

APOYO ADMINISTRATIVO A LA REALIZACIÓN DE LA 8º RUEDA DE NEGOCIOS  
DE SABANA DE OCCIDENTE

DIEGO ARMANDO CORREA LEGUIZAMÓN

Trabajo de Grado Presentado como Requisito para Optar al Título de Administrador de  
Empresas

Informe de Pasantía

Efraín Morales Rivera  
Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico.

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
EXTENSIÓN FACATATIVÁ  
2019



## **Apoyo administrativo a la realización de la 8° rueda de negocios de sabana de occidente**

*Por Diego Armando Correa Leguizamón*

*Programa Administración de Empresas, Universidad de Cundinamarca Extensión Facatativá*

---

### **Resumen**

La Cámara de Comercio de Facatativá organización privada, gremial sin ánimo de lucro dedicada a prestar servicios delegados por el estado y al fortaleciendo económico de su jurisdicción, tiene como meta promover el desarrollo sostenible y la competitividad del Noroccidente de Cundinamarca, liderando la innovación en programas en el fortalecimiento e integración empresarial con el fin de impulsar la competitividad de los empresarios y el desarrollo regional.

Con el fin de alcanzar esta meta la Cámara de Comercio de Facatativá desde el año 2011 en conjunto con los Municipios de Bojacá, El Rosal, Facatativá, Funza, Madrid, Mosquera, Subachoque, Zipacón, decidieron aunar esfuerzos con el propósito de brindar a las empresas ubicadas en la provincia de Sabana Occidente, un espacio en el cual pudieran interactuar, conocer y dar a conocer los diferentes productos y servicios generados en esta provincia.

En el año 2018 se desarrolló la octava versión de este evento, denominada “8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente” en el cual se logró ejecutar un proceso sistemático y estructurado para la resolución de problemas basado la metodología de mejora continua, también denominada ciclo PHVA o ciclo Deming.

Entre los resultados obtenidos con la utilización de esta metodología se destaca el alcanzar de manera satisfactoria los objetivos y consolidar el evento como una importante herramienta para promocionar empresas, realizar contactos y vender productos en la Provincia Sabana de occidente durante el año 2018.

*Palabras clave:* Mejora continua; Planear; Hacer; Verificar; Actuar; Procesos; Resultados.

---

### **1. Introducción.**

En el año 2018 se llevó a cabo la octava versión de la rueda de negocios multisectorial en la sabana de occidente, denominada “8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente”. La cual contó con el auspicio de entidades reconocidas como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), el Parque



Industrial San Jorge y los municipios de Facatativá, Mosquera, Madrid, Funza, Bojacá y Subachoque además del liderazgo de la Cámara de Comercio de Facatativá.

La Cámara de Comercio de Facatativá como entidad representativa de los comerciantes y empresarios tiene como objetivo promover los diferentes sectores productivos, e impulsar desarrollo económico de su jurisdicción, para ello adelanta diversas actividades de estímulo a la fabricación e intercambio de bienes y servicios dentro del mercado regional, nacional y se proyecta a mercados internacionales.

Consciente de esto, la Cámara de Comercio de Facatativá en conjunto con los municipios de la Sabana de Occidente ha estado realizado Ruedas de Negocio, mecanismo que permite reunir en un mismo espacio a vendedores y a compradores para aumentar las posibilidades de estos para comerciar (Camara de Comercio de Armenia, 2018); dinámica que en la actualidad es adaptada alrededor del mundo con el fin de conectar distintos mercados y ofrecer a los compradores diferentes opciones de productos en un solo lugar

La Rueda de Negocios Sabana Occidente es un evento realizado anualmente por la Cámara de Comercio de Facatativá en conjunto con los municipios de la Sabana de Occidente desde el año 2011, para “Ofrecer a los empresarios y emprendedores de la región un espacio que permita expandir su red de contactos efectivos, generando oportunidades para hacer nuevos negocios, portando al desarrollo y la competitividad del territorio” (Cámara de Comercio de Facatativá, 2018).

La continuidad de la realización del evento plantea una serie de desafíos, ¿Cómo convertir a la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente en una herramienta del desarrollo empresarial en la provincia de sabana occidente? ¿Cómo mejorar la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente? ¿Cómo aumentar la efectividad de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente? ¿Cuál es la apreciación del evento por parte de los empresarios?

En respuesta se plantea, implementar un proceso de mejora continua basada en el ciclo PHVA en la ejecución de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente en complemento a las políticas de calidad de la Cámara de Comercio de Facatativá en la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente.

