área. El 72% está diversificada en varias áreas.

Los principales sectores de enfoque de los productos y servicios de las empresas caracterizadas son los siguientes: Agricultura - 16%, Industria manufacturera - 16%, Construcción - 10%, Información y comunicaciones - 40%, Actividades financieras y de seguros - 10%, Actividades profesionales, científicas y técnicas - 32%, Actividades administrativas y servicios de apoyo - 43% y Otras actividades de servicio - 48%.

Según la estrategia del Clúster Novitas realizada por la Gobernación de Risaralda en 2019, la mayoría de las empresas caracterizadas tienen su foco en el Desarrollo de software, evidenciando así el gran potencial de la región para el desarrollo de aplicaciones a la medida según las necesidades del cliente. Este enfoque representa una oportunidad para la sofisticación de sus productos y el acceso a nuevos mercados. El clúster ha definido sus segmentos de negocio hacia dos sectores: Sector Privado y sector Público.

En el sector privado y alineados con la estrategia del Plan regional de competitividad del departamento determinó orientar sus esfuerzos hacia los siguientes sectores estratégicos:

- Turismo: En este sector se cuenta con empresa con grandes fortalezas en desarrollo de productos para el sector hotelero.
- Agroindustria: en este sector se tienen empresas con grandes fortalezas en Georreferenciación, análisis de precisión incorporando inteligencia artificial y con la capacidad de competir en el mercado internacional con presencia en el continente europeo y en el oriente.
- Logística: En este sector se tienen empresas desarrollando productos para la plataforma logística del eje cafetero y con potencial de exportar a Europa.

En el sector público, el clúster ha definido el segmento estratégico de Ciudades Inteligentes (*Smart Cities*), enfocado en las siguientes áreas:

- Gobierno.
- Educación.

- Movilidad.
- Salud.

Finalmente, se encuentran los principales servicios a ofrecer en la identificación de retos:

Software a la Medida: Se refiere a programas informáticos diseñados y desarrollados específicamente para satisfacer las necesidades y requerimientos únicos de una empresa o usuario en particular.

Software Contable: Son aplicaciones informáticas diseñadas para llevar a cabo tareas relacionadas con la contabilidad, como registrar transacciones financieras, generar estados financieros y facilitar la gestión financiera de una organización.

Capacitación Online/Educación: Se refiere a la formación y enseñanza que se realiza a través de Internet, permitiendo a estudiantes acceder a cursos y recursos educativos en línea desde cualquier ubicación.

Ciberseguridad: Es el conjunto de prácticas, tecnologías y procesos diseñados para proteger sistemas informáticos, redes y datos contra amenazas y ataques cibernéticos.

Control de Datos: Implica la gestión y regulación de la información en una organización para garantizar su integridad, confidencialidad y disponibilidad.

Entrenamiento en Ciberseguridad: Se refiere a la capacitación y educación de personas en la protección y defensa de sistemas y datos frente a amenazas cibernéticas.

Big Data: Hace referencia al procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos para obtener información valiosa y patrones de comportamiento.

Internet de las Cosas: Es la interconexión de dispositivos físicos (como electrodomésticos y sensores) a través de Internet para recopilar y compartir datos.

Realidad Aumentada: Combina elementos virtuales con el entorno físico, ofreciendo una experiencia enriquecida a través de dispositivos como gafas o aplicaciones móviles.

Inteligencia Artificial: Es la simulación de procesos de inteligencia humana mediante algoritmos y sistemas informáticos, permitiendo a las máquinas aprender y tomar decisiones.

Inventarios: Se refiere al seguimiento y control de los bienes y productos almacenados por una empresa, incluyendo su cantidad, ubicación y estado.

Facturación: Proceso de generación y emisión de facturas para registrar transacciones comerciales y gestionar la facturación de una empresa.

Control de Acceso: Implica la gestión y regulación de quién tiene permiso para acceder a determinados recursos o áreas en una organización.

Páginas Web: Son sitios en línea que contienen información y recursos accesibles a través de navegadores web.

Manejo y Control Digital: Se refiere a la gestión y supervisión de operaciones y procesos a través de herramientas digitales y sistemas.

Aplicativos de Agroindustria (Eficiencia): Software diseñado específicamente para mejorar la eficiencia y la gestión en la industria agrícola y agroindustrial.

Computación en la Nube: Consiste en el acceso a recursos informáticos (como almacenamiento y procesamiento) a través de Internet, en lugar de tenerlos localmente en hardware físico.

Manejo de Call Centers: Implica la gestión de operaciones de atención al cliente y soporte técnico a través de centros de llamadas.

Cobranzas: Proceso de recuperación de pagos pendientes o deudas por parte de una empresa o entidad.

Ecosistemas de Emprendimientos: Se refiere al entorno y conjunto de recursos que apoyan el desarrollo y crecimiento de nuevas empresas y emprendedores.

4.1.3 Público objetivo

Para el público objetivo se estableció el segmento de empresas grandes y medianas de las ciudades capitales cercanas: Pereira, Armenia, Manizales, Ibagué. Es importante mencionar que en Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación estuvo reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley MiPymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004); y posteriormente por el Decreto MinCIT No. 957 del 5 de junio de 2019, que rige actualmente y clasifica a las empresas de acuerdo con sus ventas.

Tabla 1. Público Objetivo

CIUDAD	NÚMERO DE EMPRESAS
Manizales	236
Armenia	142
Ibagué	160
Pereira	366

Fuente: Elaboración propia

Los sectores de las empresas serán definidos de acuerdo con las empresas que vayan a participar como expositoras en el evento comercial regional. Se solicitará portafolio de productos y servicios y el interés de que tipo de empresa desean que contactemos para asistir al evento comercial regional. A estas empresas se les enviará la invitación.

4.1.4 Eventos Comerciales

Las diferentes definiciones consultadas, brindan una idea del propósito de los eventos corporativos y sirven como insumo para el diseño de la metodología a desarrollar, de la información analizada, se pueden identificar las siguientes características clave de los eventos empresariales:

1. **Propósito:** Los eventos empresariales son actividades planificadas que buscan alcanzar objetivos específicos relacionados con la operación y cultura de una empresa. Estos objetivos pueden incluir la promoción de productos o servicios, la mejora de relaciones públicas, la capacitación del personal y el fortalecimiento de la imagen de la empresa.
2. **Tipos de eventos empresariales:** Convenciones Empresariales: Reuniones privadas de varios días que incluyen ponencias y actividades de integración para empleados, clientes y proveedores.
 - 2.1. **Congresos:** Reuniones periódicas donde profesionales discuten y aprenden sobre temas específicos de una industria.
 - 2.2. **Ferias empresariales:** Eventos donde las empresas exhiben sus productos y servicios a través de stands, facilitando el networking y la generación de oportunidades de negocio.
3. **Importancia de la promoción y el alcance:** Una promoción efectiva es clave para el éxito de un evento empresarial. Es importante planificar estrategias que lleguen al público objetivo adecuado, utilizando herramientas como las redes sociales y el marketing digital para

maximizar el alcance de la difusión y de esta manera mejorar la participación de empresas en los eventos promocionados.

- 4. Beneficios de los eventos empresariales:** Los eventos ofrecen oportunidades para reforzar la imagen y los valores de la empresa, así como la generación de oportunidades de negocio que facilitan la creación de redes y la identificación de nuevas oportunidades comerciales.

Para diseñar un evento comercial con alcance regional para la promoción de los prototipos, se deben considerar los siguientes ítems:

- **Definir objetivos claros:** Establecer metas específicas, como aumentar la visibilidad de las empresas locales, generar alianzas estratégicas o presentar innovaciones tecnológicas.
- **Implementar una estrategia de promoción efectiva:** Utilizar plataformas digitales y redes sociales para llegar al público objetivo, destacando las ventajas competitivas de las empresas locales y las oportunidades que ofrece el sector TI 4.0 en la región.
- **Ofrecer contenido de valor:** Incluir presentaciones de alto impacto, demostraciones en vivo y paneles de discusión que aborden tendencias actuales y futuras en tecnología e innovación.
- **Fomentar el networking:** Facilitar espacios y dinámicas que faciliten la interacción entre los participantes, promoviendo el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

En consideración de estos ítems se diseña un evento que no solo promueva las empresas del sector TI 4.0 en Risaralda, sino que también fortalezca el ecosistema tecnológico de la región y genere un impacto positivo en su desarrollo económico.

4.2. Metodología

Esta actividad está diseñada para promover los prototipos resultado de la actividad No. 8, productos y servicios de las empresas de tecnologías 4.0 de la región a través de un evento comercial con alcance regional. Esta actividad busca no solo exponer los productos y servicios de los oferentes locales, sino también crear oportunidades de *networking* y colaboración entre empresarios, inversores y consumidores, se invitarán empresas, empresarios y posibles interesados en adquirir estos servicios de los departamentos del Tolima, Quindío, Risaralda y Caldas. A continuación, se detalla la metodología empleada para la planificación y ejecución de este evento comercial regional:

Fase 1: Preparación

Objetivos:

- Establecer los fundamentos organizativos y logísticos del evento.
- Gestionar la participación de expositores clave y posibles compradores.

Actividades:

- **Definición de Objetivos y Temática del Evento:** Se establecerán los objetivos del evento, enfocado en aumentar la visibilidad de productos locales, fomentar las ventas y facilitar encuentros B2B (*business-to-business*).
- **Selección de la locación:** Elegir un lugar accesible y adecuado para el tipo y tamaño del evento, considerando factores como accesibilidad, capacidad, y disponibilidad de tecnología

adecuada. Incluye el proceso de adecuación de los espacios requeridos, entre otros factores que se requieran para el desarrollo del evento.

- **Planificación logística:** Organizar detalles como seguridad, señalización, servicios de catering, y necesidades audiovisuales.
- **Campaña de Promoción Inicial:** Iniciar la promoción a través de redes sociales, email marketing, y colaboraciones con medios de comunicación para generar interés y asegurar una alta asistencia. Se hará énfasis en dos tipos de poblaciones (posibles compradores o inversores y público general que puede apropiarse la tecnología y/o servicios ofrecidos por las industrias 4.0).

Fase 2: Organización

Objetivos:

- Realizar la preparación logística y de marketing del evento.
- Confirmar la lista de expositores, oradores y patrocinadores.

Actividades:

- **Coordinación con Expositores y Patrocinadores:** Confirmar la participación y las necesidades específicas de cada expositor y patrocinador.
- **Marketing Digital y Tradicional:** Intensificar las campañas de marketing utilizando estrategias digitales y tradicionales para maximizar la visibilidad del evento.
- **Reuniones de Seguimiento:** Realizar reuniones regulares con el equipo organizador para asegurar que todos los aspectos del evento se están gestionando adecuadamente.

Fase 3: Ejecución

Objetivos:

- Asegurar que el evento se desarrolle sin contratiempos y que los participantes tengan una experiencia positiva.
- Facilitar la interacción entre expositores y asistentes.

Actividades:

Se realizará una rueda de negocios dentro de un espacio ferial en el cual se instalarán 30 stands para que los beneficiarios promocionen sus productos y servicios, durante el día se realizará una rueda comercial con posibles clientes y/o inversionistas.

- **Montaje del Evento:** Supervisar la configuración del espacio, incluyendo stands, equipo audiovisual, y áreas de networking. Los espacios estarán configurados para la promoción de las empresas participantes, así como espacios a utilizar para realizar reuniones con potenciales clientes, generando la posibilidad de conexiones de valor, se contará también con áreas de descanso para los asistentes al evento.
- **Registro de Asistentes:** Gestionar la llegada y registro de los asistentes, asegurando un proceso fluido y organizado.
- **Supervisión del Evento:** Monitorear el desarrollo del evento, resolver problemas operativos y proporcionar asistencia donde sea necesario.
- **Evaluación del Evento:** Recopilar y analizar feedback de expositores y asistentes.

Esta metodología asegura una planificación y ejecución eficaz del evento comercial, maximizando las oportunidades para los oferentes locales y contribuyendo al desarrollo económico de la región de Risaralda. Se busca que el evento permita promocionar a las industrias 4.0 de Risaralda.

(Beneficiarios del proyecto de fortalecimiento de industrias 4.0, integrantes del clúster Novitas y empresas registradas en Risaralda pertenecientes al sector industrias 4.0). Dado el carácter regional del evento se estima contar con posibles inversionistas y/o compradores de la región Eje Cafetero (Risaralda, Tolima, Quindío, Caldas). (Se incluyen los cuatro departamentos que hacen parte de la RAP (Región Administrativa y de Planificación) del Eje Cafetero.

4.3. Fase 1. Preparación

4.3.1. Definición de objetivos

El evento comercial regional se concibe como una plataforma estratégica para la promoción de los prototipos desarrollados en la Actividad 8 y de los productos y servicios de las empresas del sector TI e Industrias 4.0 en Risaralda.

El principal objetivo del evento es generar un espacio de interacción y networking entre empresarios, inversionistas y compradores potenciales, facilitando la creación de relaciones estratégicas de valor. Este evento permitirá la generación de conexiones comerciales que impulsen el crecimiento del ecosistema TI de la región, aumentando la visibilidad de los productos locales, fomentando las ventas y facilitando encuentros B2B (business-to-business) entre empresas del sector.

4.3.2. Definición de temática del evento

Enfoque de las relaciones de valor en el evento

El evento está diseñado para fomentar relaciones de valor a través de tres enfoques principales:

- **Conexión con inversionistas y compradores:** Se realizará una rueda de negocios donde los participantes podrán presentar sus productos y servicios a potenciales compradores e inversionistas, con espacios de negociación estructurados para generar oportunidades concretas de negocio.
- **Sinergias y colaboraciones interempresariales:** Se habilitarán zonas de networking donde las empresas podrán establecer alianzas estratégicas para el desarrollo de proyectos conjuntos y la ampliación de mercados.
- **Demostración de innovaciones tecnológicas:** A través de exposiciones y demostraciones en vivo, se mostrarán los avances en tecnología y digitalización, permitiendo a los asistentes experimentar de primera mano los beneficios de la industria 4.0.

Actividades centrales del evento

El evento se estructurará en torno a las siguientes actividades clave:

1. **Exhibición de prototipos y productos:** 30 stands diseñados para empresas y emprendedores del sector TI e Industrias 4.0.
2. **Rueda de negocios:** Se organizarán reuniones programadas entre oferentes y demandantes de soluciones tecnológicas. Cada empresa expositora tendrá la oportunidad de presentar su portafolio a compradores previamente seleccionados.



3. **Zona de Networking:** Espacio diseñado para facilitar reuniones informales y generar conexiones estratégicas. Dinámicas interactivas que incentiven la colaboración entre empresas y el intercambio de experiencias.
4. **Demostraciones tecnológicas:** Empresas seleccionadas podrán realizar demostraciones en vivo de sus soluciones innovadoras. Espacios interactivos con simulaciones y pruebas de productos.
5. **Descripción de los prototipos y empresas participantes:** El evento contará con la participación de empresas del Clúster Novitas y otras compañías del sector TI de Risaralda, incluyendo aquellas que han desarrollado prototipos en la Actividad 8. Estas empresas representan diversas áreas de innovación tecnológica, tales como:
 - Inteligencia artificial y analítica de datos (Delphi Analytics SAS, In Check Integral Solution S.A.S.).
 - Realidad aumentada y virtual (Edentiav, Ambientes Virtuales Punto Com Ltda - Konection).
 - Plataformas de gestión empresarial y ERP (Onyx Soft SAS, HYO, Ok Web S.A.S.).
 - Soluciones para el sector salud (Triage Soluciones Tecnológicas SAS).
 - Soluciones basadas en tecnologías de información geográfica (Gisruptivo SAS).
 - Infraestructura en la nube y comercio electrónico (Weppa Cloud, Yeminus).

Estos prototipos y soluciones tecnológicas han sido diseñados para atender necesidades específicas del mercado y aportar al desarrollo de la transformación digital en la región.

En síntesis, este evento no solo funcionará como una plataforma de exhibición y venta, sino que también fomentará la interacción entre actores clave, asegurando un impacto positivo en la dinamización del ecosistema TI e Industrias 4.0 en Risaralda

4.3.3. Selección de la locación

Para la realización del evento se requiere un espacio amplio que permita integrar diversas actividades en un solo recinto. Es necesario contar con la capacidad de llevar a cabo conferencias híbridas, combinando transmisiones en vivo con la asistencia presencial, lo que demanda tecnología de audio y video, así como una red de internet estable. Además, el lugar debe ofrecer áreas configurables que faciliten la instalación de cubículos para expositores, permitiendo la organización adecuada de cada stand y garantizando una distribución funcional del espacio. Estas características aseguran que tanto ponentes como asistentes puedan interactuar de manera efectiva, favoreciendo el intercambio de conocimientos y la creación de oportunidades de negocio.

Es por esta razón, que el Centro de Convenciones y Exposiciones Expofuturo, ubicado en Pereira, ha sido seleccionado como la sede para la realización de la rueda comercial regional de la industria 4.0. Esta elección se fundamenta en diversas ventajas que ofrece el recinto para la organización y desarrollo del evento. Entre ellas, se destacan:

- **Ubicación estratégica:** Está ubicado en Pereira, ciudad conocida como el corazón del Eje Cafetero, esta ubicación facilita el acceso desde diferentes regiones del país. Esta conectividad permite la participación de empresas, inversionistas y otros actores clave del sector, favoreciendo el intercambio comercial y la generación de alianzas estratégicas. Ya que se espera la asistencia de personas de Risaralda así como del Tolima, Quindío y Caldas.

- **Infraestructura moderna y adaptable:** Expofuturo dispone de espacios diseñados para albergar eventos de distintas magnitudes. Sus instalaciones cuentan con tecnología avanzada para exposiciones, presentaciones y reuniones, lo que facilita la realización de actividades híbridas (presenciales y virtuales) dentro de la rueda comercial. Además, la distribución de sus áreas permite la organización de stands, zonas de networking y conferencias sin afectar la experiencia de los asistentes.
- **Experiencia en gestión de eventos:** El centro ha acogido diversos eventos nacionales e internacionales, lo que garantiza una logística eficiente y un equipo de trabajo capacitado para atender las necesidades de los organizadores y participantes. Esta experiencia contribuye a la optimización de los procesos de montaje, registro, seguridad y otros aspectos operativos fundamentales.
- **Promoción del turismo MICE:** Expofuturo se ha consolidado como un punto de referencia dentro del turismo MICE (*Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions*), atrayendo congresos, ferias y convenciones de distintas industrias. La realización del evento en este recinto favorece su visibilidad a nivel nacional y facilita la llegada de visitantes interesados en conocer las oportunidades que ofrece la industria 4.0 en la región.
- **Alianzas estratégicas y respaldo institucional:** El evento puede contar con el apoyo de entidades locales y nacionales interesadas en impulsar la transformación digital y el crecimiento del sector tecnológico. La capacidad de Expofuturo para establecer convenios con organizaciones públicas y privadas permite fortalecer la propuesta de valor del evento, ampliando su impacto en la industria.
- **Compromiso con la sostenibilidad:** Expofuturo ha adoptado prácticas orientadas a la sostenibilidad, alineándose con las tendencias globales en la organización de eventos responsables con el medio ambiente. Su enfoque en la reducción del impacto ambiental, la eficiencia energética y la gestión de residuos añade valor a la rueda comercial, respondiendo a las expectativas de empresas y asistentes comprometidos con la sostenibilidad.

