



TÉRMINOS DE REFERENCIA RUEDA DE NEGOCIOS MULTISECTORIAL CONEXO EMPRESARIAL 2026

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS PERFIL VENDEDOR (OFERENTE)

XIX Congreso Internacional de Prospectiva & X Congreso Internacional de Emprendimiento

1. INTRODUCCIÓN

La Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD –, como institución de educación superior de carácter público, con cobertura nacional e impacto internacional, orienta su quehacer académico, investigativo y de proyección social a la formación integral de profesionales comprometidos con el desarrollo sostenible, la innovación y la transformación de los territorios. A través de su modelo educativo flexible, inclusivo y mediado por tecnologías, la UNAD promueve la generación de conocimiento pertinente y su articulación efectiva con las dinámicas sociales, productivas y empresariales del país.

En este marco, la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios –ECACEN–, en articulación con el Nodo Zonal Centro Sur, reafirma su compromiso con el fortalecimiento de la relación Universidad–Empresa–Estado–Sociedad, impulsando escenarios que fomentan la competitividad, el emprendimiento, la innovación y la toma de decisiones estratégicas en contextos de alta complejidad y cambio.

Como parte de esta apuesta institucional, la ECACEN desarrolla la **Rueda de Negocios Multisectorial Conexo Empresarial 2026**, en el marco del **XIX Congreso Internacional de Prospectiva** y el **X Congreso Internacional de Emprendimiento**, evento académico de alto impacto que se llevarán a cabo en Cali del 28 al 30 de abril de 2026 bajo el lema **“Desafiando el Futuro: visión híbrida, decisiones exponenciales e innovación estratégica glocal”**. Este escenario integra la reflexión prospectiva con la acción empresarial, propiciando espacios de diálogo, conexión y construcción de oportunidades entre actores del ecosistema productivo, emprendedor y académico.

La Rueda de Negocios se concibe como una plataforma estratégica de articulación y transferencia de valor, orientada a facilitar encuentros efectivos entre emprendedores,



*Aplica para las sedes
José Celestino Mutis y
José Acevedo y Gómez



CO18/8455



CO17/7811



CO14/6011

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis



CO14/6012

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis



empresarios, inversionistas, entidades de apoyo y actores institucionales. Su propósito es impulsar alianzas estratégicas, oportunidades comerciales y procesos de innovación abierta que contribuyan al desarrollo económico regional, la sostenibilidad empresarial y la proyección glocal de las iniciativas productivas, consolidando a la UNAD y a la ECACEN como referentes en la dinamización del ecosistema emprendedor y empresarial del país.

2. RESPALDO Y ALCANCE

Con base en los resultados y aprendizajes de la versión 2025, el Congreso proyecta una convocatoria superior a **1.000 asistentes presenciales y más de 1.500 participantes en modalidad virtual**, consolidándose como un escenario de alta visibilidad académica, institucional y empresarial, con espacios de networking estratégico de alto nivel y una amplia proyección nacional e internacional.

En este marco, la **Rueda de Negocios Multisectorial Conexo Empresarial 2026** contempla la participación de 15 empresarios y/o unidades productivas previamente seleccionados, adscritos a cuatro (4) líneas de negocio estratégicas, garantizando una oferta empresarial focalizada, pertinente y alineada con las dinámicas del mercado propias de la región, así como la reducción de barreras de entrada para emprendimientos con alto potencial de innovación, crecimiento y escalabilidad.

3. OBJETIVOS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

3.1 Objetivo General

Articular de manera estratégica la oferta de mipymes innovadoras con la demanda de compradores clave y grandes superficies, facilitando la generación de oportunidades comerciales y alianzas que impulsen la productividad y competitividad organizacional.

3.2 Objetivos Específicos

- ✓ **Gestión de Matchmaking:** Agendar citas personalizadas y eficientes basadas en los requerimientos técnicos de los compradores y las capacidades de los vendedores.
- ✓ **Posicionamiento Comercial:** Brindar a los emprendedores una plataforma virtual para la presentación de productos y servicios que se distinguen por su innovación, calidad y capacidad de adaptación.
- ✓ **Expansión de Mercados:** Facilitar la exploración de nuevos nichos de mercado y tendencias globales, permitiendo a los participantes realizar análisis de escenarios futuros.





- ✓ **Fomento de Alianzas Glocales:** Promover la creación de colaboraciones estratégicas y conexiones con expertos que fortalezcan el tejido productivo local con una visión glocal.
- ✓ **Captación de Inversión:** Promover la conexión con inversionistas alineados con criterios de sostenibilidad e impacto.

4. DATOS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS

Fecha: Jueves 30 de abril de 2026.