Para alcanzar este objetivo, se deben desarrollar las etapas del ciclo PHVA durante la ejecución de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, realizar la medición de los resultados para la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente y conocer el nivel de satisfacción a los empresarios participantes en el evento.



Para desarrollar el proceso de mejora continua se utilizara el ciclo PHVA, también denominado ciclo Deming; el cual consiste en una serie de etapas que se desarrollan secuencialmente a lo largo de un proceso permitiendo resolver problemas y realizar mejoras.

Consta de cuatro etapas: Planificar, Hacer, Verificar y por ultimo Actuar, en este informe se abordaran las tareas realizadas para la ejecución de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente siguiendo esta metodología Y en el caso del Actuar se realizaran una serie de recomendaciones que se deberán poner en acción por parte de la Dirección de Promoción y desarrollo.

## 2. Marco Teórico

### 2.1. Mejora Continua basada en el ciclo PHVA.

El trabajo de un administrador de empresas es llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar los objetivos de las organizaciones y para ello utiliza diversas herramientas que le permiten encaminar a la organización para lograr dichos objetivos.

Una de estas herramientas es el ciclo PHVA, el cual es un flujo continuo e interrelacionado de las actividades desarrolladas para lograr los objetivos, reducir costos, optimizar la productividad e incrementar la rentabilidad de las organizaciones. Logrando, además, el mantenimiento de todos estos beneficios de una manera continua, progresiva y constante.

El ciclo PHVA de mejora continua es también conocido como “ciclo de Deming” debido a que es una metodología para la mejora que fue intensamente promovida por Edwards Deming, aunque fue Walter A. Shewhart en 1939 el primero que habló del concepto de ciclo de mejora. Edward Deming dio a conocer el término «ciclo Shewhart» (Delgado, 2011) para referirse al PHVA, aunque en Japón comenzaron a denominarlo como “Ciclo de Deming”. Las etapas que forman este ciclo son las siguientes:

**PLANIFICAR:** En esta etapa se establecen objetivos y se identifican los procesos necesarios para lograr unos determinados resultados de acuerdo a las políticas de la organización. En esta etapa se determinan también los parámetros de medición que se van a utilizar para controlar y hacerle seguimiento al proceso.

**HACER:** es la ejecución del plan de acción, mediante la correcta realización de las tareas planificadas, y la obtención de la retroalimentación necesaria para el posterior análisis.



**VERIFICAR:** En esta etapa comprobamos que se hayan ejecutado los objetivos previstos mediante el seguimiento y medición de los procesos, confirmando que estos estén acordes con las políticas de la organización y a la planeación inicial.

**ACTUAR:** Mediante este paso se realizan acciones correctivas y preventivas que permitan mejorar los puntos o áreas de mejora, así como extender y aprovechar los aprendizajes y experiencias adquiridas para estandarizar y consolidar en metodologías efectivas.

Una vez finalizado los cuatro pasos se debe volver al primer paso periódicamente para estudiar nuevas mejoras a implantar, creando de esta manera una rueda continua que se reinicia una y otra vez de manera periódica. Cada ciclo terminado, además de conseguir mejoras hasta un cierto nivel en el proceso de la empresa, debe servir también como fuente de aprendizaje para mejorar en cada paso y aprender de los errores cometidos.

## *2.2. Institucionalidad de la Cámara de Comercio de Facatativá.*

La Cámara de Comercio de Facatativá es una organización privada, gremial y sin ánimo de lucro constituida por el interés de los comerciantes de la ciudad de Facatativá y previo cumplimiento de los requisitos legales. Dedicada a prestar servicios delegados por el estado, con jurisdicción territorial en seis provincias y treinta siete municipios del noroccidente de Cundinamarca. (Camara de Comercio de Facatativa, 2019)

La creación de la Cámara de Comercio de Facatativá, se da con el Decreto 2375 del 24 de Septiembre de 1984. Con dicho Decreto el Gobierno Nacional le asigno a la nueva Cámara una jurisdicción de 34 municipios extendidos por la región noroccidental de Cundinamarca (Ministerio de Desarrollo económico, 1984). Posteriormente el Gobierno Nacional anexan a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facatativá los Municipios de Mosquera, Madrid y Anolaima (Ministerio de Desarrollo Económico, 1989), y finalmente con el Decreto 622 de Abril 05 de 2000, queda ratificada la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Facatativá en estos 37 Municipios (Ministro de Desarrollo Económico, 2000).