La combinación de estos factores convierte a Expofuturo en un espacio adecuado para la realización del evento, proporcionando las condiciones necesarias para la exhibición de prototipos, la generación de redes de contacto y el posicionamiento de la industria 4.0 en la región. Específicamente el lugar será el Salón Santuario de Expofuturo, presentado en la siguiente imagen.



Imagen 1. Salón Santuario, Expofuturo Pereira

Fuente: Elaboración propia.

Inicialmente, se ha realizado una propuesta para la distribución de los expositores en el lugar, así como las zonas de networking, que estarán ubicadas en un espacio abierto contiguo al salón Santuario. La propuesta de la planimetría de la feria comercial se presenta en la imagen 2.



PROPUESTA DE DISEÑO

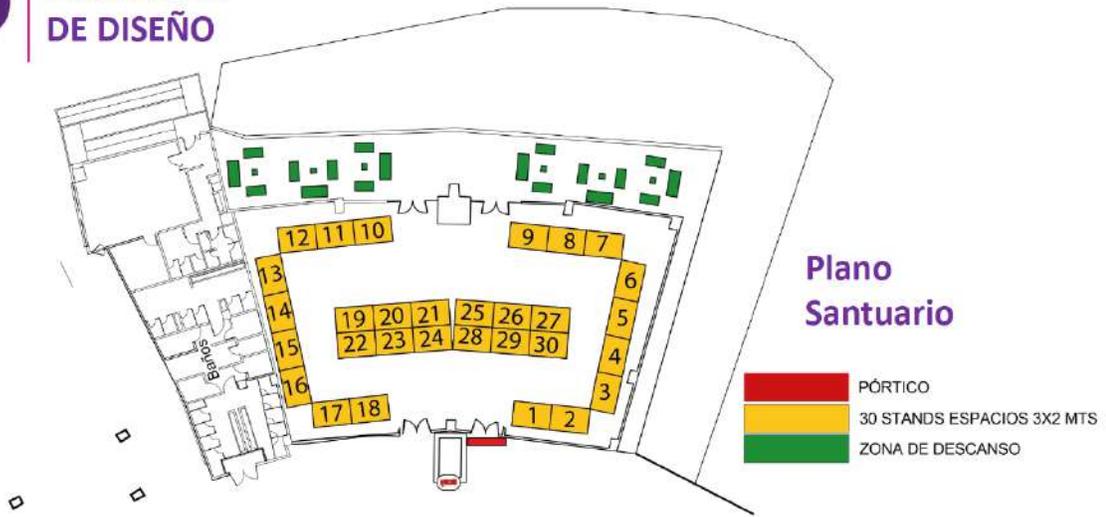


Imagen 2. Planimetría Feria Comercial Regional

Fuente: Elaboración propia.

4.3.4. Planificación logística

La planificación logística del evento incluyó la organización de detalles como seguridad, señalización, servicios, y necesidades audiovisuales. Se establecerán áreas específicas para la instalación de stands, zonas de networking y espacios de descanso. Además, se coordinará el acceso y registro de los asistentes para asegurar un flujo ordenado y eficiente durante el evento.

Se contará con un equipo de logística compuesto por:

- **Personal de logística:** Encargados de supervisar el suministro de energía, tomas eléctricas, aire acondicionado, internet, y atender las necesidades de los expositores y visitantes.
- **Guarda de seguridad:** Responsable de garantizar la seguridad de los asistentes y el orden durante el evento.
- **Coordinador:** Encargado de la supervisión general del evento, asegurando que todas las actividades se desarrollen según lo planificado.
- **Personas para toma de asistencia y acompañamiento de conexiones de valor:** Estas personas se encargarán de registrar la asistencia y facilitar las conexiones de valor, recopilando datos de empresas ancla, productos de interés, empresas proveedoras y sus necesidades.



El evento comercial regional, tuvo lugar el día 5 de abril de 2024, de 10 a.m. a 5 p.m., con la opción de extender las exposiciones hasta las 9 p.m., permitiendo que en la mañana y tarde asistan empresas ancla (empresas que posiblemente demanden los servicios ofertados y serán posibles compradores) las cuales se invitaron de acuerdo con el portafolio de productos y servicios de las empresas participantes y los prototipos desarrollados en la actividad 8.

El evento será abierto al público, y se invitarán empresas potencialmente demandantes de servicios de la industria 4.0 del Eje Cafetero. Se han planificado 30 stands para 30 beneficiarios que serán seleccionados a través de un proceso de evaluación vinculado a la actividad de formación en pitch (Actividad 34).

4.3.5. Infraestructura del evento:

La infraestructura del evento ha sido diseñada para proporcionar visibilidad, accesibilidad y comodidad a expositores y asistentes, siguiendo los estándares utilizados en ferias comerciales y eventos de networking empresarial. Históricamente, la Cámara de Comercio de Pereira ha organizado más de 30 eventos con este tipo de infraestructura, lo que garantiza su efectividad y eficiencia en la facilitación de interacciones comerciales estratégicas.

Beneficios de la infraestructura

- Los expositores contarán con stands estratégicamente ubicados que les permitirán maximizar su presencia y captar la atención de potenciales compradores e inversionistas.
- Se empleará una configuración modular de stands que permite una distribución eficiente del espacio, asegurando una experiencia organizada y estructurada para los asistentes.
- La Cámara de Comercio de Pereira, con su trayectoria en la realización de más de 30 eventos similares, aporta conocimientos en la gestión de infraestructura para eventos de alto impacto.

Es por esto, que se han diseñado tres espacios pórticos, stands y una zona de descanso, cada una se detalla a continuación:

Pórticos: Se instalarán pórticos con bastidores iluminados con luces LED, algunos con impresión y otros sin, para dar la bienvenida a los asistentes y guiar su recorrido por el evento. En la Imagen 28 se presenta un diseño de pórtico.

Propuesta pórtico:

- Bastidor 1 x 2,4 m con led Sin impresión
- Bastidor 2,3 x 0,5 m con led con impresión
- Arco bastidor con led
- Troquel 1 x 1,7 m
- Troquel 1,1 x 1,1 m



Imagen 3. Propuesta de Diseño de Pórtico

Fuente: Elaboración propia.

Stands:

Se habilitarán 30 stands diseñados para brindar comodidad a los expositores.

Cada stand contará con:

- Una mesa de exhibición.
- Una silla para el expositor.
- Un bastidor con borde LED que resalte la marca del expositor.
- Un letrero con el logo de la empresa.
- Un piso con adhesivo para delimitar su espacio.

Asignación de los stands

La asignación de stands se realizará con base en la participación en las diferentes actividades del programa de fortalecimiento de industrias 4.0, priorizando aquellas empresas que participaron en la Actividad 8, en el desarrollo de los prototipos. Y se considerarán a las empresas pertenecientes al Clúster Novitas que hayan participado en la resolución de retos, prototipado y formación en pitch.



Imagen 4. Propuesta de Diseño Stands

Fuente: Elaboración propia.

Zona de descanso: Se habilitará una zona de descanso con dos muebles individuales, un mueble doble y una mesa de centro, proporcionando un espacio cómodo para que los asistentes puedan relajarse y establecer conexiones de valor. El espacio se presenta en la imagen 5.



Imagen 5. Planificación Zona de Descanso

Fuente: Elaboración propia.

Esta planificación logística está orientada a crear un entorno propicio para el *networking* y la promoción de las empresas del sector TI 4.0, asegurando que los participantes puedan interactuar de manera efectiva con posibles clientes e inversores.

4.3.6. Campaña de Promoción Inicial

La campaña de promoción inicial del evento comercial regional tiene como objetivo maximizar su visibilidad y garantizar la participación de un público objetivo relevante. Esta estrategia de difusión estará orientada a atraer tanto a empresas del sector TI e Industrias 4.0 como a inversionistas y compradores potenciales de la región del Eje Cafetero, incluyendo Tolima, Quindío, Risaralda y Caldas.

Definición del público objetivo

El evento estará dirigido a:

- Empresas del sector TI e Industrias 4.0, especialmente aquellas que forman parte del clúster Novitas y empresas emergentes con desarrollos tecnológicos innovadores.
- Inversionistas y compradores potenciales, incluyendo empresas grandes y medianas interesadas en adquirir soluciones tecnológicas.
- Público general con interés en la transformación digital, quienes podrán explorar las innovaciones del sector.

Esta segmentación permitirá definir estrategias de comunicación adecuadas, asegurando que los mensajes lleguen a los actores clave y fomenten su participación en el evento.

Canales de difusión

Para garantizar una amplia difusión, se utilizarán los siguientes canales de comunicación:

- Redes sociales (Publicaciones en Instagram, Facebook, LinkedIn y Twitter, y/o similares).
- Creación de contenido dinámico (videos cortos, reels, testimonios de empresas participantes y anuncios patrocinados).

E-mail marketing dirigida a empresarios e inversionistas.

- Uso de hashtags específicos para aumentar el alcance del evento.
- Piezas promocionales
- Diseño de banners digitales y físicos.
- Videos promocionales con testimonios de expositores.
- Infografías con información clave sobre el evento y sus beneficios.
- Medios de comunicación tradicionales y alianzas estratégicas
- Publicación de notas de prensa en periódicos y portales especializados.
- Entrevistas en radio
- Alianzas con cámaras de comercio y asociaciones empresariales para la difusión del evento.

Mensajes y frecuencia de publicación

Los mensajes clave de la campaña promocional se centrarán en:

- Convocatoria para empresas expositoras y patrocinadores: Resaltando las oportunidades de visibilidad y networking.
- Promoción de la rueda de negocios: Destacando la presencia de compradores estratégicos y el impacto en la generación de oportunidades comerciales.
- Diferenciación del evento: Comunicando su enfoque en tecnología e innovación.
- Recordatorios previos al evento: Reforzando la importancia de la asistencia y detalles logísticos.

Seguimiento y evaluación de la campaña

Para medir el impacto de la campaña y hacer ajustes en tiempo real, se implementarán las siguientes tácticas de seguimiento:

- Monitoreo de métricas digitales: Evaluación del alcance, interacciones y conversiones a través de herramientas analíticas de redes sociales y email marketing.
- Análisis de asistencia por canal de difusión: Identificando qué medios generaron mayor impacto en la convocatoria. La población para invitar serán empresas que demandan los servicios ofertados por las empresas beneficiarias del proyecto.
- Mailling: Envío de correos electrónicos a bases de datos de empresas grandes, medianas y pequeñas del Eje Cafetero e industria 4.0 con la invitación al evento, mostrando el portafolio, o las diferentes ofertas que el expositor que tiene productos de su interés pueda entregarle si decide asistir a la feria comercial regional. Como seguimiento se creará un formulario de inscripción de interesados, adicional se realizarán llamadas previas al evento para confirmar la asistencia.



- Redes sociales: Publicaciones en Instagram y Facebook. Incluyendo piezas pagadas, reels informativos invitando a los empresarios que estén interesados en realizar apropiación o transformación digital a acercarse y conocer la oferta de proveedores de servicios TI 4.0 en Risaralda, sus ventajas competitivas en el marco de una rueda comercial regional en la cual pueden encontrar desde servicios gratuitos hasta grandes descuentos. Se realizará **una publicación semanal**, iniciando a partir de la **segunda semana de marzo**.

Selección de Expositores y Segmentación

- Los **expositores** serán seleccionados de entre los participantes de:
 - La actividad de entrenamiento en pitch.
 - Las actividades previas relacionadas con el desarrollo de prototipos, cierre de brechas y fortalecimiento del clúster Novitas.

Proyección de Mensajes y Contenido

- **Convocatoria para Expositores y Patrocinadores:**
Se enfatizará la oportunidad de participar en una plataforma que conecta innovaciones tecnológicas con potenciales compradores e inversionistas.
- **Promoción de la Rueda de Negocios:**
Los mensajes destacarán la presencia de compradores estratégicos y el potencial para generar oportunidades comerciales.
- **Diferenciación del Evento:**
Se comunicará el enfoque en tecnología e innovación, resaltando las experiencias de networking y las ventajas competitivas de participar en un evento con alcance regional.
- **Recordatorios y Detalles Logísticos:**
Se reforzarán los aspectos clave del evento, como fecha, locación y beneficios, para mantener el interés y la confirmación de asistencia.

4.4. Fase 2: Organización

4.4.1. Beneficiarios Directos

Las organizaciones que han participado en el desarrollo de estos prototipos son los principales beneficiarios, ya que cuentan con herramientas adaptadas a sus procesos productivos y operativos. Cada prototipo ha sido concebido para:

- Digitalizar y automatizar procesos internos.
- Facilitar la toma de decisiones mediante análisis de datos y sistemas de información integrados.
- Impulsar la innovación y la competitividad mediante el uso de tecnologías como IoT, inteligencia artificial, y big data.

Tabla 2. Prototipos desarrollados en el marco del proyecto.

	Prototipo
1	<p>Portal web comercial conectado a SAP B1 para gestionar, estandarizar, y agrupar pedidos, con funcionalidades para controlar usuarios, historial y creación de pedidos.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none">- Integración completa con SAP B1, respetando las restricciones de uso.- Tratamiento y transferencia de la información del pedido generada por el portal de distribución y almacenada en SAP B1, de manera adecuada y conforme a los estándares de la empresa.- Automatización del contraste de información de los sub-ítems que componen un producto, además de su correcta estandarización.
2	<p>Sistema de gestión de despachos integrado con SAP para validar productos, generar reportes, y registrar ingresos de mercancías con soporte para grabación y trazabilidad de procesos.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gestión de despachos de productos (registro e historial de despachos)- Validación de despachos y generación de alertas- Gestión de ingreso del producto (registro e historial de despachos)- Integración con bases de datos de Scribe
3	<p>Plataforma web para gestión de citas, tratamientos, autorizaciones, e indicadores, con portales específicos para autogestión y acompañamiento a los usuarios.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none">- Autogestión optimizada del agendamiento de citas por parte de paciente CGI- Autogestión optimizada de disponibilidad de personal médico- Módulo de visualización de indicadores del portal como vamos- Registro de recomendación e información de tratamientos a través del perfil del paciente
4	<p>Módulo web para visualización 3D y cotización de productos basado en medidas, con soporte para realidad virtual y aumentada, enfocado en la gestión y actualización de precios y modelos de los productos.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gestión de productos- Visualización de productos en entornos de realidad virtual y aumentada- Gestión de precios de producto y cotización
5	<p>Módulo web para visualización y gestión de productos en 3D con soporte para realidad aumentada y virtual que permite mejorar el proceso de oferta y la interacción del usuario con los productos.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gestión de productos- Visualización de productos en entornos de realidad virtual y aumentada- Gestión de precios de producto
6	<p>Portal web para autogestión de autorizaciones de uso de imagen, con opciones de firma digital, registro fotográfico, y análisis de autorizaciones a través de un dashboard interactivo.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none">- Registro y gestión de autorizaciones de uso de imagen individual y masiva- Gestión de usuarios (usuario asesor REC y entidad cliente)



	Prototipo
	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de historial de registros - Identificación de rostro a través de modelo IA para autorización de uso de imagen
7	<p>Plataforma de Gestión y Desarrollo de Talentos usando analítica de datos e Inteligencia Artificial que permite la integración de pruebas psicotécnicas y la generación recomendaciones personalizadas para crear rutas de talento.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de perfiles de usuario (administrador, entidad, cliente) -Gestión de baterías de pruebas para el registro de datos como insumo del modelo IA - Creación y edición de formularios de preguntas - Generación de ruta talento recomendada a través de modelo IA
8	<p>Plataforma LMS para formación en línea y mixta de empleados, con módulos de gestión de cursos, foros, análisis de progreso, y manejo de sesiones presenciales.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de perfiles de usuario (administrador, instructor, estudiante) - Administración y gestión de los módulos educativos (cursos) - Gestión de registro y evaluación de los cursos - Generación de certificados - Gestión y registro del módulo de foros
9	<p>Herramienta web de autodiagnóstico empresarial integrada a la página de la Cámara, con generación de reportes, enfocada en áreas estratégicas, innovación, finanzas y mercadeo.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión del autodiagnóstico empresarial - Gestión de formularios del aplicativo de autodiagnóstico - Generación de reporte con recomendaciones de acuerdo con los resultados del autodiagnóstico - Redireccionamiento a formulario de agendamiento de citas de la cámara de comercio
10	<p>Plataforma e-commerce con módulos para administración, distribuidores y usuarios, incluyendo gestión de inventarios, facturas y pedidos.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de perfiles de usuarios (administrador, distribuidor y cliente) - Gestión de pedidos a través del perfil distribuidor - Gestión de facturas - Gestión de inventarios - Gestión de catálogo de productos
11	<p>Sistema web para trazabilidad del proceso de ventas incluye los roles de asesor de ventas, cliente y administrador</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de acceso y autenticación - Gestión de clientes y referencias - Gestión de ventas - Gestión documental y firma electrónica -Integración con ERP.



Prototipo	
12	<p>Sistema web para trazabilidad del proceso de ventas, que permita la creación y gestión clientes, pedidos, despachos y documentos incluye los roles de asesor de ventas, cartera, logística y administrador</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de acceso, autenticación y de roles - Gestión de clientes y pedidos - Gestión de logística y despachos - Gestión documental y firma electrónica
13	<p>Plataforma web para la gestión de inventarios, pedidos y surtido de productos en supermercados, con funcionalidades específicas para roles administrativos, comerciales y de operación en campo.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de merca-impulsadores, con la posibilidad de crear puntos de venta, solicitar, verificar pedidos, surtir puntos, generar rutas y reportes - Gestión de logística, con la posibilidad de crear y gestionar despachos, pedidos y visualizar rutas - Módulo del administrador, que permite la gestión de usuarios y la generación de reportes
14	<p>Plataforma web para gestión integral de proyectos, desde la solicitud inicial hasta la entrega final con funcionalidades específicas para administradores, coordinadores y trabajadores.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de módulos de acceso - Módulos de recepción de proyectos - Módulo de desarrollo de proyectos - Módulo de facturación - Módulo de gestión de activos - Módulo de resumen de proyectos
15	<p>Desarrollo de un data warehouse con integración a herramientas de visualización.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Módulo de autenticación de usuarios - Módulo de procesamiento ETL para extracción, transformación y carga de datos con almacenamiento centralizado - Módulo de reporte de recorridos geográficos - Módulo de generación de reportes - Módulo de visualización de datos
16	<p>Aplicación modular para trazabilidad de la operación desde la compra hasta la venta de motos.</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de acceso - Módulo de captura de información - Módulo de gestión de peritajes - Módulo de gestión documental - Módulo de gestión de pagos - Módulo de traspasos, trámites y reportes

	Prototipo
17	Plataforma e-commerce especializada para la reserva de salones a través de una interfaz web tanto para usuarios como administradores. Características: <ul style="list-style-type: none">- Módulo de reservas- Módulo de pagos- Gestión de contratos- Módulo de soporte al cliente- Módulo de reportería y notificaciones
18	Desarrollo de un data warehouse con integración a herramientas de visualización. Características: <ul style="list-style-type: none">- Módulo de autenticación de usuarios- Módulo de procesamiento ETL para extracción, transformación y carga de datos con almacenamiento centralizado- Módulo de generación de reportes- Módulo de visualización de datos
19	Plataforma web para gestión de rutas, administración de flotas y conductores. Incluye generación de reportes. El sistema contará con tres roles principales: conductor, cliente y administrador. Características: <ul style="list-style-type: none">- Módulo de acceso- Módulo de gestión de activos- Módulo de rutas- Módulo de reportes
20	Aplicación web para la gestión de programas y eventos de fortalecimiento empresarial. Características: <ul style="list-style-type: none">- Módulo de acceso con funcionalidades de inscripción- Módulo de gestión de usuarios- Módulo de creación de programas y eventos de fortalecimiento empresarial.