Lugar: Hotel Dann Carlton – Carrera 2 #1-60 – Comuna 3

Ciudad: Cali (Valle del Cauca)

Hora: 9:00am a 1:00pm

5. DEFINICIÓN DE LÍNEAS DE NEGOCIO

Para garantizar la pertinencia del matchmaking, los oferentes se agruparán en las siguientes categorías, diseñadas para responder a la heterogeneidad del tejido empresarial y los desafíos de la innovación glocal:

Línea 1. Industria Gastronómica

Un espacio diseñado para conectar productores, marcas y servicios gastronómicos con oportunidades reales de mercado. Aquí se encuentran restaurantes, cocinas especializadas, catering, agroindustria y productos con valor agregado que buscan crecer, diversificarse y cerrar alianzas estratégicas. Esta línea impulsa encadenamientos productivos, acuerdos comerciales y modelos gastronómicos innovadores y sostenibles que transforman la calidad y la identidad culinaria en rentabilidad.

Línea 2. Industrias Creativas, Moda, Salud y Turismo

Esta línea conecta creatividad con mercado. Reúne empresas y emprendimientos de las industrias creativas, moda, diseño, salud, bienestar y turismo interesados en ampliar su red de clientes, aliados y canales de comercialización. Es el escenario ideal para generar negocios alrededor de experiencias diferenciadas, marcas con identidad y servicios de alto valor, fortaleciendo la competitividad y el posicionamiento en mercados locales, nacionales e internacionales.

Línea 3. Tecnologías y Plataformas Digitales (Economía Digital)

Un punto de encuentro para quienes venden, desarrollan o buscan tecnología para crecer. Aquí confluyen soluciones en software, plataformas digitales, comercio electrónico, inteligencia artificial, analítica de datos, automatización, fintech y edtech. Esta línea está



*Aplica para las sedes
José Celestino Mutis y
José Acevedo y Gómez

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis



orientada a concretar alianzas comerciales y acuerdos estratégicos que optimicen procesos, reduzcan costos, mejoren la toma de decisiones y escalen modelos de negocio a través de la transformación digital.

Línea 4. Tecnologías Sostenibles, Sustentables y Hábitat

Esta línea conecta innovación sostenible con oportunidades comerciales. Integra empresas y proyectos en energías renovables, tecnologías limpias, economía circular, gestión ambiental, construcción sostenible y soluciones para el hábitat. Es un espacio para cerrar negocios y alianzas que respondan a la demanda creciente de soluciones responsables, eficientes y rentables, donde la sostenibilidad deja de ser un discurso y se convierte en una ventaja competitiva.

6. PAQUETES DE PARTICIPACIÓN Y BENEFICIOS

PERFIL VENDEDOR

Dirigido a empresas formalmente constituidas, emprendimientos y unidades productivas que cuenten con un Producto Mínimo Viable (MVP) funcional, modelo de negocio definido, capacidad productiva y ventas demostrables.

Valor de la inversión: \$ 500.000

BENEFICIOS INCLUIDOS

1. **Espacio exclusivo para Rueda de Negocios** durante la jornada del **30 de abril de 2026**, con agenda de citas que facilita encuentros directos y efectivos con compradores, aliados estratégicos y potenciales socios comerciales.
2. **Visibilidad institucional y de marca**, mediante la inclusión del logotipo de su empresa o unidad productiva en el sitio web oficial de PROSPECTA INTERNACIONAL, en la sección de aliados y participantes empresariales, fortaleciendo su reconocimiento ante la comunidad académica y empresarial.
3. **Espacio para pendón publicitario** en el salón principal del evento, lo que permitirá reforzar la presencia de marca y comunicar de manera visual su propuesta de valor (material suministrado por la empresa, conforme a las especificaciones de la organización).
4. Entrega de **una (1) agenda oficial del evento**, como material de apoyo y recordación.



*Aplica para las sedes
José Celestino Mutis y
José Acevedo y Gómez



CO18/8455



CO17/7811



CO14/6011

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis



CO14/6012

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis



5. **Acceso a talleres de formación empresarial antes y durante el evento** certificados por aliados estratégicos del congreso.
6. **Acompañamiento y Consultoría enfocada en Fortalecimiento Empresarial a través del Consultorio Virtual Empresarial Impulso UNAD**, con un enfoque diagnóstico-estratégico para aportar al crecimiento empresarial con una duración de hasta sesenta (60) días posteriores al evento, ajustado a las necesidades específicas de cada empresa o unidad productiva.
7. **Inclusión en la Vitrina Comercial Unadista**, concebida como un centro comercial virtual institucional, donde su empresa o unidad productiva podrá exhibir su portafolio de productos y servicios durante **cuatro (4) meses**, ampliando su alcance y visibilidad digital.
8. Orientación y acompañamiento para la formulación y postulación de proyectos en plataformas de crowdfunding, fortaleciendo sus capacidades para estructurar campañas de financiación colectiva.
9. **Presentación de su empresa, proyecto o portafolio mediante herramientas de realidad extendida (XR)** ante los asistentes al congreso, permitiendo una experiencia inmersiva que potencia la comunicación, la diferenciación y la recordación de su propuesta de valor.

Nota Aclaratoria: La inscripción a la Rueda de Negocios NO incluye espacio de Stand. Si requiere exhibición comercial permanente, deberá adquirir el paquete de la Muestra Empresarial por separado.