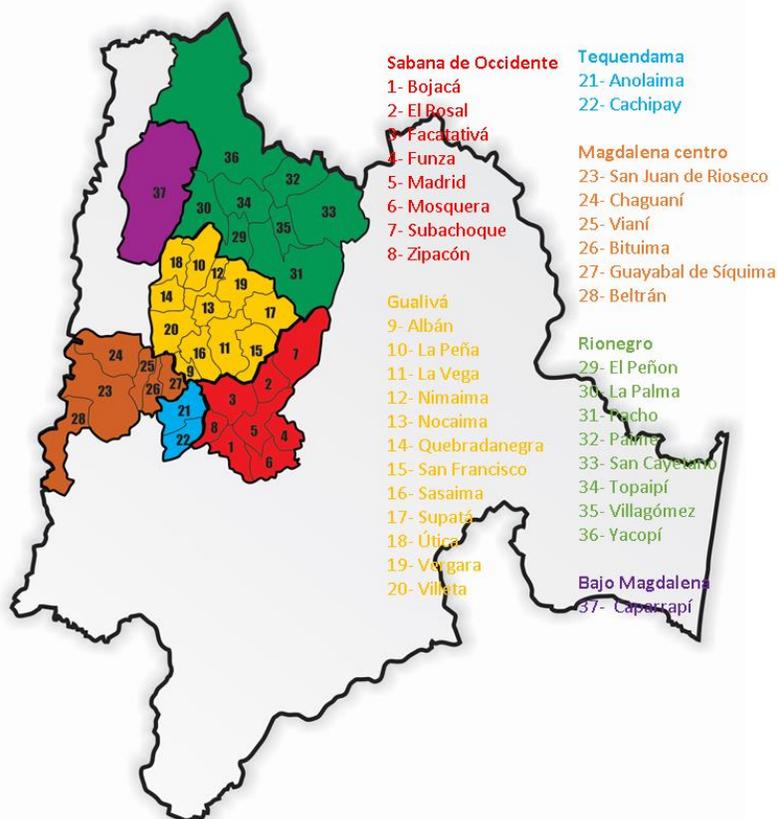
La Cámara de Comercio de Facatativá tiene como Misión ser una entidad privada sin ánimo de lucro, que promueve el desarrollo sostenible y la competitividad del Noroccidente de Cundinamarca, prestando servicios de alto valor para los empresarios, los inversionistas y el Estado. (Cámara de Comercio de Facatativa, 2019)

Además se ve para el 2021 liderando la innovación de programas de fortalecimiento e integración empresarial en el Noroccidente de Cundinamarca, impulsando la competitividad de

nuestros empresarios y promoviendo un desarrollo regional acelerado, sostenible y en paz. (Cámara de Comercio de Facatativa, 2019)

La estructura organizacional la Cámara de Comercio de Facatativa está dividida en varios departamentos denominados direcciones, de las cuales la Dirección de Promoción y Desarrollo es particularmente importante para dar cumplimiento a el Art 86 del Código del Comercio donde se establece las funciones de la Cámara de Comercio “organizar exposiciones y conferencias, editar o imprimir estudios o informes relacionados con sus objetivos”. (Ministerio de Justicia, 1971)

*Figura 1. Jurisdicción Cámara de Comercio de Facatativa*



*Fuente: Municipios de jurisdicción, Cámara de Comercio de Facatativa, 2019*

Además de actuar conforme a lo dispuesto en los Decretos 2042 del 2014 donde se menciona su papel fundamental en “el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole” (Presidencia de la Republica de Colombia, 2014) y el Decreto 1074 del 2015, donde se establece a las Cámaras de Comercio como instrumentos de apoyo al desarrollo empresarial las cuales deben “promover programas de



desarrollo empresarial en sus respectivas jurisdicciones” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015).

De acuerdo a lo mencionado anteriormente la Dirección de Promoción y Desarrollo es la responsable del desarrollo de diferentes programas entre los cuales están el programa de internacionalización con el cual se busca potencializar la exportación de las empresas en la jurisdicción mediante diferentes herramientas como capacitaciones y consultorías especializadas; el Programa de crecimiento del sector turístico que está enfocado en la capacitación de los prestadores de servicios turísticos en los conocimientos base como el Registro nacional de turismo, la sostenibilidad y Calidad Turística.

Además desde esta Dirección se adelantan diversas campañas comerciales en fechas especiales, como el día de la madre o el día dulce para el 31 de Octubre en Villeta con las que se busca fortalecer las ventas en dichas fechas.

Entre los eventos de mayor relevancia realizados por la Cámara de Comercio de Facatativá y en especial por la Dirección de Promoción y Desarrollo, se encuentra la Rueda de Negocios Sabana de Occidente. Evento realizado por la Cámara de Comercio de Facatativá y varias entidades territoriales de la provincia de sabana de occidente.