Fuente: Elaboración propia

Usuarios Finales y Personal Interno: El personal de las empresas involucradas se beneficia al contar con soluciones que optimizan tareas operativas, reducen tiempos de respuesta y mejoran la eficiencia general de la organización.

4.4.2. Beneficiarios Indirectos

Se realizó un proceso exhaustivo para identificar las empresas beneficiarias de manera indirecta en el evento, partiendo de las que desarrollaron prototipos hasta las que han sido beneficiarias en actividades previas (como las actividades 29 y 31).

- **Criterios de Selección:** Se consideraron aspectos como el sector de actividad, la capacidad de innovación, el potencial para generar sinergias y la experiencia en la participación en eventos comerciales.
- **Metodología de Recopilación:** Se utilizaron bases de datos internas y se realizaron entrevistas breves para confirmar el interés y la relevancia de cada beneficiario.
- **Resultados Obtenidos:** Se conformó un listado inicial que permitirá la asignación de stands y la elaboración de estrategias de seguimiento personalizado, asegurando que cada

empresa identificada aporte valor al evento y cuente con los recursos necesarios para participar activamente.

4.4.3. Análisis de la información e intereses manifestados por los Beneficiarios

Una vez identificados, se profundizó en el análisis de la información recabada para conocer en detalle los intereses y expectativas de los beneficiarios:

- **Revisión de Perfiles:** Se evaluaron los datos de cada empresa, destacando sus áreas de especialización, su oferta de productos y servicios, y su historial en eventos similares.
- **Detección de Necesidades:** A través de preguntas abiertas durante los encuentros sincrónicos de la actividad 34 y 38, se indagó en las necesidades de crecimiento, alianzas estratégicas y visibilidad comercial. Básicamente las necesidades obedecieron a visibilidad de sus empresas y la necesidad de penetración en el mercado regional para una mayor demanda de productos y servicios.
- **Mapeo de Intereses:** Se estructuró un mapa de clientes que permitió agrupar a las empresas según similitudes en sus expectativas, facilitando la segmentación para futuras convocatorias y el diseño de mensajes promocionales específicos.

Tabla 3. Empresas Beneficiarias

N°	Empresa	Servicios / Descripción	Clientes Objetivo	Sector	Correo de Contacto
1	Nakiro	Sarfi software de gestión integral para restaurantes.	Restaurantes	Alimentos	info@nakirotech.com
2	Proyectos Y Soluciones TI SAS	Desarrollo e implementación de soluciones tecnológicas innovadoras orientadas a la Industria 4.0.	Empresas industriales interesadas en automatización .	Industrial	proyectosysolucionesti@gmail.com
3	Delphi Analytics SAS	Desarrollo de soluciones en inteligencia artificial y análisis de datos, con herramientas para extracción y automatización de información.	Empresas que requieran soluciones avanzadas de análisis de datos.	Industrial	d.giraldo@delphi-analytics.co
4	SINGLECLIC K	Desarrollo a la medida	Comerciantes	Comercio	esteban@singleclick.com.co



N°	Empresa	Servicios / Descripción	Clientes Objetivo	Sector	Correo de Contacto
5	TEK	Software a la medida	Comerciantes	comercio	coordinador.producto@bybinary.com.co
6	Hardomo	Empresa enfocada en la automatización de procesos de manufactura y producción industrial.	Empresas manufactureras que buscan mejorar su eficiencia operativa.	Industrial	contacto.hardomo@gmail.com
7	Shark App	Software médico (Clinic App) orientado a la gestión clínica con experiencia internacional.	Instituciones médicas y hospitales.	Salud	adrianhospitec@gmail.com afva.villa@gmail.com
8	Edentiav	Creación de experiencias de realidad aumentada para marketing digital.	Empresas interesadas en incorporar realidad aumentada en marketing.	Comercio	leonardo@edentiav.com.co
9	HYO	Plataforma en la nube para la gestión integral de comerciantes.	Pequeños y medianos comerciantes.	Comercio	oliviaveleztorres@gmail.com info@hyo.company
10	Ultimate Technology	Desarrollo de productos de domótica que integran software y tecnología para automatización en hogares y empresas.	Hogares y empresas interesadas en domótica y automatización.	Construcción	lucas.valencia@ultimate.com.co
11	Soci Technology	Soluciones ERP y CRM orientadas a la transformación digital.	Empresas en proceso de digitalización.	Comercio	contacto@socitechnology.com
12	Taybalab	Desarrollo de realidad extendida	Empresas que necesiten REALIDAD AUMENTADA	COMERCIO	fundacionrestaurandofuturo@gmail.com
13	Matriz Technologies	Soluciones tecnológicas	Empresas que buscan innovar	Industrial	matriz.sas@gmail.com



N°	Empresa	Servicios / Descripción	Clientes Objetivo	Sector	Correo de Contacto
		avanzadas y personalizadas para innovación en el ámbito corporativo.	y diferenciarse en el mercado.		
14	Sera Consultoría	Consultoría enfocada en medición de huella de carbono y cumplimiento de normativas ambientales.	Empresas sujetas a regulaciones ambientales.	Transporte	contacto@seraconsultorias.com
15	Proyi	Plataforma para el seguimiento y gestión de proyectos y equipos de trabajo, apoyada por inteligencia artificial.	Organizaciones y equipos que necesiten herramientas accesibles.	Logística	contacto@proyi.co
16	Live Connect	Plataforma de comunicación empresarial con herramientas para mejorar la conectividad interna y externa de las organizaciones.	Empresas que buscan optimizar la comunicación interna y externa.	Logística	mcastano@exus.com.co
17	Triage Soluciones Tecnológicas SAS	Soluciones basadas en inteligencia artificial para el sector salud, facilitando preconsultas y optimizando diagnósticos.	Instituciones médicas y clínicas.	Salud	soluciones.triage@gmail.com
18	Ambientes Virtuales Punto Com Ltda - Konection	Agencia de marketing digital que crea y administra ecosistemas empresariales para potenciar la	Empresas que deseen mejorar su presencia digital.	Comercio	gerencia@pereiravirtual.com



N°	Empresa	Servicios / Descripción	Clientes Objetivo	Sector	Correo de Contacto
		presencia digital.			
19	Datosfera SAS	Agencia digital orientada a resultados, especializada en diseño, desarrollo web y comunicación corporativa.	Empresas en transformación digital.	Comercio	comercial@datosfera.net
20	APIS	Soluciones integrales para la gestión y transferencia de conocimiento mediante TIC.	Instituciones educativas y organizaciones .	Comercio	info@escueladidactica.com
21	Ok Web S.A.S.	Fortalecimiento de marcas mediante soluciones tecnológicas innovadoras.	Marcas y empresas que deseen mejorar su imagen digital.	Comercio	jhonvelez@okweb.co
22	In Check Integral Solution S.A.S.	Desarrollo de software especializado en sistemas integrados de gestión, complementado con consultoría y capacitación.	Empresas que busquen digitalizar y optimizar sus procesos internos.	Industrial	gerencia@inchecksas.com
23	Onyx SAS	Soluciones ERP y CRM adaptadas al sector informático.	Empresas que requieran centralizar y digitalizar sus procesos.	Comercio	comercial@onyxerp.com.co
24	Weppa Cloud	Plataforma de alojamiento en la nube para escalado y automatización de aplicaciones.	Empresas que deseen fortalecer su presencia en el comercio electrónico.	Comercio	hola@weppa.co
25	DEPROAD	Soluciones para la gestión de cartera y	Comerciantes.	Comercio	gestion@deproad.com



N°	Empresa	Servicios / Descripción	Clientes Objetivo	Sector	Correo de Contacto
		recaudos en línea.			
26	Quinoa Labs	Empresa enfocada en transformación digital, robótica y emprendimiento .	Empresas en proceso de transformación digital.	Comercio	acadavid@quinoalabs.com
27	Asesorías y Consultorías Especializadas	Programas en áreas de competitividad regional e innovación.	Empresas interesadas en sostenibilidad y responsabilidad social.	Comercio	castanoq@accioncluster.com
28	SAMSA Studio	Agencia de comunicación y marketing digital con experiencia en analítica de datos.	Empresas que buscan mejorar su presencia digital.	Comercio	juanda@samsa.studio
29	Gisruptivo SAS	Desarrollo de soluciones basadas en tecnologías de información geográfica para sectores ambiental y agrícola.	Empresas y organizaciones del sector ambiental y agrícola.	Agro	info@gisruptivo.com
30	CSA	Organización que brinda soluciones integrales basadas en desarrollo de software y sistemas de información geográfica (GIS/SIG).	Cámaras de Comercio, Alcaldías.	Agro	rozo.alexander@hotmail.com

Fuente: Elaboración propia

NOTA: A cada empresa se le notificará, se le confirmará su participación y se cumplirá con entregarle su stand, no obstante es responsabilidad de cada uno asistir al espacio.

4.4.4. Avance de Invitaciones Realizadas a Empresarios Proveedores

Se inició el proceso de convocatoria mediante el envío de invitaciones, lo cual marcó el primer contacto formal con empresarios proveedores:

- Estrategia de Contacto:** Se utilizaron como canal inicial el contacto directo y correos electrónicos, se realizaron llamadas a través de Call center propio en Cámara de Comercio para asegurar la llegada de la invitación a los participantes como empresas proveedoras. La selección de las empresas se dio de acuerdo con cuatro criterios: 1. Empresas que desarrollaron prototipos en el marco del proyecto 2. Empresas que hacen parte del clúster novitas 3. Empresas que participaron en las actividades de formación Pitch 4. Otras empresas del sector 4.0 que manifestaron interés de participación. Siendo priorizadas en el orden mencionado. En el siguiente mes se definirá el total de las empresas participantes y se les notificará vía correo electrónico y se confirmará por medio de llamadas.
- Contenido de la Invitación:** Las invitaciones destacan los beneficios del evento, tales como oportunidades de networking, presentación de innovaciones tecnológicas y generación de alianzas estratégicas.

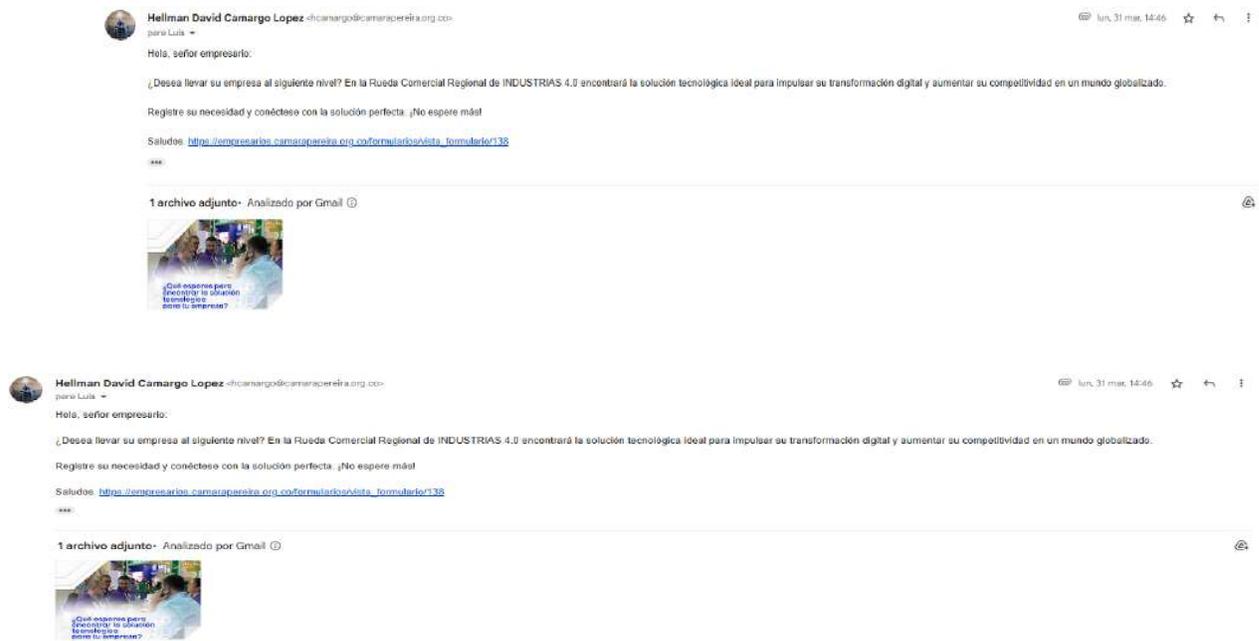


Imagen 6. Correo de Invitación a empresarios

Fuente: Elaboración propia



Imagen 7. Invitación Realizada a los Empresarios Proveedores

Fuente: Elaboración propia

4.4.5. Avance de Invitaciones Realizadas a Empresarios Ancla y asistentes generales al evento de socialización de prototipos

Esta actividad busca generar flujo de personas a la exposición de los prototipos, de igual manera busca que las empresas expositoras tengan conexiones de valor en las que puedan ofrecer sus productos y servicios para solucionar necesidades a empresas del eje cafetero y así generar un crecimiento económico y un posicionamiento de Risaralda como un destino en el que las empresas encuentran servicios TI 4.0.

Para llevar a cabo este proceso se aplicaron diferentes tácticas: Envío de correos masivos a diferentes bases de datos del eje cafetero, se participó en algunas reuniones uno a uno



para invitar empresas grandes, se socializó la Rueda Comercial Regional TI 4.0 en otros espacios de los diferentes programas de la Cámara de Comercio de Pereira, se realizaron llamadas a través de Call center, creación de formulario de inscripción de necesidades y un sitio web para el evento y publicaciones por redes sociales invitando al evento.

17/2/25, 14:29

Correo de Camara de Comercio de Pereira - ¡Participa! En la Rueda de negocios de Industrias 4.0



Hellman David Camargo Lopez <hcamargo@camarapereira.org.co>

¡Participa! En la Rueda de negocios de Industrias 4.0

Cámara de Comercio de Pereira por Risaralda <servicioalcliente@camarapereira.com>
Para: hcamargo@camarapereira.org.co

30 de enero de 2025, 13:46

Compartir este correo en:



¡Participa! En la Rueda de negocios de Industrias 4.0
¿No puede ver bien este correo? Véalo en la web aquí.



¡Participa! En la Rueda de negocios de Industrias 4.0

Inscríbete en la rueda de negocios de industrias 4.0, tu empresa ¡Puede ser la protagonista!

No te pierdas a oportunidad de participar sin costo, en la rueda regional, comercial TIC de Risaralda, que organiza la Cámara de Comercio de Pereira y la Universidad Tecnológica de Pereira, UTP.

Tendrás la conexión que buscabas con los compradores que están demandando los productos y servicios en: Software, inteligencia artificial, robótica, computación en la nube, entre otros que tienes para ofrecer.

¡Inscríbete! En el siguiente link y acceda al curso en pitch y un stand para participar en el evento!

Imagen 8. Primer Correo de Invitación Rueda Comercial Regional

Fuente: Elaboración propia

28/3/25, 8:48

Correo de Cámara de Comercio de Pereira - Fwd: Potencie su negocio en la Macrorueda Regional Industrias 4.0 – ¡Últimos cupos!



Hellman David Camargo Lopez <hcamargo@camarapereira.org.co>

Fwd: Potencie su negocio en la Macrorueda Regional Industrias 4.0 – ¡Últimos cupos!

De: servicioalcliente@camarapereira.com <servicioalcliente@camarapereira.com>

Enviado el: viernes, 21 de febrero de 2025 4:03 p. m.

Para: info@contactoindustrial.co

Asunto: Potencie su negocio en la Macrorueda Regional Industrias 4.0 – ¡Últimos cupos!



www.camarapereira.org.co



Potencie su negocio en la Macrorueda Regional Industrias 4.0 –

¡Últimos cupos!