7. METODOLOGÍA DE CONEXIÓN (MATCHMAKING ESTRATÉGICO)

La **Rueda de Negocios Multisectorial Conexo Empresarial 2026** se desarrollará bajo una metodología estructurada orientada a resultados, diseñada para maximizar la calidad de los encuentros y la pertinencia del matchmaking. Este proceso articula siete fases clave que garantizan la coherencia con los ejes de prospectiva y transferencia de valor promovidos por la UNAD:

Fase 1. Convocatoria y Postulación de Participantes: Apertura de convocatoria dirigida a oferentes y demandantes. Los emprendimientos deben postularse mediante un formulario oficial, suministrando información crítica sobre su modelo de negocio, nivel de madurez, propuesta de valor y evidencias del Producto Mínimo Viable (MVP).

Fase 2. Evaluación y Curaduría Estratégica: Las postulaciones serán auditadas por un comité técnico bajo criterios de pertinencia, innovación y potencial de escalabilidad. Esta etapa asegura la calidad del ecosistema, evitando encuentros inproductivos y fortaleciendo la confianza de los compradores.





Fase 3. Matchmaking y Agendamiento: Se realiza un análisis de la información a través de cruce de intereses, agendando citas orientadas por los rubros y necesidades técnicas específicas de comprador y vendedor, garantizando reuniones focalizadas y evitando citas al azar

Fase 4. Preparación Previa a las Reuniones: Los participantes recibirán lineamientos sobre la estructura y duración de las reuniones, así como capacitación en buenas prácticas para presentaciones ejecutivas, optimizando así el diálogo comercial.

Fase 5. Ejecución de la Rueda de Negocios: Desarrollo presencial en un espacio exclusivo del Hotel Dann Carlton. Los encuentros se realizarán en franjas horarias estructuradas con acompañamiento logístico, permitiendo sostener múltiples reuniones de alto valor en una sola jornada.

Fase 6. Registro y Sistematización de Resultados: Al finalizar cada cita, se registrarán los resultados preliminares (interés mutuo, acuerdos exploratorios o seguimiento requerido). Esto permite a la UNAD consolidar indicadores de desempeño y medir el impacto real del espacio.

Fase 7. Seguimiento Post-Evento: Proceso de monitoreo institucional tras el Congreso para identificar avances en negociaciones, acuerdos comerciales, pilotos o procesos de inversión en curso, fortaleciendo la continuidad del relacionamiento.

8. PROCESO Y REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

Para formalizar la participación en la Rueda de Negocios, los interesados deberán seguir el flujo de inscripción según su perfil, garantizando así su cupo y la correcta gestión de su agenda de negocios:

El proceso consta de cuatro pasos obligatorios:

Paso 1. Preinscripción y postulación

Los interesados deberán realizar un **prerregistro obligatorio** a través del siguiente link <https://forms.office.com/r/SgnLVRQnww?origin=IprLink> en el cual deberán suministrar información relacionada con el perfil de la empresa o unidad productiva, su oferta de valor y los intereses de participación.

El diligenciamiento del formulario **no garantiza la participación**, y su información será utilizada para el proceso de evaluación y curaduría.





Paso 2. Evaluación y confirmación de selección

Las postulaciones recibidas serán evaluadas por un **comité técnico** con base en criterios de pertinencia, alineación con las líneas estratégicas de la rueda de negocios, nivel de madurez y potencial de generación de oportunidades comerciales. Los empresarios seleccionados recibirán un **correo electrónico de confirmación**, en el cual se les indicará la aprobación de su participación

Paso 3. Pago y formalización de la participación

Una vez recibida la confirmación de selección, el empresario vendedor deberá ingresar al sitio web oficial <https://prospecta.unad.edu.co/>, sección “Inscripciones”, seleccionar el botón “Inscríbese aquí”, ingresar los datos solicitados y en tipo de inscripción marcar “Rueda de Negocios” para que así se genere el recibo correspondiente por valor de \$500.000 COP, cuyo pago lo puede realizar a través de los canales autorizados o la plataforma de pago en línea.

Posteriormente, deberá enviar un correo electrónico a prospecta.colombia@unad.edu.co con copia al correo innovacion.ecacen@unad.edu.co con el asunto “Formalización Rueda de Negocios Prospecta 2026 – Vendedor”, adjuntando el soporte de pago.

Paso 4. Validación, contacto y perfilamiento

Una vez validado el pago, el empresario vendedor será contactado por el equipo organizador con el fin de solicitar y recopilar información adicional necesaria para el perfilamiento empresarial y el desarrollo de las actividades asociadas a la Rueda de Negocios.

Esta información será utilizada para:

- La programación de talleres de fortalecimiento empresarial
- La participación en la Vitrina Comercial Unadista
- La postulación en plataformas de financiamiento colectivo
- La visibilidad del proyecto mediante herramientas de realidad extendida (XR)
- La asignación de una agenda personalizada y eficiente para la Rueda de Negocios.

Comité organizador
Rueda de Negocios Multisectorial
Conexo 2026



*Aplica para las sedes
José Celestino Mutis y
José Acevedo y Gómez

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis

Bogotá D.C.
Sede Nacional
José Celestino Mutis