Imagen 9. Segundo Correo de Invitación Macro rueda Regional 4.0

Fuente: Elaboración propia

A continuación se presenta el correo electrónico enviado y los resultados obtenidos con cada base de datos:

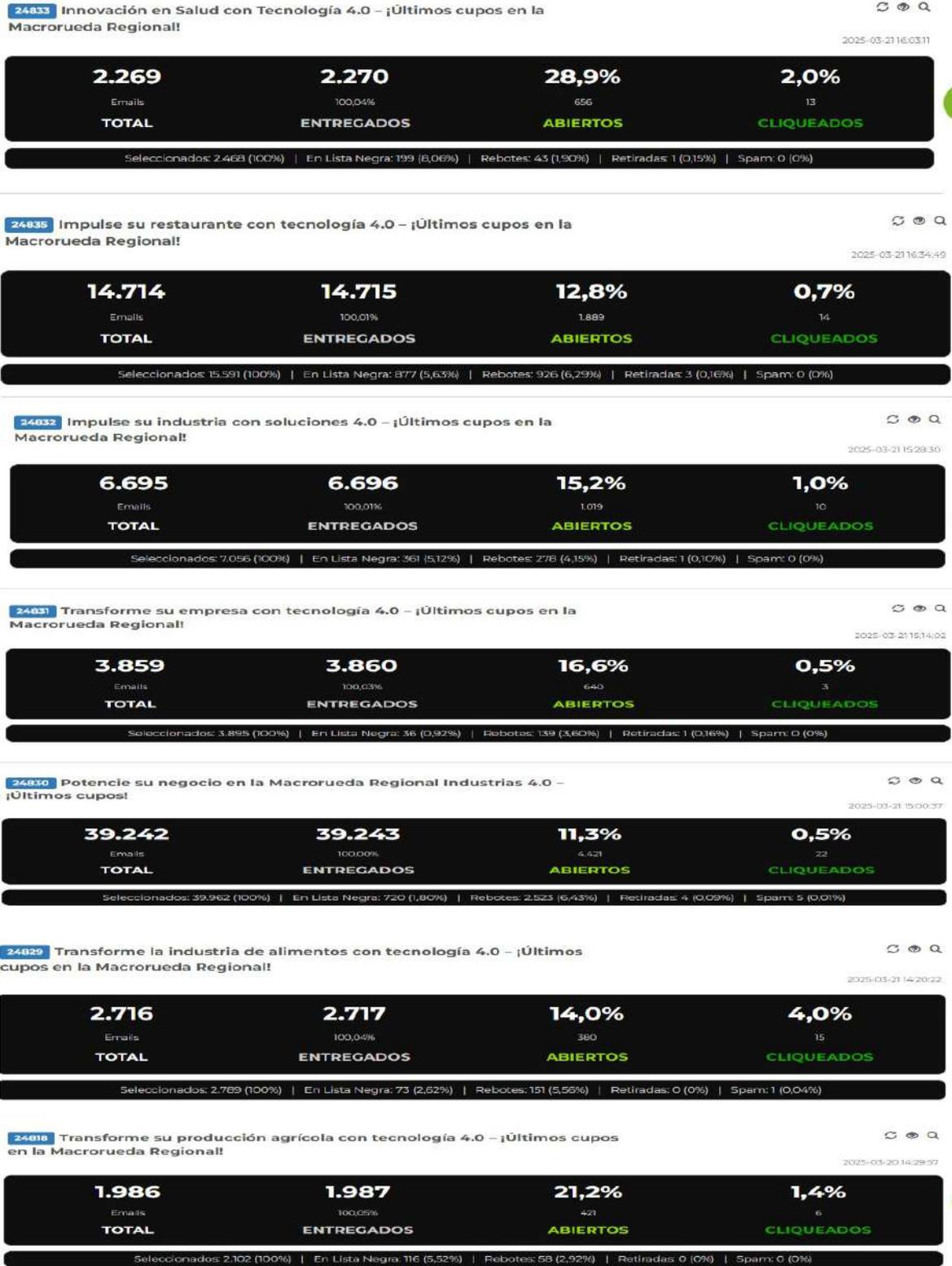


Imagen 10. Resultados de Correos Enviados

Fuente: Elaboración propia

En el marco de este proceso se socializó la rueda comercial regional en diferentes espacios que se presentan a continuación:

Se contactó a la empresa Estatal de Seguridad y se organizó una reunión con representantes de la Cámara de Comercio y el representante de Novitas Jhon Vélez para invitarla a participar como empresa ancla en la rueda comercial regional.

	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código: GC-FT-029 Versión: 01 Página: 1 de 1
--	--------------------------------	---

Fecha: 12 de febrero de 2025	Hora inicio: 09.00 am
Lugar: Oficina de Planeación Cámara de Comercio de Pereira	Hora fin: 10:00 am

ACTA DE REUNIÓN N°1

1. TEMA/OBJETIVO DE LA REUNIÓN:

Feria Comercial Regional Industrias 4.0 – Abril 05 de 2025

2. ASISTENTES A LA REUNIÓN:

Esteban Martínez (Estatal de Seguridad)
Jhon Vélez (Clúster Novitas, OK Web)
Hellman Camargo (Cámara de Comercio de Pereira)

3. ORDEN DEL DÍA

invitación a Participación Rueda Comercial Regional 4.0

4. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se realizó una reunión con Esteban Martínez, representante de la empresa ancla Estatal de Seguridad, para invitarlo a participar en la Rueda Comercial Regional de Industrias 4.0.

Jhon Vélez, director del Clúster Novitas y dueño de la empresa OK Web, presentó las capacidades de las empresas del clúster.

Se extendió una invitación a Estatal de Seguridad para ser parte de la rueda comercial. Se proporcionó información detallada sobre la Rueda Comercial Regional de Industrias 4.0, incluyendo:

5. ACUERDOS RESULTANTES DE LA REUNIÓN

Esteban Martínez confirma la participación de Estatal de Seguridad en la rueda comercial.

Se mantendrá contacto con Estatal de Seguridad para confirmar su participación.

6. TAREAS Y PENDIENTES DE LA REUNIÓN

Confirmación de asistencia de Estatal de Seguridad.
Continuar la promoción de la rueda comercial con otras empresas del sector.

En constancia, se firma a los 12 días del mes de febrero del año 2025 (Ver lista anexa)

Imagen 11. Acta de reunión Estatal de Seguridad

Fuente: Elaboración propia



Imagen 12. Registro Fotográfico Reunión Seguridad Estatal

Fuente: Elaboración propia

Se participó en el bootcamp el 14 de febrero para empresas participantes del programa AL INVEST de la Unión Europea, invitando a las empresas a realizar procesos de apropiación y transformación digital para ser más competitivas. El objetivo ha sido utilizar la visibilidad de la Cámara de Comercio para invitar a los empresarios durante los eventos a asistir a la rueda comercial regional de industrias 4.0 para que puedan conocer más sobre productos y servicios que pueden demandar en sus diferentes procesos de transformación digital. (Ver Anexo 3)



Imagen 13. Registro fotográfico invitación a participar empresas AL INVEST

Fuente: Elaboración propia

Se llevó a cabo una reunión de articulación con la junta directiva del clúster Novitas y representantes del sector público, en particular con la Secretaría de Competitividad del Municipio de Pereira. El propósito central de este encuentro fue solicitar de manera formal su acompañamiento institucional, participación y apoyo en la divulgación de la Rueda Comercial Regional de Industrias 4.0. Esta gestión se enmarca en la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de transformación digital en Risaralda, reconociendo el papel clave que cumplen tanto el clúster como las entidades gubernamentales en la dinamización de espacios de encuentro entre oferta y demanda tecnológica.

El objetivo de esta solicitud fue asegurar una mayor difusión y posicionamiento del evento, con el fin de ampliar el alcance y lograr una participación representativa de empresas, inversionistas y público general. Se enfatizó la necesidad de aprovechar los canales de comunicación de estas entidades para amplificar el mensaje e invitar a los diferentes actores del territorio, promoviendo así un entorno propicio para la generación de conexiones de valor, alianzas estratégicas y oportunidades comerciales que potencien la industria TI e industrias 4.0 en la región



Imagen 14. Registro reunión sector público Rueda Comercial Regional

Fuente: Elaboración propia

Se inició el diseño de piezas informativas, dejando claro el mensaje, y creando bases de datos personalizadas para enviar información personalizada relacionada directamente con los servicios prestados por las empresas expositoras. El siguiente mes se evidenciará el envío de los correos personalizados a cada base de datos.

Se utilizaron los eventos de cierre de un programa interno denominado FortaleSER para explicarle a las empresas la importancia de llevar a cabo procesos de transformación digital, se les invitó a plantear sus necesidades en materia TI 4.0 y se le invitó a la rueda comercial regional, esto permitió que empresas de Caldas y Risaralda participaran como empresas ancla en el proceso.



Imagen 15. Participación Evento de Cierre Programa Interno FortaleSER 17 de marzo

Fuente: Elaboración propia

Esto permitió que las empresas plantearan necesidades, permitiendo compartirles el formulario de inscripción en la rueda comercial regional. Esta inscripción se puede evidenciar en el Anexo 10.

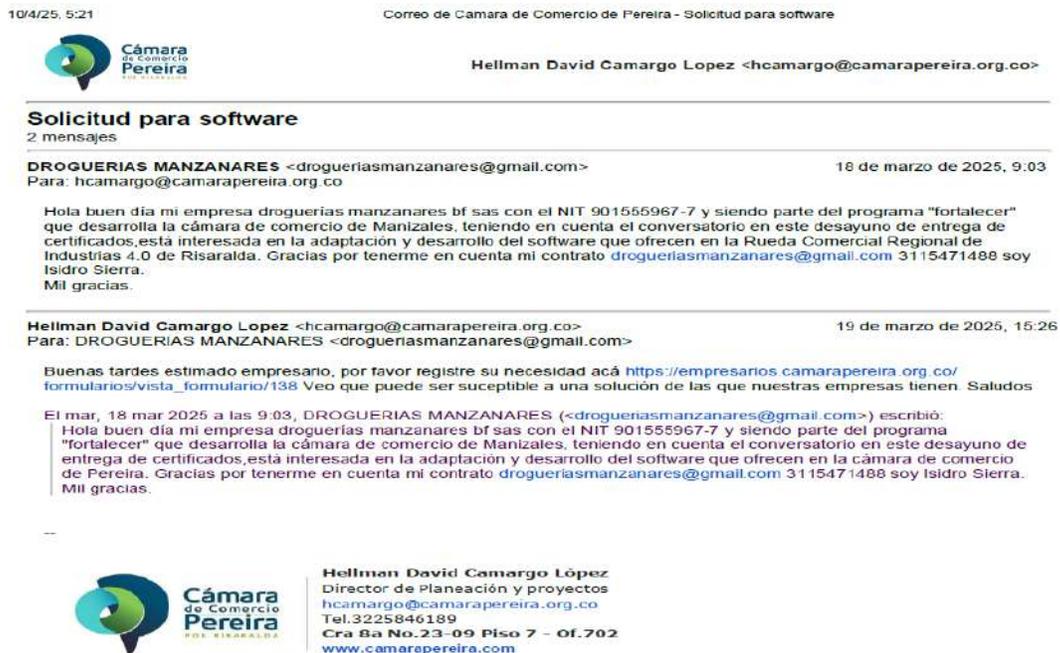


Imagen 16. Solicitud vía e-mail de necesidad TI 4.0 Empresa del Programa FortaleSER

Fuente: Elaboración propia

Lo mismo se realizó en el marco del cierre del programa FortaleSER en Risaralda el día 26 de marzo.



Imagen 17. Participación Evento de Cierre Programa FortaleSER

Fuente: Elaboración propia

A continuación se presentan las primeras respuestas a los correos enviados, correspondientes al registro de necesidades a buscar dentro del evento:

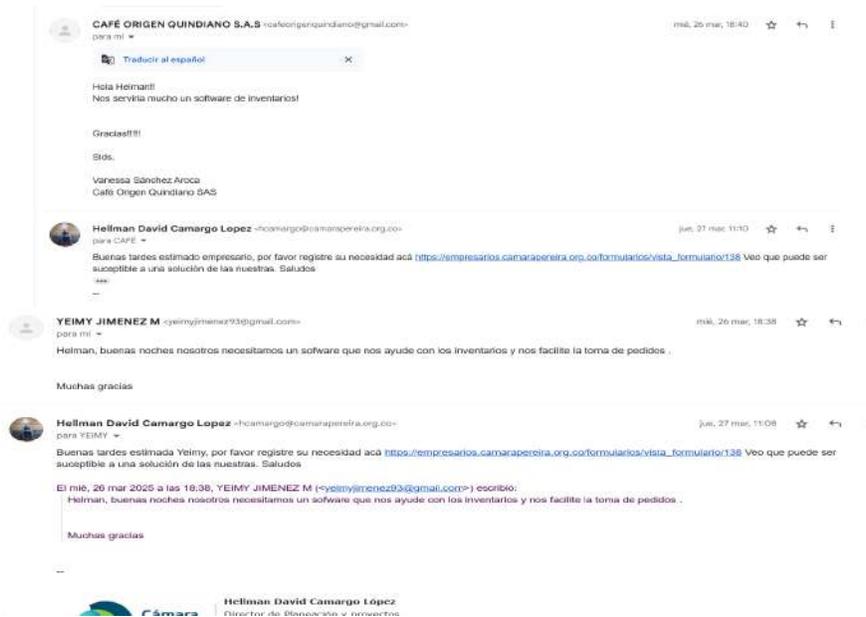


Imagen 18. Registro de Necesidades a través de e-mail gracias al programa FortaleSER

Fuente: Elaboración propia

Es importante mencionar que a estas empresas se les solicitó diligenciar un formulario para registrar sus necesidades. Posteriormente, fueron contactadas a través del Call center con el fin de invitarlas a la rueda comercial regional TI 4.0, explicarles la dinámica de la actividad y asignarles reuniones

con empresas expositoras Además, se les manifestó la importancia de participar en el proceso de Exposición de prototipos. Como parte de las estrategias de comunicación, se diseñaron piezas publicitarias que posteriormente fueron difundidas a través de distintos medios. El diseño de las piezas de invitación fue un proceso creativo y estratégico enfocado en comunicar eficazmente la propuesta del evento:

- **Conceptualización Visual:** Se desarrollaron conceptos gráficos que reflejan la identidad del evento, incorporando elementos visuales modernos y atractivos que resaltan el carácter tecnológico e innovador. A continuación se presentan los diseños realizados y el diseño final:



Imagen 19. Diseño Inicial

Fuente: Elaboración propia



Imagen 20. Diseño Ajustado

Fuente: Elaboración propia

- **Elementos Clave:** Cada pieza resalta la fecha, la locación, los beneficios exclusivos para los expositores y la importancia de la interacción con empresas ancla, generando un llamado a la acción claro y directo.

Se utilizaron los medios propios (redes sociales y pagina web) para invitar a los empresarios a participar de la rueda comercial regional de industrias 4.0



Imagen 21. Publicación Instagram Cámara de Comercio de Pereira

Fuente: Elaboración propia



Imagen 22. Publicación Pagina Web Cámara de Comercio de Pereira

Fuente: Elaboración propia

Se creó una página web del evento en la cual se publicaron las empresas expositoras, también el tipo de soluciones que estaban en capacidad de proveer y se habilitó un espacio para que las empresas registraran su necesidad. <https://sites.google.com/camarapereira.org.co/feriaregional40/>



Imagen 23. Google Sites Creado para la Rueda Comercial Regional TI 4.0

Fuente: Elaboración propia

De igual manera se diseñó un video (Anexo 14) y una cuña radial (Anexo 15) para publicar en redes sociales y en la radio respectivamente. Se plantea que la durante la primera semana de abril se realicen publicaciones en los medios masivos para generar una activación general que permita una llegada masiva de personas al evento.

Por otra parte se realizó un proceso de llamadas a través de Call center a diferentes bases de datos:

- Base de datos de Empresas de Risaralda
- Base de datos de Empresas del Eje Cafetero (Caldas, Quindío, Tolima)
- Base de datos de Empresas 4.0 del eje cafetero (posibles interesadas en la socialización de prototipos).

Para realizar la invitación, se utilizaron los siguientes guiones en las llamadas:

GUION DE LLAMADA – EMPRESAS INTERESADAS EN SERVICIOS TI 4.0

- Buen día, ¿hablo con [Nombre del representante]?
- Mi nombre es [Nombre del funcionario] y lo llamo desde la **Cámara de Comercio de Pereira** para invitarlo a la **Rueda Comercial Regional TI 4.0**, que se realizará este **viernes 5 de abril en Expofuturo Pereira**, desde las **10 de la mañana hasta las 5 de la tarde en el marco del proyecto de fortalecimiento de industrias 4.0 desarrollado por la Universidad Tecnológica de Pereira**.

Este evento es el punto de encuentro entre empresas como la suya y proveedores de soluciones tecnológicas que pueden **ayudarle a mejorar sus procesos, aumentar sus ventas o digitalizar su negocio**.

Allí podrá encontrar:

- **Software a la medida**



- Páginas web
- Marketing digital
- Realidad aumentada
- Inteligencia artificial
- Chatbots
- CRM, ERP y más herramientas 4.0

Además, si su empresa tiene una necesidad específica, nos encantaría conocerla: **Podemos ayudarle a buscar el proveedor ideal.**

¿Desea que le enviemos el enlace para registrarse por WhatsApp?

Y si decide asistir directamente, puede acercarse a cualquiera de nuestros funcionarios en el evento — estaremos allí para ayudarle personalmente.

De igual manera se creó un guion de llamada para las empresas interesadas en la socialización de prototipos. Empresas del sector TI 4.0 de Risaralda

GUIÓN DE LLAMADA – INVITACIÓN RUEDA COMERCIAL REGIONAL TI 4.0

- Buen día, ¿hablo con [Nombre del representante de la empresa]?
- Mi nombre es [Nombre del funcionario] y lo estoy llamando desde la Cámara de Comercio de Pereira. Le llamo para invitarlo cordialmente a participar en la **Rueda Comercial Regional TI 4.0**, que se realizará este **sábado 5 de abril en Expofuturo Pereira, de 10:00 a.m. a 5:00 p.m. en el marco del programa de fortalecimiento de industrias 4.0 desarrollado en compañía de la Universidad Tecnológica de Pereira.**
- Lo invitamos porque usted pertenece al sector tecnológico TI 4.0 y este evento reunirá a las principales empresas del sector TIC e industrias 4.0 de **Risaralda y de toda Colombia**, que están en búsqueda de soluciones tecnológicas, productos y servicios innovadores.

Será un espacio ideal para:

- **Conectar con posibles clientes** e inversionistas,
- **Hacer networking de alto valor**, y
- **Conocer las últimas tendencias** en tecnologías 4.0.

Además, su empresa podría ser clave para resolver necesidades reales de otras compañías que estarán allí buscando aliados estratégicos. Los esperamos.

Como resultado se presenta el anexo 17. Con la base de datos de empresas contactadas y que confirmaron su participación en el evento.

Adicional se creó el enlace de inscripción como empresa ancla, en el cual las empresas pueden manifestar su interés de participar, contando qué tipo de servicio requieren para apoyarles eficazmente en la gestión de una conexión de valor que permita a las empresas participantes de la rueda comercial ofrecer sus productos y servicios. El objetivo de la inscripción de la empresa ancla es generar reuniones b2b para garantizar conexiones de valor.

https://empresarios.camarapereira.org.co/formularios/vista_formulario/138



REGISTRO NECESIDADES PROGRAMA "INDUSTRIAS 4.0 "

Empresario si tienes una necesidad tecnológica en tu empresa, te invitamos a registrarte en el siguiente formulario:

Razón Social:

Nit:

Nombre Empresario:

Teléfono:

Correo Electrónico:

Resumen Necesidad:

- Certifico que los datos de contacto que ingresé en mis datos personales se encuentran vigentes
- He leído, entiendo y autorizo los términos del tratamiento de datos descritos en este formulario.

ENVIAR FORMULARIO

TRATAMIENTO DE DATOS

AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

Al seleccionar el checkbox anterior, autorizo de forma previa, expresa, voluntaria, libre, informada e inequívoca a la Cámara de Comercio de Pereira, con Nit. No. 891.400.669-6, en su calidad de responsable del tratamiento de datos, para que recopile los datos personales que suministro en este documento y/o durante la realización del REGISTRO NECESIDADES PROGRAMA "INDUSTRIAS 4.0", incluida mi imagen fotográfica o de video capturada por cualquier medio; para que los almacene en sus bases de datos y en general realice su tratamiento de conformidad con su política general de tratamiento de datos.

TRATAMIENTO Y FINALIDAD

Entiendo y acepto que el tratamiento de los datos personales se realiza con el único fin de que la Cámara de Comercio de Pereira:

•Genere mi inscripción al REGISTRO NECESIDADES PROGRAMA "INDUSTRIAS 4.0" y realice todas las actividades propias del evento mencionado.

Imagen 24. Formulario de inscripción empresas ancla

Fuente: Elaboración propia

Durante la primera semana de abril se llevaron a cabo otras tácticas para convocar más asistentes, entre ellas se incluyó la creación de un Jingle que se adjunta como anexo y fue publicado en Olímpica estéreo, la entrevista en radio el día 04 de abril de 2025 en el programa de la mañana 8:00 am "Temprano es más bacano" invitando a las diferentes empresas de la ciudad a participar en la rueda comercial regional TI 4.0.



Imagen 25. Entrevista radio Olímpica estéreo

Fuente: Elaboración propia

También se llevó a cabo el proceso de llamadas a través de Call center, se llamaron empresas de Armenia, Manizales, Ibagué y Pereira, se utilizaron dos equipos de trabajo, el primero encargado de contactar empresas ancla y el segundo encargado de contactar empresas del sector TI 4.0 que seguramente les interesaría hacer bechmarketing y conocer la socialización de prototipos. Se adjunta la base de datos de empresas entregada al Call center y la base de datos de empresas confirmadas vía telefónica. (Anexos 18 y 19). De igual manera se volvió a contactar a las empresas que diligenciaron el formulario de inscripción para confirmar su participación y el horario de asistencia. (Anexo 20). Los jueves 3 de abril y viernes 4 de abril se realizó una segunda jornada de llamadas a través del contact center de la Cámara de Comercio permitiendo confirmar más de 100 personas asistentes al evento, se adjunta el anexo 21 con la base de datos de empresas contactadas.

4.4.6. Filtrado de Empresas Ancla para Asistir a la Rueda Comercial Regional

El proceso de filtrado de empresas ancla se ha enfocado en identificar a aquellas organizaciones de mayor impacto, fundamentales para garantizar el éxito comercial del evento:

- **Criterios de Selección:** Se establecieron parámetros claros que incluyen la relevancia en el sector, la capacidad de generar oportunidades de negocio y su influencia en el mercado regional.
- **Resultado del Filtrado:** El proceso ha permitido identificar a las empresas clave que, al participar en la rueda comercial, facilitarán la creación de una red de contactos de alto valor y contribuirán significativamente al dinamismo del evento, asegurando la atracción de inversores y compradores estratégicos.

Se crearon 10 bases de datos de sectores según actividad comercial CIU, utilizando las bases de datos de empresarios de Risaralda, Quindío, Tolima y Caldas: Salud, restaurantes, construcción, industrial, alimentos, comercio, agro, transporte, logística y mensajería; a estas empresas se les enviara una pieza de invitación personalizada en la que se les demuestre la oferta de valor de la feria y los servicios particulares que pueden encontrar en la feria, así como el link de inscripción de necesidades en el cual la cámara de comercio de Pereira los acompañará para conseguir una solución o servicio económico y óptimo, generando así conexiones de valor entre las empresas expositoras y las empresas ancla. (Ver anexo Bases de Datos empresas ancla)

Cantidad de Empresas por Base de Datos

- Empresas Beneficiarias (Expositoras): 30 empresas
- BD Agro: 600 empresas
- BD Alimentos: 750 empresas
- BD Comercio: 1200 empresas
- BD Construcción: 500 empresas
- BD Industria (sin alimentos): 850 empresas
- BD Servicios de Comida: 400 empresas
- BD Transporte, Logística y Mensajería: 650 empresas
- Características Principales de las Bases de Datos

Empresas Beneficiarias (Expositoras):

Nombre de la empresa, descripción, tipo de clientes, sector recomendado.

Bases de Datos de Empresas Compradoras (Agro, Alimentos, Comercio, etc.):

- Contienen información más detallada, incluyendo:
- Razón social y matrícula
- Identificación y NIT
- Ubicación y contacto
- Clasificación CIU
- Tamaño empresarial
- Ingresos operacionales y financieros
- Sector y actividad económica

Esta información ayudará a identificar qué sectores tienen más empresas compradoras y cómo conectarlas con los expositores en la rueda comercial regional.

El análisis de las bases de datos revela una estructura bien organizada para la identificación y conexión entre empresas beneficiarias (expositoras) y empresas compradoras en los departamentos de Quindío, Risaralda, Caldas y Tolima. Se identificaron un total de 4950 empresas compradoras distribuidas en distintos sectores económicos, con 30 empresas expositoras en la rueda comercial regional.

Diversidad sectorial:

Los sectores con mayor cantidad de empresas compradoras son Comercio (1200 empresas) e Industria (850 empresas), lo que representa una gran oportunidad de negocio para los expositores que ofrecen soluciones tecnológicas y servicios de transformación digital.

Sectores como Alimentos (750 empresas) y Transporte/Logística (650 empresas) también presentan una alta demanda potencial teniendo en cuenta la cantidad de empresas que hacen parte de estos sectores.

Coincidencias con Expositores:

Las empresas expositoras pertenecen a sectores clave como tecnología, industria 4.0, automatización y digitalización, lo que indica una fuerte alineación con las necesidades actuales del mercado empresarial.

Se identificaron oportunidades claras para conectar empresas compradoras con los servicios y productos de los expositores.

Enriquecimiento de los Datos:

Las bases de datos de empresas compradoras contienen información detallada sobre actividad económica, identificación, ingresos y tamaño empresarial, lo que permite segmentar y diseñar estrategias de acercamiento específicas para cada sector.

Oportunidades para la Rueda Comercial:

La alta presencia de empresas en sectores estratégicos sugiere que la rueda comercial tendrá un impacto positivo en la generación de alianzas estratégicas, adopción de nuevas tecnologías y creación de redes de negocio.

La identificación de empresas ancla ayudará a fortalecer la efectividad del evento, asegurando que las interacciones comerciales sean productivas y alineadas con las necesidades de cada industria.

Finalmente, se presenta la base de datos de empresas registradas hasta la fecha en el evento de socialización de prototipos, rueda comercial regional de industrias 4.0.

Tabla 4. Base de datos empresas registradas en marzo

Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
DROGUERIAS MANZANARES BF SAS	901555967-7	ISIDRO VICENTE SIERRA HERNANDEZ	3115471488	El software para implementar que permita llegar a más clientes y mejorar el servicio y las ventas.	2025-03-19 15:43:42
Bhospedaje	1053862624	Elizabeth Hincapie Isaza	3004359076	Buenas tardes, tengo un sitio web para mi negocio pero necesito asesoría para poder potenciarlo para mi negocio necesito asesoría en esta materia	2025-03-19 17:16:33
CELUPARTES COLOMBIA	1117526513-0	JEFERSON HERNEY CASTRO ROJAS	3118931282	Mejorar la atención al cliente, ampliar el portafolio de servicios	2025-03-19 18:31:35



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
ANDRES MAURICIO GUTIERREZ/HOTEL EL COLISEO	750917253	ANDRES MAURICIO GUTIERREZ	3157663453	Estamos interesados en implementar un software que ayude a potencializar el hotel.	2025-03-20 08:32:08
Graneao despensa a granel	30233160	Paula Andrea Franco Castro	3112393375	Contar con una estrategia de e-commerce por medio de email marketing, WhatsApp marketing y fidelizar los clientes por medio de una aplicación de CRM	2025-03-20 14:27:37
Mercavícola Siempre Fresco	30392070	Claudia Patricia Jiménez Montoya	3117647704	Tengo una avícola en la ciudad de Manizales, realice el programa FortaleSER en el segundo semestre de 2024 y quiero llevar mi negocio a la digitalización mediante una página web y las redes sociales, que me permita ofrecer y comercializar mis productos de manera virtual	2025-03-20 21:12:44
Frescos de Colombia Colfresh Coffee Exportadores S.A.S	800160682	Diana Lucia Hernández	3136753021	Oferta de automatización de procesos	2025-03-21 14:36:54
Agropecuaria El Portal SAS	800098316	Gustavo Hoyos	3137193642 6068861509	Información acerca de avances tecnológicos en manejo de suelos y fertilidad	2025-03-21 18:59:04
Odontología estética	1088271115	Jonathan Gómez	3117523445	Conocer las nuevas tecnologías	2025-03-21 19:57:25
ESE hospital San José la Celia	800099124	Juan Alejandro Monsalve	3118254800	Sistema de gestión para demanda inducida en pacientes de rutas integrales en salud	2025-03-21 21:05:36
MonteReal Bebidas & Café	1.005.278.668	Mariana Quintero Isaza	3108370206	Conocer nuevas tecnologías y maquinaria para el sector de alimentos.	2025-03-21 21:26:31
Cafetalex tienda de café	9868214	Freddy Medina Corrales	3164805549	Necesitamos Aliados estratégicos y recursos financieros para ejecutar una apuesta de innovación de ciudad y Departamento, en Pereira y Risaralda, Tenemos la capacidad y las ganas de fusionar: Café de especialidad, turismo y tecnología Somos tienda de café de especialidad y estamos preparados para subir al siguiente nivel	2025-03-21 22:10:49
Arepas la Brasita de la villa	75066647	Rubén Darío Cardona Mejía	3207138148	Me gustaría conocer la nueva tecnología 4.0 para modernizarme y hacer el proceso productivo más eficaz y veraz	2025-03-21 23:02:03
Café Freka	1053800752	John Forero	3213029729	Software para restaurantes	2025-03-22 08:59:28
Restaurante y cafetería María Luisa	1088356534-0	Natalia López	3022567521	Publicidad y marketing	2025-03-22 10:29:55
Aborigen del Quindío	807154526	John Harrison	3128173655	Herramientas y maquinaria para la extracción, filtrado y envasado de aceite.	2025-03-22 12:58:54



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
PERSONA NATURAL	7557963-4	CESAR AUGUSTO ZULUAGA DAZA	3206940413	Mejorar productividad apalancado en uso de tics y comenzar a hacer uso del marketing digital.	2025-03-24 12:08:36
invereje sas	901257198	Tomas Franco	3148861485	Tecnologías para mejorar la operación de restaurantes y bares	2025-03-25 05:41:37
CENTRO ESPECIALIZADO EN ENUROREHABILITACIÓN INTEGRAL CREER IPS SAS	900445827	JUAN DAVID GALLEGO FRANCO	3114328379	Automatización de procesos, para ser mas efectivos y productivos	2025-03-25 08:48:08
NETBEAM S.A.S	811042404-4	Felipe Alejandro Jurado Garces	3007040192	Asesoría en Publicidad y Marketing para ampliar mi mercado objetivo, hacer llegar mi portafolio de servicios a más clientes y potenciar mi negocio.	2025-03-25 10:49:50
Leidy Johanna Salazar Rendón	42160435	Leidy Johanna Salazar Rendón	3137543915		2025-03-25 12:49:47
Inti Jaguar Colombian Coffee	1,0949E+10	María Alejandra Gómez Valencia	3108452089	<p>Creamos experiencias sensoriales alrededor del café de especialidad, ofreciendo shows de barismo, catering temático y talleres interactivos para eventos administrativos y sociales. Nuestra propuesta combina cultura cafetera, entretenimiento y formación, brindando un servicio único y de alta calidad.</p> <p>Para optimizar la comercialización de estos servicios, necesitamos un canal de pedidos eficiente y una interfaz más atractiva e intuitiva en nuestro sitio web. Esto facilitará la cotización y reserva de eventos, mejorará la experiencia del usuario y fortalecerá nuestra presencia en el sector. @intijaguarcoffee</p>	2025-03-25 15:37:11
Ana María Castañeda	24347616	Ana María Castañeda	3116355618	Agilizar procesos en la parte administrativa y asistencial en consultorio	2025-03-25 17:14:16
					2025-03-25 18:34:49
Restaurante la delicia de los abuelos	34057143	Marco tulio Salazar	3137451791	Control electrónico de pedidos, salida de pedidos de la cocina y control de inventarios, control de caja	2025-03-26 10:05:49
BIGTIC SAS	901409403	OSCAR MARIO AGUDELO	3216467317	Explorar soluciones de erp, soluciones IA de aplicación comercial	2025-03-26 10:10:43
Ingeniería Integral de Servicios	900505283-0	Alejandro Jiménez	3147942906	Actualización en conocimientos gastronómicos.	2025-03-26 12:45:15



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
Bagel	700064591-5	Daniela Arias Obando	3003205659	Conocer nuevos equipos que faciliten nuestra producción de hojaldre	2025-03-26 12:47:28
BIGTIC SAS	901049433	OSCAR MARIO AGUDELO	3216467317	Explorar desarrollos en ERP e IA y análisis de datos	2025-03-27 08:48:28
CENTRAL DEL CAMPO SAS	800136199-3	MARICELA TREJOS LOPEZ	3175097153	Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de frutas en fresco donde buscamos poder ser más costos eficientes en todos nuestros procesos	2025-03-27 09:44:57
amaní travel	1087989904	José Fernando Londoño Montes	3116385231	Quisiera optimizar la página web, además sería muy bueno implementar un CRM y cualquier ayuda que nos puedan brindar de marketing digital	2025-03-27 10:52:01
MAJA TURISMO SAS / JAVIER RAMIREZ MAYORISTA DE TURISMO	901828054	JAVIER ERNESTO RAMIREZ MUÑOZ	3153669073	Un software CRM	2025-03-27 11:17:15
Dani García Hidratación y Belleza	901563445	Daniela García Mejía	3127097660	Necesidad del CRM Para optimizar la atención al cliente y la gestión interna, requerimos un CRM. Beneficios esperados - Mejor organización y productividad. - Aumento en la tasa de fidelización y recompra. - Reducción de cancelaciones y olvidos de citas. - Optimización del inventario y ventas. - Mayor personalización en la atención al cliente.	2025-03-27 11:18:09
Gustavo Adolfo Ochoa	75077893	Gustavo Ochoa	3122576636	Desarrollo un alimento para mascotas a base de pollo con refrigeración, quiero que ese mismo alimento sin necesidad de que lleve conservantes sintéticos tenga una vida útil de un año	2025-03-27 11:43:46



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
Pastelería Artesanal	1125598308	Yurany Peláez	3218191272	<p>Hola mi nombre es Yurany Peláez participé del programa fortalecer culminado con éxito, de antemano gracias por hacer visible la importancia de estos espacios, mi empresa se llama Suspiros pastelería artesanal, un espacio donde la creatividad y el sabor se unen para ofrecer las mejores tortas personalizadas. Cada creación es única, elaborada con ingredientes de alta calidad y decorada con dedicación para hacer de cada celebración un momento especial.</p> <p>Aquí, los clientes pueden combinar sabores, elegir diseños exclusivos y disfrutar de postres irresistibles que reflejan su estilo y personalidad. Ya sea para un cumpleaños, una boda o simplemente para darse un gusto.</p> <p>Lo que necesito es diseñar una plataforma o aplicación que automatice los pedidos de tortas personalizadas. La idea es que el cliente pueda ingresar, explorar todas las opciones de sabores, formas y diseños y a medida que seleccione el sabor de la torta, el relleno y la cobertura, la aplicación vaya generando una vista previa del diseño final.</p> <p>De esta manera, cuando el pedido me llegue, ya contará con todos los detalles necesarios, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Sabor de la torta <input checked="" type="checkbox"/> Tipo de relleno <input checked="" type="checkbox"/> Cobertura y decoraciones <input checked="" type="checkbox"/> Adicionales (frutos secos, mermeladas, frutas exóticas, etc.) <input checked="" type="checkbox"/> Fecha y hora de entrega <input checked="" type="checkbox"/> Opción de domicilio (dirección, nombre y teléfono de quien recibe) <p>Esto no solo hará que el proceso sea más rápido y eficiente, sino que también permitirá a los clientes visualizar y personalizar su torta con mayor facilidad. ¡Estoy emocionada por llevar esta</p>	2025-03-27 11:50:17



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
				<p>idea a la realidad y ofrecer un servicio aún mejor!</p> <p>Agradezco mucho tu apoyo y cualquier sugerencia que tengas para hacer este proyecto aún más increíble. 🍷🍰</p>	
Blid	1043765170	Bibiana Arias	3173780890	Requiero asistencia en la creación de un software que permitirá al usuario de turismo conocer lugares experiencias y actividades de la región o también llevarlo a una página web	2025-03-27 13:52:15
Inversiones Artesanna S.A.S	901912264	María Fernanda Nariño	3105806911	Para nuestra unidad productiva necesitamos abordar como requerimiento un CRM.	2025-03-27 15:23:11
BPM RIVERALIMENTOS	4515965	Jaikson Rivera	3215091188	Tener herramientas básicas como Excel, power bi visual básico, para generación de informes o listas de chequeo, crear app básica de propia empresa.	2025-03-27 16:20:23
Comercializadora Hometex S.A.S	901183864	Marcia Arroyave Zamora	314 2146202	En nuestro esfuerzo mejorar la productividad de nuestro equipo de ventas online y la atención al cliente, hemos identificado la necesidad de implementar un chatbot. Actualmente, contamos con seis líneas de atención y una asesora por línea, quienes, además de gestionar ventas, se ven abrumadas por consultas fuera de su área comercial, esto no solo afecta la eficiencia operativa comercial, sino que también impacta negativamente en la satisfacción del cliente. La integración de un chatbot nos permitirá automatizar la atención de consultas frecuentes y generales, liberando tiempo y	2025-03-27 16:45:58



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
				aumentando la efectividad del área comercial.	
cultivo las margaritas sas	901580145	Diana Álzate	3218112365	Un programa q me permita tener control de inventarios cosechas gastos por lotes	2025-03-27 17:56:09
Markyza	1088310600-0	Yeimy yuliana Jiménez medina	3143687822	Tenemos las siguientes necesidades: 1. Poder llevar de forma sistematizado el control de inventario. 2. Necesitamos contar con un programa que facilite la toma de pedidos y su respectivo control	2025-03-27 20:05:17
Común	901184890	Ambientes y entornos sas	3184761314	Información sobre la financiación de una aplicativo para facturación y otros sistemas de manufactura	2025-03-28 11:30:55
Instal Project SAS	900522202-6	Carlos Enrique López	3155084768	Programa de diseño para remodelación	2025-03-28 11:32:37
DEKÖRO	N.A.	CLAUDINA ECHEVERRY C.	3173805371	Mi necesidad es una página web para mi empresa DEKÖRO pues considero que es una necesidad en tiempos que la tecnología marca la pauta. Muchas gracias.	2025-03-28 12:57:07
Fundación de la salud mental, IPS FUNDAMENTAL	901840582	David Grisales Ruiz	3147786169	Estamos en la búsqueda de soluciones para el relacionamiento con los pacientes de salud mental, para gestionar citas, agendar, recordatorios. Información, adherencia al tratamiento, educación. Gestionar comunicación con pacientes y sus familiares para facilitar procesos de recuperación en contexto de la salud mental y las adicciones.	2025-03-28 13:49:03
Fundación Fundevida	900104088	Orlando castaño cuartas	3108461627	Requiero página Web	2025-03-28 14:40:56
Quitoss	31415226	Olga Janeth Duque Agudelo	3166165813	Quisiera poder hacer la página web para Quitoss y si fuera posible también un software para inventarios. Muchas gracias.	2025-03-28 15:24:23
EI MOHAN jp SAS BIC	901581469	John Prada	3057037258	Brindar mi producto a las diferentes empresas y fortalecerme redes sociales	2025-03-28 15:53:29
Antojitos Glonamur	42085293	Gloria Nancy Morales Urrea	3146352613	Avanzar en comercialización y publicidad en redes hacer página web	2025-03-28 15:53:52



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
Pac man pizza	10107124	Mario Salazar Obonaga	3106028079	Quiero una aplicación que me permita vender mis pizzas en línea a domicilio parecida a la de mcdonald's	2025-03-28 17:05:35
BY MOM SAS		luz karime vega Ramirez	3209103247		2025-03-28 17:10:08
ECO HOTELES MONACO	900818150-3	Alberto Caballero	3154627201	Estamos urgidos de un CRM que nos cubra todas las necesidades de nuestra operación.	2025-03-28 17:27:30
Frigoper	891408269	Ana María	3028589020	Lectura de Código de barras y actualización de inventario	2025-03-28 18:52:03
Industria Angelita	10198903-2	Jhon Fredy Ceballos	3113635328	Requerimos de un software contable que permita llevar los balances (ingresos, egresos, créditos, pasivos, stock en bodega) de la empresa de una forma automatizada y simplificada.	2025-03-28 20:14:51
Tasmania Group SAS	901670457	Andrés Gómez M	3103995184	Necesitamos un software para el registro de los asistentes a los eventos. Necesitamos un sistema para la transmisión en vivo de los eventos deportivos con la posibilidad de payperview. Necesitamos una plataforma para el control del plan de contingencia de los eventos, para que sea algo más práctico y menos formal	2025-03-29 12:03:09



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
Thousand S.A.S	901605225-6	Jonathan Bueno	3041036764	<p>Hola mucho gusto,</p> <p>Tenemos 6 casos o ideas de desarrollo de software, los mencionare y estaré atento si pueden apoyarnos en alguno.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plataforma de comercio de criptomonedas descentralizada; tenemos los recursos del software en github con la documentación para su despliegue, la necesidad puntual es desplegar la plataforma y hacer trabajos de front end. 2. API de intercambio de criptomonedas; contamos con una API dada por uno de nuestros aliados con su respectiva documentación para construir una plataforma de compra y venta de criptomonedas con moneda local con la marca de la empresa. 3. API para plataforma musical; tenemos una API con su documentación para construir una app musical con tecnología blockchain (ejemplo: audius.co) 4. Un software el cual es una especie de calculadora donde el usuario pueda cotizar en tiempo real las tarifas de nuestros servicios en nuestra web, principalmente el precio de la compra y venta de dólares, ejemplo: coinsenda.com 5. Un swap de criptomonedas hibrido, donde los usuarios acceden a una calculadora donde cotizan su transacción, nosotros proveemos las API's de liquidez, ejemplo: changenow.io - changelly.com 6. Una plataforma donde los usuarios acceden a información, noticias y novedades acerca de criptomonedas, pueden ver el ranking de proyectos, postular proyectos, y solicitar servicios de marketing, ejemplo: coinmooner.com <p>Estamos atentos,</p>	2025-03-29 12:11:00



Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
				Muchas gracias!	
DMARK DG SAS	901445517	Yhojan Andres Rojas Correa	3226133221	Software de inventarios online para almacenes comerciales de la misma marca.	2025-03-29 13:07:09
Conexiones SAS	900084803-2	Tatiana Rodríguez Peña	3137720648	Necesidades de fortalecimiento en herramientas tecnológicas.	2025-03-31 07:56:42
Conexiones SAS	900084803-2	Juan Manuel Sanz	3104740604	Necesidades de fortalecimiento en herramientas tecnológicas.	2025-03-31 07:58:16
LANDSCAPE SAS	900793546	JUAN FELIPE LOZANO	3116993924	Somos una empresa que presta servicio de mantenimiento de zonas verdes. Tenemos varios sitios de acopio en donde fluctúa herramienta e insumos. Actualmente se controla este flujo utilizando Excel. Necesitamos un software que nos permita de manera ágil reportar el flujo de herramienta e insumos diariamente.	2025-03-31 11:33:07
Conexiones SAS	900084803-2	Alexander Sosa	3155592244	CRM y ERP	2025-03-31 13:48:56
Restaurante el sedral	10090046-1	José Humberto tabares	3202611857	Tener conocimiento previo de las tecnologías que se puedan aplicar para mejorar la calidad de mi negocio	2025-03-31 16:00:55
CAFÉ ORIGEN QUINDIANO S.A.S	901458912	VANESSA SANCHEZ	3185651350	Cafeorigenquindiano@gmail.com	2025-04-01 08:24:16

Razón social	NIT	Nombre empresario	Teléfono	Resumen necesidad	Fecha de registro
Restaurante Tradiciones	4514508	Juan Camilo Rodríguez Marín	7085390722	Juancilo2011@gmail.com	2025-04-01 11:14:21
GAXO SALUD	900779184	WILSON MARIO GARCIA SAENZ	3174726752	Gerencia@gaxo.com.co	2025-04-01 13:44:41
Tatiana Ortiz Toro	1088255392	Tatiana	3216676714	Tatyor87@gmail.com	2025-04-01 14:22:44
Cristina Arenas	52259294	Cristina arenas	3113406647	Crispe76@hotmail.com	2025-04-01 15:34:11
INSTRUPESAJE	1088237784	JORGE MARIO OCAMPO	3113329972	Adminsitracion@instrupesaje.com	2025-04-02 06:00:21
Bigtic	901049433	Oscar Agudelo	3216467317	Oscaragudelo29@gmail.com	2025-04-02 12:10:25
Johan Andrés García Rodríguez-Calzado Longos Sport	71796372	Johan Andrés García Rodríguez	3148345150	Gerencia@grupolongos.com	2025-04-02 16:10:55

Fuente: Elaboración propia

4.4.7. Diseño del evento

Se inició con el proceso de montaje del evento, durante los meses anteriores se realizó el diseño el cual incluyó dos propuestas, una primera que contemplaba paneles posteriores y divisiones a partir de cintas ubicadas en el suelo.



Imagen 26. Primera propuesta de diseño

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente se presentó una segunda propuesta, cuya principal característica es la división con Panelería de cada uno de los expositores.

Propuesta de un Segundo Diseño de Stands con Panelería Divisoria

Se presentó una segunda propuesta en el diseño de stands, incorporando elementos innovadores como la panelería divisoria para optimizar el espacio y mejorar la experiencia de los expositores:

- **Innovación en la Distribución:** La propuesta contempla la inclusión de paneles divisores que permiten delimitar áreas de exhibición, creando ambientes más organizados y facilitando la identificación visual de cada stand.
- **Optimización del Espacio:** Este diseño busca aprovechar al máximo el espacio disponible, asegurando que cada expositor disponga de un entorno propicio para interactuar con los visitantes sin interferencias visuales o de flujo.
- **Impacto Visual:** La panelería divisoria está pensada para ser un elemento decorativo y funcional, que no solo delimite áreas, sino que también contribuya a la identidad visual del evento, reforzando la imagen de profesionalismo y modernidad.



PROPUESTA DE DISEÑO

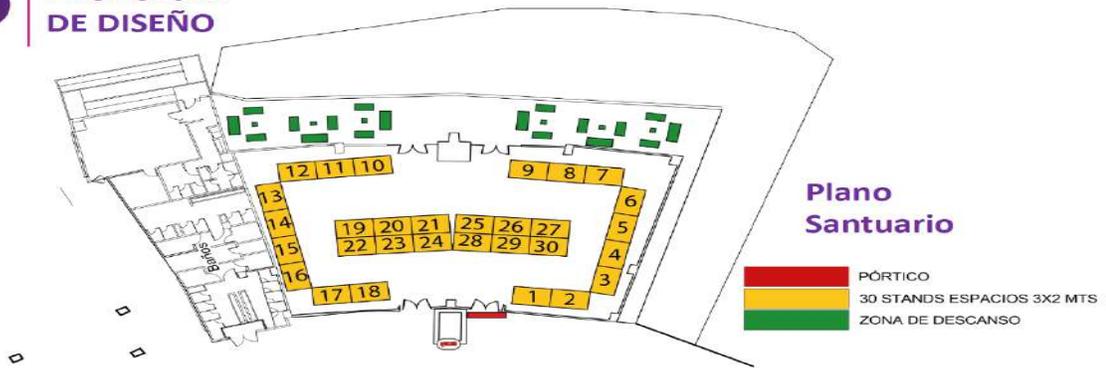


Imagen 27. Planimetría Feria Comercial Regional

Fuente: Elaboración propia.

La infraestructura del evento ha sido diseñada para proporcionar visibilidad, accesibilidad y comodidad a expositores y asistentes, siguiendo los estándares utilizados en ferias comerciales y eventos de networking empresarial. Históricamente, la Cámara de Comercio de Pereira ha organizado más de 30 eventos con este tipo de infraestructura, lo que garantiza su efectividad y eficiencia en la facilitación de interacciones comerciales estratégicas.

Beneficios de la infraestructura

- **Visibilidad y accesibilidad:** Los expositores contarán con stands estratégicamente ubicados que les permitirán maximizar su presencia y captar la atención de potenciales compradores e inversionistas.
- **Infraestructura adaptada a eventos empresariales:** Se empleará una configuración modular de stands que permite una distribución eficiente del espacio, asegurando una experiencia organizada y estructurada para los asistentes.

- Experiencia y respaldo: La Cámara de Comercio de Pereira, con su trayectoria en la realización de más de 30 eventos similares, aporta conocimientos en la gestión de infraestructura para eventos de alto impacto.

Es por esto, que se han diseñado tres espacios póricos, stands y una zona de descanso, cada una se detalla a continuación:

Pórticos: Se instalarán pórticos con bastidores iluminados con luces LED, algunos con impresión y otros sin, para dar la bienvenida a los asistentes y guiar su recorrido por el evento. En la Imagen 28 se presenta un diseño de pórtico.

Propuesta pórtico:

- Bastidor 1 x 2,4 mts con led Sin impresión
- Bastidor 2,3 x 0,5 mts con led con impresión
- Arco bastidor con led
- Troquel 1 x 1,7 mts
- Troquel 1,1 x 1,1 mts

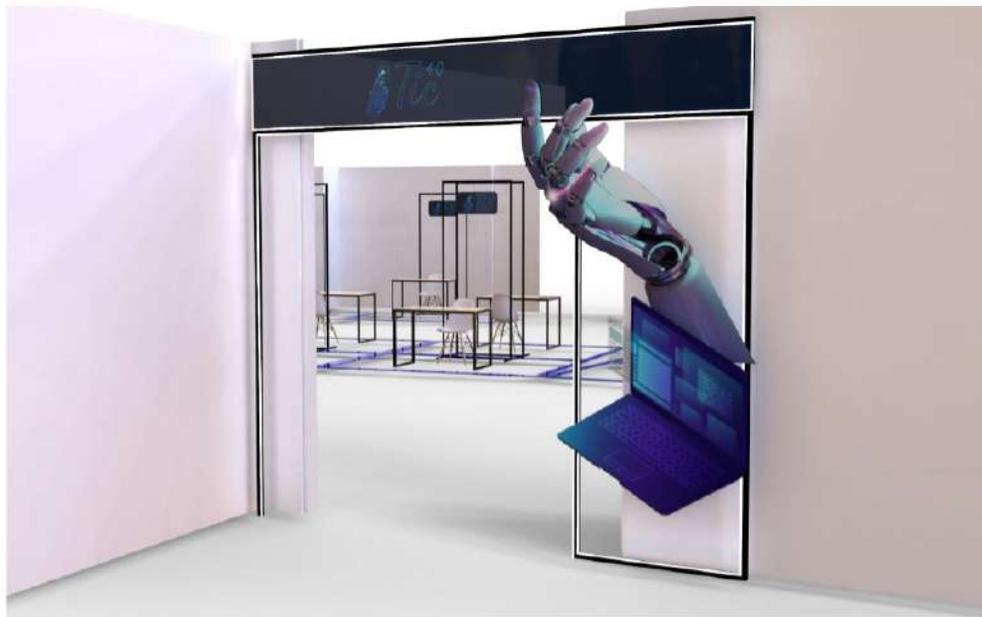


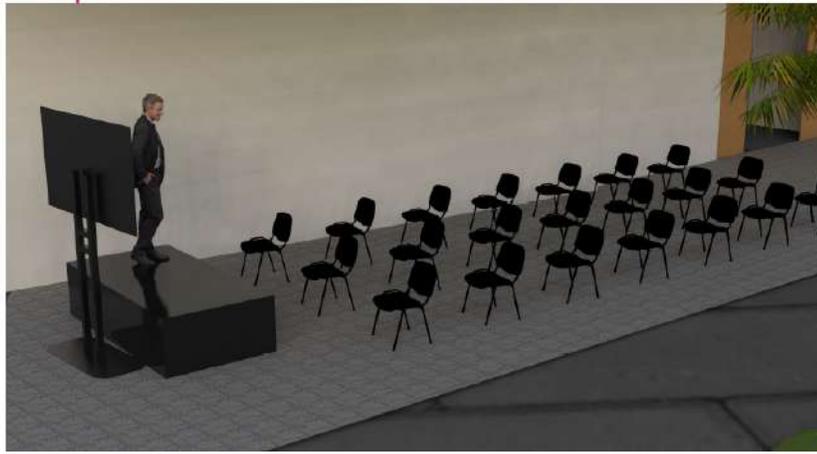
Imagen 28. Propuesta de Diseño de Pórtico

Fuente: Elaboración propia.

Zona destinada para Exposición de Prototipos:

Se habilitarán dos espacios para la presentación de prototipos, el primero de ellos es el stand de cada empresa en el cual las empresas que han participado en el desarrollo de prototipos realizarán la presentación de estos.

Por otra parte el evento contará con un espacio exclusivo en el cual cada empresa socializará ante los visitantes los prototipos, este espacio es una sala en la cual se proyectarán uno a uno los prototipos y las empresas podrán interactuar y discutir sobre las soluciones realizadas.



Zona de conferencia

- Tarima 2,4 x 1,2 mts
- TV 80" con base
- 21 Sillas

Imagen 29. Zona de prototipos

Fuente: Elaboración propia

Stands:

Se habilitarán 30 stands diseñados para brindar comodidad a los expositores.

Cada stand contará con:

- Una mesa de exhibición.
- Una silla para el expositor.
- Un bastidor con borde LED que resalte la marca del expositor.
- Un letrero con el logo de la empresa.
- Un piso con adhesivo para delimitar su espacio.

Asignación de los stands

La asignación de stands se realizará con base en la participación en las diferentes actividades del programa de fortalecimiento de industrias 4.0., se priorizarán aquellas empresas que participaron en el desarrollo de prototipos de la Actividad 8. Se realizará una reunión el día 02 de abril en la que los stands se asignarán de manera aleatoria.

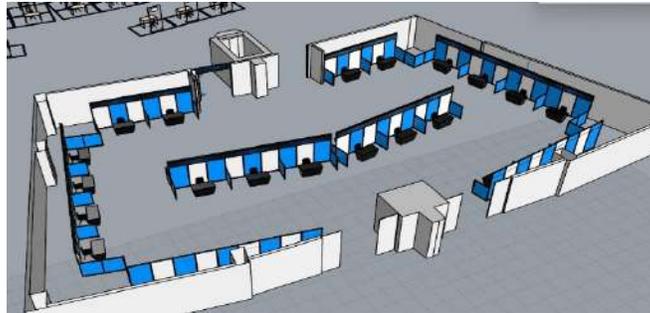


Imagen 30. Rediseño stands comerciales

Fuente: Elaboración propia

Zona de descanso: Se habilitará una zona de descanso con dos muebles individuales, un mueble doble y una mesa de centro, proporcionando un espacio cómodo para que los asistentes puedan relajarse y establecer conexiones de valor.



Imagen 31. Planificación Zona de Descanso

Fuente: Elaboración propia.

Esta planificación logística está orientada a crear un entorno propicio para el *networking* y la promoción de las empresas del sector TI 4.0, asegurando que los participantes puedan interactuar de manera efectiva con posibles clientes e inversores. Como se explicó al inicio de la sección la

principal característica de esta propuesta es el espacio personalizado generado por la división en paneles para cada uno de los expositores.

4.4.8. Planificación logística

La planificación logística del evento incluyó la organización de detalles como seguridad, señalización, servicios, y necesidades audiovisuales. Se establecerán áreas específicas para la instalación de *stands*, zonas de *networking* y espacios de descanso. Además, se coordinará el acceso y registro de los asistentes para asegurar un flujo ordenado y eficiente durante el evento.

Se contará con un equipo de logística compuesto por:

- **Personal de logística:** Encargados de supervisar el suministro de energía, tomas eléctricas, aire acondicionado, internet, y atender las necesidades de los expositores y visitantes.
- **Guarda de seguridad:** Responsable de garantizar la seguridad de los asistentes y el orden durante el evento.
- **Coordinador:** Encargado de la supervisión general del evento, asegurando que todas las actividades se desarrollen según lo planificado.
- **Personas para toma de asistencia y acompañamiento de conexiones de valor:** Estas personas se encargarán de registrar la asistencia y facilitar las conexiones de valor, recopilando datos de empresas ancla, productos de interés, empresas proveedoras y sus necesidades.

El evento comercial regional se llevará a cabo el 5 de abril de 2024, coincidiendo en paralelo con la feria Hogar Fest. Esto permitirá maximizar la participación de asistentes del público general, se espera maximizar la participación de personas, aprovechando el flujo de visitantes generado por la feria que se llevará a cabo en otros espacios de Expofuturo.

El evento comercial regional se desarrollará de 10 a.m. a 5 p.m., con la opción de extender las exposiciones hasta las 9 p.m., permitiendo que en la mañana y tarde asistan empresas ancla (empresas que posiblemente demanden los servicios ofertados y serán posibles compradores) las cuales se invitarán de acuerdo con el portafolio de productos y servicios de las empresas participantes y los prototipos desarrollados en la actividad 8 y en la tarde se espera que los asistentes de Hogar Fest puedan explorar las innovaciones de la industria 4.0.

El evento será abierto al público, y se invitarán empresas potencialmente demandantes de servicios de la industria 4.0 del Eje Cafetero. Se han planificado 30 stands para los 30 beneficiarios seleccionados

4.5. Fase 3: Ejecución

4.5.1. Montaje del evento

Se inició con el montaje de Panelería del evento en el salón santuario de Expofuturo.



Imagen 32. Inicio Montaje Evento

Fuente: Elaboración propia

En el mes de marzo se inició con el diseño de una agenda para conectar a las empresas proveedoras con las empresas ancla confirmadas y registradas. Esta agenda permitiría que todas las empresas participantes tuviesen conexiones de valor y que cada empresa ancla conectara a un posible proveedor para atender su necesidad. Si bien, inicialmente se trató de consolidar una agenda (Anexo 23), debido al alto número de empresas ancla, y a la dificultad para establecer un horario, finalmente se adecuó un punto de acceso con sonido amplificado para que las empresas ancla mencionaran las necesidades y las empresas expositoras manifestarán su capacidad de resolverlas, esto permitió dinamizar la conexión y ofrecerle a todas las empresas expositoras la oportunidad de interactuar con cada una de las empresas ancla asistentes.

Adicionalmente se citó a los empresarios el día 02 de abril en Expofuturo Pereira por medio de e-mail, se les explicó que es necesaria su asistencia para socializarles la dinámica del evento, asignar los stands, compartirles la agenda preliminar del evento y conocer el interés de contactarse con las empresas ancla registradas a la fecha.



Imagen 33. Correo Enviado a Empresarios Beneficiarios

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 34. Agenda del evento

Fuente: Elaboración Propia

El 02 de abril se llevó a cabo la reunión con los empresarios que accedieron a stands dentro de la rueda comercial y los expositores de prototipos, se les indicó como llevar a cabo la exposición de prototipos, como usar la técnica de elevator pitch para exponerlos, de igual manera se les compartió la ubicación de cada uno de los stands y las empresas registradas para que mapearan los productos y servicios a ofrecer dentro de la rueda comercial regional. Adicional se les aplicó un formulario en el que manifestaban su interés en reunirse con las empresas ancla registradas hasta la fecha (Anexo 23 formulario y anexo 24 respuestas).



2 abr 2025 8:26:29 a. m.
93-02 Carrera 19
Pereira
Risaralda

Imagen 35. Reunión Pre-Evento salón Santuario 02 de abril

Fuente: Elaboración Propia

En esta reunión se analizaron las empresas ancla registradas, los servicios más demandados y se obtuvieron respuestas valiosas respecto al interés en las empresas ancla registradas.

Análisis de empresas ancla registradas

CRM y Gestión de Clientes

Empresas que requieren CRM o herramientas para mejorar atención al cliente, fidelización, seguimiento de citas o ventas:

- ECO HOTELES MONACO
- Dani García Hidratación y Belleza
- MAJA TURISMO SAS
- Inversiones Artesanna S.A.S
- Fundación de la salud mental, IPS FUNDAMENTAL
- Team Work Canada
- Markyza
- Quitoss



Desarrollo web y comercio electrónico

Empresas interesadas en Páginas web, Plataformas de eCommerce, Venta online, Mejora de interfaz de usuario:

- Graneao despensa a granel
- Inti Jaguar Colombian Coffee
- Fundación Fundevida
- Deköro
- Antojitos Glonamur
- Pac Man Pizza
- Pastelería Artesanal Suspiros
- Quitoss

Automatización de procesos y transformación digital

Empresas que buscan sistematización de procesos, Digitalización operativa o administrativa, Herramientas de productividad:

- CELUPARTES COLOMBIA
- Fundación de la salud mental, IPS FUNDAMENTAL
- Centro Especializado CREER IPS
- Industria Angelita
- Frigoper
- Mercavícola Siempre Fresco
- Aborigen del Quindío
- Cultivo Las Margaritas

Aplicaciones móviles / Personalizadas

Requieren apps específicas o sistemas únicos:

- Pastelería Artesanal Suspiros
- Teamwork Canada
- Tasmania Group SAS
- Thousand S.A.S
- Pac Man Pizza

Publicidad, marketing digital y ventas

Buscan servicios de marketing, branding o asesorías:

- Restaurante María Luisa
- Bhospedaje
- Netbeam S.A.S
- El Mohan JP SAS BIC
- Antojitos Glonamur
- Dmark DG SAS

Software especializado / inventarios / ERP

- BIGTIC SAS
- Comercializadora Hometex S.A.S
- DMARK DG SAS
- LANDSCAPE SAS
- Industria Angelita
- CENTRAL DEL CAMPO SAS
- Markyza

Otros casos notables

- Cámara de Comercio de Florencia / Ibagué: Requieren censos empresariales y software con IA para atención.
- Monte Real Café, Arepas La Brasita, Restaurante El Sedral: Interesados en maquinaria, tecnología 4.0 y calidad.
- Gustavo Ochoa: Requiere solución tecnológica para extender vida útil de alimento para mascotas sin conservantes.

Se pudo encontrar que hay una fuerte demanda de soluciones CRM y sitios web, lo que indica un interés por profesionalizar y escalar operaciones digitales. Varios casos manifiestan necesidad urgente de automatización administrativa o comercial, especialmente en salud, alimentos, turismo y comercio minorista. Algunos emprendimientos tienen ideas innovadoras que requieren desarrollo a la medida (como Tasmania Group y Thousand S.A.S).

Análisis General de Intereses de las Empresas Proveedoras

- Disposición para agendar citas: Las empresas proveedoras manifestaron de manera proactiva su interés de presentar cotizaciones y soluciones a las empresas ancla. En promedio, cada proveedora seleccionó entre 8 y 15 empresas con las que desean reunirse, lo que revela una fuerte intención comercial y capacidad para atender diversos sectores.
- Preferencia por necesidades tecnológicas concretas: Las proveedoras mostraron mayor interés en empresas demandantes que:
 - Requieren páginas web
 - Solicitan sistemas CRM
 - Buscan automatización de procesos
 - Desean implementar soluciones de eCommerce o marketing digital

Empresas como Graneao, Inti Jaguar, NETBEAM, Pastelería Suspiros, Fundación Fundamental y DMARK fueron marcadas por varias proveedoras por tener requerimientos claros en tecnologías digitales y sistemas de gestión.

- Enfoque en soluciones aplicables de corto plazo: Las proveedoras priorizan demandantes con necesidades que pueden resolverse rápidamente mediante productos o servicios ya disponibles, como:
 - Asesorías en marketing
 - Diseño e implementación de software
 - Implementación de sitios web
 - Optimización de inventarios o procesos administrativos

Esto indica que la mayoría de las proveedoras está preparada para responder de manera ágil, sin requerir largos periodos de desarrollo o personalización.

- Interés multisectorial: Las citas solicitadas no se limitan a un solo sector económico. Las proveedoras buscan atender:
 - Turismo y hotelería
 - Salud (clínicas y consultorios)
 - Agroindustria y alimentos
 - Comercio minorista y servicios
 - Emprendimientos creativos y gastronómicos

Este comportamiento demuestra una adaptabilidad sectorial amplia, lo cual es clave para generar impacto regional transversal.

4.5.2. Rueda Comercial Regional

El día 05 de abril se desarrolló la rueda comercial regional, esta rueda tuvo la siguiente agenda:

9 am llegaron los expositores, a cada uno se le explicó la dinámica del evento, la importancia de asistir a las 10.30 a la socialización de resultados en el salón Belén de Umbría de Expofuturo y la socialización de prototipos a las 11:00 am en el salón Belén de Umbría. Se les entregó un stand y se les asignó un padrino (persona de la logística de la Cámara de Comercio) encargado de garantizar conexiones de valor y direccionar personas hacia el stand.

Sobre las 9.30 empezaron a llegar empresas ancladas e inició el evento. A las 10 de la mañana se dio el espacio para la socialización de resultados por parte de la universidad tecnológica, este espacio fue coordinado por la Cámara de Comercio de Pereira y ejecutado por la Universidad Tecnológica de Pereira, por parte de Juan Esteban Tibaquirá director del proyecto quien explicó las diferentes actividades relacionadas al proyecto de fortalecimiento de industrias 4.0, a esta socialización asistieron 58 personas (Anexo 26).



Imagen 36. Socialización de resultados Proyecto de fortalecimiento de industrias 4.0 de Risaralda

Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente, se llevó a cabo la socialización de prototipos, la cual fue transmitida a través del canal de YouTube de la Cámara de Comercio de Pereira en el link <https://www.youtube.com/live/66lptHL1aKA> allí cada una de las empresas mostró los prototipos desarrollados en el marco del proyecto, lo que les permitió a su vez demostrar sus capacidades de desarrollo de productos y hacer conexiones de valor que se mostrarán más adelante. A esta socialización asistieron 62 representantes de empresas (Ver anexo 27) y se conectaron 200 personas.



Imagen 37. Primer Registro fotográfico Socialización de prototipos

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 38. Segundo Registro fotográfico Socialización de prototipos

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 39. Tercer Registro fotográfico Socialización de prototipos

Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente se llevó a cabo la rueda comercial regional, en ella los expositores se ubicaron en sus stands, colocaron publicidad y elementos decorativos, donde se conectaron con las empresas ancla, las cuales suministraron información sobre sus intereses (necesidades o servicios demandados); al diligenciar el listado de asistencia, siendo abordados por un “padrino” quien informaba por medio de altavoces el ingreso de una empresa ancla y su necesidad para que las empresas expositoras manifestaran sus capacidades y ofrecieran sus servicios, que posteriormente resultaba en una conexión de valor.

En total, 22 empresas tuvieron la oportunidad de exponer sus productos y servicios TIC, logrando una activa participación en el evento. Se realizó un registro presencial de las conexiones de valor generadas, evidenciando que cada una de estas empresas logró establecer al menos dos contactos efectivos con empresas ancla interesadas en sus soluciones, lo cual refleja el cumplimiento del objetivo de dinamizar relaciones comerciales y tecnológicas en el ecosistema regional.

Si bien algunas empresas inicialmente confirmadas no participaron, como el caso de CSA, que incumplió una actividad agendada, y Yeminus, que expresó dudas previas sobre el evento. Es importante resaltar que, en un encuentro posterior, el representante legal de esta última reconoció y valoró los buenos resultados obtenidos. Esta retroalimentación positiva posterior refuerza el impacto del evento, incluso para quienes no participaron directamente.

Adicionalmente, se aprovechó el espacio ya gestionado para invitar a dos emprendimientos destacados de la Ruta 4.0 de Risaralda: **Taybalab**, una empresa especializada en soluciones de realidad aumentada, y **Creciendo con IA**, enfocada en servicios de consultoría para la apropiación de inteligencia artificial en las empresas. Su participación fue posible gracias a la recomendación de Alexander Cadavid, miembro de la junta directiva de Novitas y director de la Ruta 4.0 con Parquesoft,

quien permitió ocupar los espacios disponibles de manera estratégica, aportando valor y dinamismo al evento.



Imagen 40. Rueda Comercial Regional TI 4.0

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 41. Rueda Comercial Regional TI 4.0

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 42. Rueda Comercial Regional TI 4.0

Fuente: Elaboración Propia

Cabe recordar que una conexión de valor se entiende como el vínculo estratégico generado entre actores que comparten intereses o necesidades complementarias, y que permite establecer oportunidades concretas de colaboración, desarrollo de negocios o innovación. Durante el evento se registraron un total de 129 conexiones de valor, algunas documentadas directamente in situ. Sin embargo, es importante señalar que varias empresas expositoras manifestaron no querer registrar sus conexiones de valor en listados.

No obstante, se implementaron acciones de seguimiento para complementar esta información. Entre ellas, el envío posterior de un correo a los participantes con un formulario digital para el registro de conexiones de valor (ver Anexo 29), lo cual permitió consolidar los resultados a través del siguiente enlace: [Formulario de registro de conexiones de valor](#). Las respuestas recopiladas en dicho formulario se presentan en el Anexo 30.

De igual manera se logró conexiones de valor a través de la web, específicamente con la empresa Armfield del Reino Unido <https://armfield.co.uk/> quienes se enteraron por redes de la rueda comercial regional y participaron virtualmente a través de su representante para América Latina Daniel Rengifo

Almanza, TeamWorks Canadá www.instagram.com/teamworkcanada/ y la IPS Viva1A de Manizales <https://viva1a.com.co>.

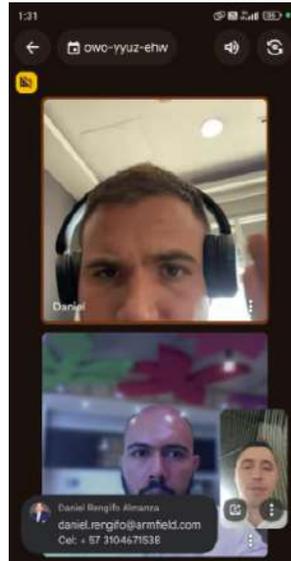


Imagen 43. Registro Reunión Virtual Armfield

Fuente: Elaboración Propia



Imagen 44. Registro Reunión Virtual Viva 1A

Fuente: Elaboración Propia

Cabe resaltar que diferentes medios realizaron el cubrimiento de la rueda comercial regional.



Imagen 45. Cubrimiento Ultima Hora Pereira Rueda Comercial Regional

Fuente: Instagram última Hora Pereira



Imagen 46. Cubrimiento Pereira En Vivo Rueda Comercial Regional

Fuente: Instagram Pereira En Vivo



camarapereira • Seguir
Audio original

camarapereira ♦ Más de 30 empresas participaron en la Rueda Comercial Regional de Industrias 4.0, una estrategia de la @camarapereira en alianza con la @utpereira y el @cidtp 💡

Animación, software, desarrollo web, CRM, Inteligencia Artificial (IA) y mucho más hicieron parte de esta gran vitrina tecnológica.

Con esta jornada, finalizamos exitosamente nuestra Rueda Comercial de Industrias 4.0, promoviendo el talento local y la transformación digital de la región. 🍀💡

4 sem

Imagen 47. Publicación Post Evento Cámara de Comercio de Pereira

Fuente: Instagram Cámara de Comercio de Pereira

4.5.3. Retroalimentación del evento

Al finalizar la rueda comercial regional, el director de proyectos de la Cámara de Comercio de Pereira, Hellman David Camargo, tuvo una reunión con los expositores para conversar sobre los resultados del evento y recolectar las percepciones de los expositores. En la Tabla 5, se presentan los resultados.



Imagen 48. Espacio de retroalimentación Post Evento Cámara de Comercio de Pereira

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Retroalimentación del evento por parte de los expositores.

Empresa Expositora	¿Cómo le fue en el evento?	Resultado destacado
APPISOFT S.A.S BIC	“Excelente dinámica. Logramos explicar muy bien nuestro software contable a varias empresas ancla.”	3 citas programadas, 1 cotización enviada.



Empresa Expositora	¿Cómo le fue en el evento?	Resultado destacado
Triage SAS	“Buena convocatoria. Nos contactamos con dos clínicas interesadas en nuestra plataforma de gestión médica.”	2 reuniones en seguimiento con IPS regionales.
Exus - LiveConnect	“Generamos mucho interés en nuestras soluciones de atención multicanal.”	Contactos con 5 empresas, 2 interesados en chatbot.
Ultimate Technology SAS	“Muy útil. Tuvimos reuniones con empresas del sector logístico que buscan mejorar sus inventarios.”	3 contactos comerciales en curso.
SOCI TECHNOLOGY SAS	“La dinámica de stands funcionó. Un comercio minorista nos pidió propuesta de CRM.”	1 propuesta enviada.
HYO	“Buena jornada. Recibimos comentarios útiles para mejorar nuestra presentación comercial.”	Agenda de seguimiento con 2 empresas de alimentos.
Matriz Technologies S.A.S	“Interesante. Tuvimos 4 reuniones con sectores distintos (salud, agro, comercio).”	Cotización a empresa agropecuaria y reunión con fundación.
Samsa Studio SAS	“El espacio fue ideal para mostrar nuestros desarrollos audiovisuales con IA.”	Interés de 2 empresas del sector turístico.
Singleclick Solutions	“Muy buena oportunidad. Hicimos contactos que ya están pidiendo demo.”	2 pilotos solicitados por empresas nuevas.
Konection / SERA Consultoría	“Recibimos muchas preguntas de empresas interesadas en posicionamiento digital y tiendas virtuales.”	4 prospectos comerciales.
HARDOMO S.A.S.	“Fue una jornada muy movida. Nuestro ERP llamó la atención de empresas industriales.”	2 reuniones programadas post-evento.
Onyx Soft SAS	“Varios empresarios se acercaron a nuestro stand. Les interesó el sistema de gestión documental.”	3 contactos valiosos.
Taybalab	“Nuestra solución de realidad aumentada captó el interés de pastelerías y restaurantes.”	1 cotización enviada.
Creciendo con IA	“El evento nos permitió validar el interés en nuestros servicios de formación en inteligencia artificial.”	2 reuniones agendadas con instituciones educativas.

Empresa Expositora	¿Cómo le fue en el evento?	Resultado destacado
Delphi Analytics SAS	“Recibimos muy buena retroalimentación sobre nuestros dashboards de datos.”	1 cita programada.
Gisruptivo SAS	“El evento fue ideal para mostrar nuestra solución SIG a empresas de transporte y logística.”	1 cotización en construcción.
MailerTurbo	“Las empresas valoraron nuestras herramientas de automatización de marketing.”	Interés de 3 empresas para campañas por WhatsApp y mail.
Edentiav	“Nuestra demo de realidad aumentada fue clave. Recibimos muy buena acogida.”	Propuesta para experiencia en pastelería gourmet.
Ok Web S.A.S.	“Gran oportunidad para exhibir nuestra plataforma de e-commerce con enfoque regional.”	2 cotizaciones emitidas.
CSA (no participó)	“No participamos en el evento, pero posteriormente nos reunimos para conocer los resultados y nos interesó el formato.”	Reconocen valor del evento para futuras participaciones.
Yeminus (no participó)	“Inicialmente dudamos, pero tras conocer los resultados, consideramos asistir en futuras ediciones.”	Identifican oportunidad de posicionamiento.
Bild (con LiveConnect)	“Nuestra alianza con LiveConnect fue efectiva para mostrar cómo opera la atención al cliente omnicanal.”	Solicitud de información de 3 empresas.

Fuente: Elaboración propia.

4.5.4. Seguimiento Post Evento

Con el objetivo de medir el impacto del evento, se realizó un seguimiento posterior, mediante un formulario enviado a las empresas expositoras. En total, y a través del formulario, se registraron 129 conexiones de valor, correspondientes a 15 empresas ofertantes de productos y servicios que lograron conexiones de valor, al analizar la respuesta se logra identificar tendencias claras en las necesidades tecnológicas de las empresas demandantes participantes. A continuación se describen estas necesidades:

CRM como prioridad de transformación digital: El servicio más solicitado fue CRM (*Customer Relationship Management*), con al menos 13 solicitudes explícitas. Esto refleja una preocupación transversal por mejorar la gestión de los clientes, organizar mejor la información comercial y optimizar los procesos de seguimiento de ventas. Empresas de diferentes sectores, incluyendo servicios, comercio y manufactura, manifestaron este interés.

Alto interés por presencia web y soluciones digitales básicas: Se registraron 10 solicitudes de desarrollo de páginas web, posicionándose como el segundo requerimiento más común. Este resultado confirma la necesidad de muchas empresas por fortalecer su visibilidad en el entorno digital, mejorar canales de comunicación con sus clientes y generar una imagen corporativa más sólida. Además, 3 citas fueron específicamente para desarrollo de software a la medida, lo que evidencia la demanda por soluciones especializadas.

Empresas sin definición clara de necesidad: A pesar del éxito en la identificación de demandas específicas, se reportaron 6 citas con servicios “No definidos”, lo cual indica que algunas empresas llegaron sin claridad sobre sus requerimientos tecnológicos. Esto resalta la necesidad de procesos de asesoría previa o diagnóstico empresarial para guiar a las empresas en la identificación de soluciones adecuadas a sus necesidades reales.

Empresas con múltiples requerimientos o combinaciones de servicios: Algunas empresas mencionaron servicios como “plataforma” o “software a la medida”, lo que indica un interés en sistemas más complejos que integren varias funcionalidades. Este tipo de requerimientos exige a los proveedores mayor capacidad de análisis y diseño de soluciones personalizadas.

De igual manera se recibieron copias de propuestas enviadas a clientes potenciales resultantes de la rueda comercial regional (Anexo 31).

Las propuestas recibidas reflejan una alta demanda por servicios de transformación digital, especialmente en soluciones de comercio electrónico, automatización de atención al cliente, sistemas CRM/ERP, y estrategias de marketing digital. A continuación, los principales tipos de servicios cotizados:

Desarrollo de sitios web y e-commerce

Diseño y publicación de páginas web personalizadas con funcionalidades como catálogos, carritos de compra, integración con pasarelas de pago, blog, botón de WhatsApp, dominio y hosting incluido.

Ejemplos:

- Wiblyx Full para Inti Jaguar: \$2.300.000 anuales.
- Konnection para Longos: \$7.999.000 incluye tienda virtual, SEO, dominio, redes sociales y soporte técnico.
- Suspiros Pastelería con Edentiav: solución e-commerce a la medida con un presupuesto de \$44 millones.

Sistemas CRM y ERP empresariales

Herramientas para la gestión de clientes, inventarios, facturación electrónica, recursos humanos, contabilidad y tickets de PQRS.

Ejemplo:

- SOCI Technology para Calzado Longos: \$1.300.000 mensuales (total 2 años: \$31.200.000).

Automatización de atención al cliente y omnicanalidad

Plataformas como LiveConnect, que integran atención por WhatsApp, Facebook, Instagram, Telegram y sitios web.

Incluye chatbots, estadísticas, integraciones y hasta 2.000 conversaciones mensuales.

Ejemplos:

- LiveConnect para Hometex: \$1.500 anuales.
- LiveConnect para Bibiana Arias (Bild): \$89 mensuales (plan estándar con descuento).

Marketing digital y comunicaciones

Servicios de CRM para campañas por email y WhatsApp, administración de redes sociales, y posicionamiento SEO básico.

Propuesta destacada:

MailerTurbo para Inti Jaguar: 11.000 correos mensuales, 3 usuarios CRM, campañas de WhatsApp y automatización (\$25 USD bajo demanda).

Realidad aumentada y experiencias inmersivas

Edentiv propuso una plataforma AR para Suspiros Pastelería, orientada a mejorar la experiencia del cliente a través de la visualización inmersiva de productos.

4.6. Consolidación de Resultados

A continuación se presenta en la siguiente tabla la consolidación de resultados rueda comercial regional

Tabla 6. Resumen rueda comercial regional

Aspecto	Detalle
Fecha del evento	5 de abril de 2024
Empresas expositoras (proveedoras)	22 empresas expositoras del sector TIC e industrias 4.0
Empresas demandantes (ancla)	Más de 60 empresas ancla inscritas y 50 presentes
Total conexiones de valor registradas	129 conexiones de valor registradas formalmente
Servicios más demandados	1. CRM (13 solicitudes) 2. Páginas web (10) 3. Software a la medida (3)
Participación en socialización de prototipos	62 asistentes presenciales y 200 visualizaciones por la transmisión en vivo realizada en Youtube
Participación virtual internacional	Armfield (Reino Unido), TeamWorks (Canadá), IPS Viva1A (LATAM)
Sectores con mayor demanda	Comercio, Industria, Alimentos, Transporte/Logística



Casos especiales	6 citas sin necesidad definida
	2 empresas de la junta directiva de Novitas no asistieron (CSA y Yeminus)
Prototipos presentados	Uso de tecnologías emergentes: IoT, Inteligencia Artificial, Big Data. Enfocados en retos empresariales.
Cotizaciones presentadas	7
Valores	Total en pesos colombianos (COP): \$85.499.000
	Total en dólares (USD): \$1.614

Fuente: Elaboración Propia

4.7. Avance según plan de trabajo

A continuación, se muestra el detalle de las actividades y subactividades planteadas para la actividad, el porcentaje de avance reportado obedece exclusivamente a la ejecución técnica requerida para dar cumplimiento al producto esperado en la presente actividad:

Tabla 7. Plan de Trabajo

EDT	Nombre de tarea	Comienzo	Fin	Avance
5.7.1.	Actividad 37: Coordinar la realización de un evento comercial con alcance regional para la promoción de los prototipos	1/12/2024	30/4/2025	100%
	Inicio actividad	1/12/2024	1/12/2024	
5.7.1.1	Producto intermedio 1 - Análisis Documental y Situacional			100%
5.7.1.1.1	Revisión de Insumos	1/12/2024	11/12/2024	100%
5.7.1.1.2	Diseño de plan de trabajo y metodología	11/12/2024	26/12/2024	100%
5.7.1.2	Producto intermedio 2 - Preparación			100%
5.7.1.2.1	Fase 1. Preparación. • Definición de Objetivos y Temática del Evento	26/12/2024	20/1/2025	100%
5.7.1.2.2	Fase 1. Preparación. • Selección de la locación	20/1/2025	9/2/2025	100%
5.7.1.2.3	Fase 1. Preparación. • Planificación logística	9/2/2025	24/2/2025	100%
5.7.1.2.4	Fase 1. Preparación. • Campaña de promoción inicial	9/2/2025	26/2/2025	100%
5.7.1.3	Producto intermedio 3 - Organización			100%
5.7.1.3.1	Fase 2. Organización. • Coordinación con Expositores	27/1/2025	28/3/2025	100%
5.7.1.3.2	Fase 2. Organización. • Marketing Digital y Tradicional	27/1/2025	28/3/2025	100%
5.7.1.3.3	Fase 2. Organización. • Reuniones de Seguimiento	27/1/2025	28/3/2025	100%



5.7.1.4	Producto intermedio 4 - Ejecución			100%
5.7.1.4.1	Fase 3. Ejecución • Montaje del Evento	1/4/2025	30/4/2025	100%
5.7.1.4.2	Fase 3. Ejecución • Registro de asistentes	1/4/2025	30/4/2025	100%
5.7.1.4.3	Fase 3. Ejecución • Supervisión del Evento	1/4/2025	30/4/2025	100%
5.7.1.4.4	Fase 3. Ejecución • Evaluación del Evento	1/4/2025	30/4/2025	100%
5.7.1.4.5	Fase 3. Ejecución • Reporte Final	1/4/2025	30/4/2025	100%

Fuente: Elaboración propia.

5. CONCLUSIONES

Tras la evaluación de la invitación privada 06-24-CIDT, se determinó que la propuesta ganadora fue la presentada por la Cámara de Comercio de Pereira, destacándose por su plan de trabajo estructurado que incluyó un cronograma detallado, entregables claramente definidos y una serie de estrategias integrales de promoción y logística, diseñadas para maximizar el alcance y la proyección del evento a nivel regional.

Se han definido y consolidado los elementos esenciales del evento, tales como el diseño innovador de los stands, la distribución eficiente de los espacios, la señalización estratégica y la creación de amplias zonas de networking. Estos elementos no solo garantizan una experiencia óptima para expositores y visitantes, sino que también potencian el impacto y la eficiencia de la jornada, permitiendo que tanto los actores participantes como los observadores experimenten una jornada de alta calidad en términos de organización y comunicación visual.

La metodología adoptada se desarrolló en fases claramente diferenciadas: planificación, organización y ejecución. Este enfoque estructurado permitió cumplir rigurosamente con el cronograma establecido y alcanzar avances medibles de manera ordenada, garantizando una ejecución eficaz en cada una de las etapas del evento. La adopción de este modelo metodológico se tradujo en una coordinación precisa de recursos y actividades, lo cual resultó fundamental para optimizar cada aspecto del proceso.

La rueda comercial regional realizada el 5 de abril de 2025 constituye un hito en la transformación digital y el fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 en la región. La generación de más de 30 conexiones de valor, la participación de más de 100 asistentes en la socialización de prototipos y la presencia de más de 50 empresarios demandantes de soluciones tecnológicas reflejan el impacto positivo alcanzado. Este evento no solo facilitó el acceso a tecnologías emergentes, sino que también fortaleció redes de colaboración estratégica, impulsó la innovación empresarial y contribuyó al desarrollo económico y la competitividad regional, consolidándose como un motor de cambio para el ecosistema empresarial.

La rueda comercial regional consolidó dos grupos de beneficiarios clave: los directos, conformados por aquellas empresas que han desarrollado prototipos y cuya participación fue vital para la socialización y validación de soluciones innovadoras; y los indirectos, que incluyeron empresas del clúster Novitas y aquellas que han participado en actividades complementarias como cierres de brechas y formación pitch. Se seleccionó una combinación de 30 empresarios juntando los dos grupos para ofrecer una oferta que cubriera todos los procesos de transformación digital y así poder generar interés en las empresas para acercarse a la feria y buscar soluciones TI 4.0, el cual fue validado después de obtener 129 conexiones de valor.

Respecto a los prototipos presentados, se evidencia que estos han sido desarrollados para enfrentar desafíos concretos del sector, integrando tecnologías emergentes como IoT, inteligencia artificial y big data. La sinergia de estas tecnologías no solo facilita la automatización de procesos y la toma de decisiones basada en análisis de datos, sino que también valida soluciones innovadoras, atrae inversiones y abre nuevas oportunidades para mejorar la competitividad de las empresas.



Se implementaron diversas tácticas de comunicación y convocatoria que abarcaron desde el contacto directo por medio de e-mail, mensajes de WhatsApp y llamadas telefónicas realizadas a través de un call center, hasta el uso estratégico de publicaciones en redes sociales propias de la Cámara de Comercio de Pereira. Estas acciones permitieron contar con la inscripción de más de 60 empresas ancla, interesadas en demandar servicios como software a la medida, desarrollo de páginas web, inteligencia artificial, CRM, ERP, entre otros. Lo que demuestra que las tácticas fueron efectivas permitiendo generar 129 conexiones de valor.

La consolidación de una sólida base de empresas compradoras y expositoras incrementó la probabilidad de generar conexiones de valor. La estrategia se focalizó en generar el contacto personalizado según el sector. El análisis de distintas bases de datos sectorizadas de acuerdo con los productos ofrecidos por las empresas TI 4.0 permitió la identificación de 4950 empresas compradoras, las cuales fueron contactadas ofreciendo a través del evento una oportunidad para ambas partes (expositores y compradores) de generar una conexión de valor que les permita generar procesos de transformación digital mediante la contratación de servicios TI 4.0 para resolver sus necesidades.

La rueda comercial regional se consolidó como el escenario clave para articular la oferta y la demanda tecnológica del Eje Cafetero, facilitando el encuentro entre empresas proveedoras de servicios TI y empresas ancla con necesidades concretas de transformación digital. Este espacio permitió no solo el intercambio comercial, sino también la socialización de los resultados del proyecto, visibilizando los avances logrados en términos de apropiación tecnológica, formación empresarial y desarrollo de soluciones digitales.

Asimismo, la presentación de prototipos funcionales por parte de los proveedores participantes demostró la aplicabilidad de los servicios ofrecidos, fortaleciendo la confianza de las empresas demandantes y facilitando la toma de decisiones de compra. Esta estrategia de cierre garantizó una transferencia real de valor, promoviendo la consolidación de vínculos comerciales sostenibles y el fortalecimiento del ecosistema de industrias 4.0 en la región.

La existencia de 129 conexiones de valor presenciales y 4 virtuales, de las cuales 3 conexiones correspondieron a conexiones de valor con empresa internacional, adicionalmente se logró la cotización de al menos 7 servicios específicos por parte de empresas demandantes, demuestra que la rueda comercial regional no solo generó contactos, sino que también propició relaciones comerciales reales con potencial de cierre a corto y mediano plazo.

Las cotizaciones analizadas reflejan una clara alineación con las necesidades identificadas en la rueda comercial, destacándose servicios como: desarrollo de tiendas virtuales, plataformas de gestión empresarial (CRM y ERP), soluciones omnicanal, realidad aumentada, marketing digital automatizado y herramientas de analítica de datos. Esto demuestra que la oferta del sector TI en Risaralda está preparada para responder con soluciones robustas y competitivas.

La variedad de soluciones cotizadas evidencia una diversificación progresiva en la oferta de las empresas proveedoras, pasando de servicios básicos de desarrollo web a soluciones más complejas e integradas como inteligencia artificial, realidad aumentada y plataformas de gestión de usuarios. Esto es un indicador positivo del proceso de maduración tecnológica del ecosistema local.

Las cotizaciones registradas alcanzan un valor estimado de \$85.499.000 COP y \$1.614 USD. Este dato cuantificable permite proyectar un impacto económico inmediato y ofrece un insumo clave para evaluar el retorno de la inversión pública en el proyecto de fortalecimiento de industrias 4.0.



El éxito en la generación de cotizaciones y en la programación efectiva de citas entre oferentes y empresas ancla válida la pertinencia del enfoque metodológico adoptado: definir necesidades tecnológicas previas, vincular proveedores con capacidad demostrada y generar agendas de valor enfocadas en resultados.

Gracias al ejercicio de la rueda comercial regional, la satisfacción de expositores y visitantes y los servicios mostrados, la junta directiva y el presidente ejecutivo de la Cámara de Comercio ha decidido incluir el sector TI 4.0 como uno de los sectores a los que se les realizará e institucionalizará una feria comercial anual.



6. EQUIPO DE TRABAJO

La Cámara de Comercio de Pereira fue contratada a través del contrato 6830 de 2024 para la ejecución de la actividad 37 en su totalidad.

Para el desarrollo de las tareas asociadas a la actividad, cuenta con el siguiente equipo de trabajo:

Tabla 8. Equipo de trabajo.

PROFESIONAL	ROL
Hellman David Camargo López	Director del proyecto en Cámara De Comercio de Pereira
Nicolas Correa Murcia	Director creativo Cámara de Comercio de Pereira



7. BIBLIOGRAFÍA

- Allen, J. (2010). *Event Planning: The Ultimate Guide to Successful Meetings, Corporate Events, Fundraising Galas, Conferences, Conventions, Incentives and Other Special Events*.
- Antonio Di Génova Group. (12 de febrero de 2021). *Los eventos como herramienta de relaciones públicas*. Obtenido de <https://antoniodigenova.com/los-eventos-como-herramienta-de-relaciones-publicas/>
- Events Industry Council; Oxford Economics. (2018). *Global Economic Significance of Business Events*.
- Getz, D., & Page, S. J. (2019). *Event Studies: Theory, Research and Policy for Planned Events (4th ed.)*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429023002>.
- Reiva. (9 de octubre de 2023). *El impacto de un evento corporativo en el área de marketing*. Obtenido de <https://reiva.pe/impacto-evento-corporativo-area-marketing/>
- SAP Concur. (26 de julio de 2023). *¿Qué es un evento corporativo y por qué son importantes?* Obtenido de <https://www.concur.co/blog/article/que-es-un-evento-corporativo>
- Socialcomm. (20 de noviembre de 2017). *Promoción de Eventos: la importancia del alcance*. Obtenido de <https://socialcomm-spain.com/2017/11/20/promocion-eventos-importancia-alcance/>
- Urquía & Bas. (s.f.). *Cómo organizar un evento empresarial exitoso*. Obtenido de <https://eventos.urquiabas.com/2023/02/23/como-organizar-un-evento-empresarial-exitoso/>
- Valencia, J. A., & Vélez López, J. J. (2018). *Eventos empresariales: Acciones efímeras pero asertivas*.



8. RELACIÓN DE ANEXOS

- Anexo 1. Acta de recomendación Invitación Privada 06-24-CIDT.
- Anexo 2. Propuesta de Rueda Comercial.
- Anexo 3. Archivo WinRAR con las 8 bases de datos de empresas Ancla por sectores (Agro, Alimentos, Construcción, Industrial, Transporte, Logística, Salud, Comercio)
- Anexo 4. Video Invitación empresas AL INVEST Rueda Comercial Regional TI 4.0
- Anexo 5. Correo Electrónico Invitación 1
- Anexo 6. Correo Electrónico Invitación 2
- Anexo 7. Acta de Reunión Estatal de Seguridad.
- Anexo 8. Asistencia a la Reunión con Estatal de Seguridad.
- Anexo 9. Asistencia Reunión Sector Publico Rueda Comercial Regional.
- Anexo 10. Base de datos registro de necesidad marzo.
- Anexo 11. Base de datos de empresas participantes proveedoras.
- Anexo 12. Correo de Cámara de Comercio de Pereira - Solicitud para software MANIZALES
- Anexo 13. Correo de Cámara de Comercio de Pereira - Asunto_ Invitación a la Rueda Comercial Regional de Industrias 4.0
- Anexo 14. Video INDUSTRIAS 4.0 – PROMO
- Anexo 15. Cuña Radial
- Anexo 16. Base de datos para llamadas Eje Cafetero empresas ancla
- Anexo 17. Confirmaciones realizadas call center Industria 4.0
- Anexo 18. Base de datos empresas contactadas Call center abril
- Anexo 19. BD Empresas a invitar Rueda comercial regional
- Anexo 20. Resultado llamadas Rueda comercial regional
- anexo 21. Base de datos empresas contactadas Call center 2
- Anexo 22. Registro Necesidades final rueda comercial regional
- Anexo 23. Agenda_Completa_Rueda_Negocios
- Anexo 24. Formulario Rueda comercial Regional Interés por empresa
- Anexo 25. Respuestas formulario Rueda comercial Regional Interés por empresa
- Anexo 26. Listado Socialización Proyecto de Fortalecimiento de Industrias 4.0
- Anexo 27. Listado Socialización Prototipos Rueda Comercial Regional TI 4.0
- anexo 28. Conexiones de valor registradas directamente en sitio
- anexo 29. E-mail registro de conexiones de valor
- Anexo 30. Registro Completo Servicios
- Anexo 31. Registro de Cotizaciones Enviadas
- Anexo 32. Cuña radial
- Anexo 33. Listado de asistencia Manizales
- Anexo 34. Registro fotográfico del evento



9. FIRMAS

 Firmado digitalmente por Juan E. Tibaquirá
Fecha: 2025.07.08 14:10:01 -05'00'

JUAN ESTEBAN TIBAQUIRÁ
DIRECTOR DEL PROYECTO

Hellman David Camargo Firmado digitalmente por Hellman David Camargo
Fecha: 2025.07.08 13:57:15 -05'00'

HELLMAN DAVID CAMARGO
DIRECTOR PLANEACIÓN Y PROYECTOS CCP