Evento realizado con el objetivo de fomentar el crecimiento empresarial y el desarrollo económico de la región de sabana de occidente. Crecimiento Empresarial definido como articulación de diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos cultura empresarial, el liderazgo, la gestión del conocimiento y la innovación.

Para alcanzar este desarrollo empresarial que le permitirá al empresario aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno global, es necesario la utilización de diversas herramientas que le permitan un aumento del beneficio empresarial, la disminución del riesgo y una mayor participación en mercado.

Una de estas herramientas es la Rueda de negocios, la cual es un mecanismo en el que se concretan citas entre vendedores y compradores con requerimientos e intereses específicos de oferta y demanda, para impulsar la comercialización de bienes y servicios en un mercado definido.

Herramientas como esta, le permite a las empresas crear nuevas relaciones comerciales y fortalecer las existentes creando una integración económica regional y de esta manera reduce los riesgos de la comercialización, adicionalmente apoya el crecimiento y proyección de las empresas

involucradas en el proceso cuya participación activa del evento hacen de este una valiosa herramienta potencializadora del mercado Nacional e internacional.

Por último la participación en la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente le permite a las empresas incrementar su participación en el mercado en comparación con su competencia puesto que pueden mostrar sus productos a nuevos clientes y llegar a concretar ventas en el mismo evento.

### 2.3. Caracterización Empresarial de Sabana de Occidente.

¿Por qué realizar un evento para promover el desarrollo empresarial en la de La provincia de sabana de occidente? La respuesta está basada en que la provincia de Sabana Occidente es una de las provincias de mayor crecimiento en el departamento y la nación. Ya que cuenta con el 29% de las empresas del país, siendo la región con mayor concentración empresarial en Colombia (Cámara de Comercio de Bogota, 2015).

Una de las ventajas con las que cuenta esta provincia es la presencia de la capital del país bastante cerca como centro importante de la dinámica económica regional, pues en conjunto aportan el 24% del PIB nacional y cuenta con una proyección de crecimiento sostenido a futuro en términos Económicos y poblacionales. Según el World urbanization prospect (2014) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Figura 2. Provincia de sabana de occidente



Fuente: Provincia Sabana de Occidente, DEPEC-Cámara de Comercio de Bogotá, 2010.

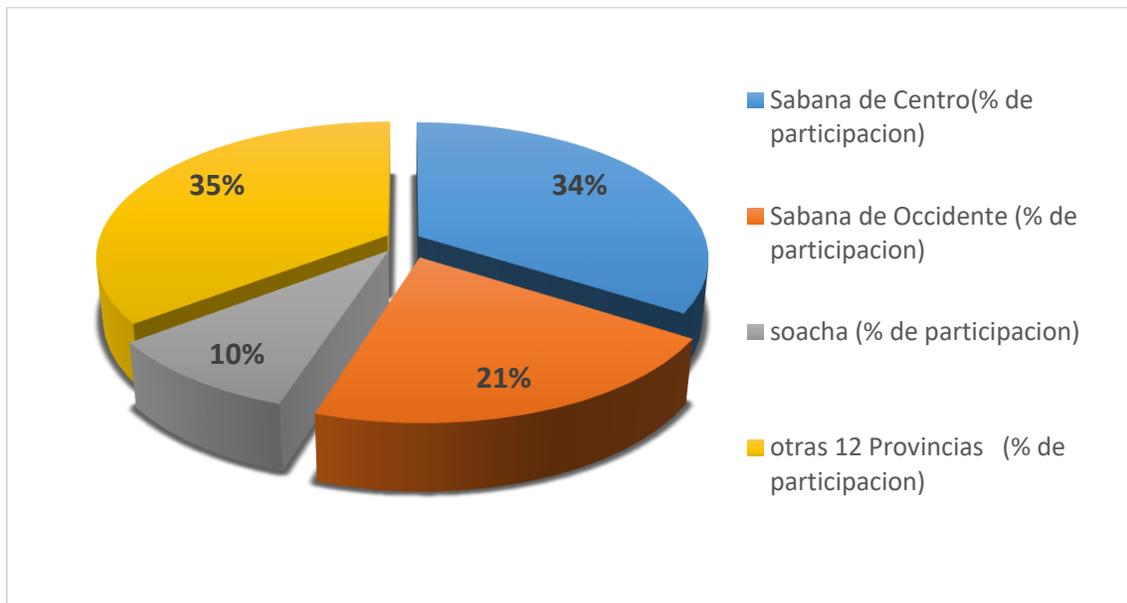


La provincia de Sabana Occidente está constituida por ocho municipios: Bojacá, Facatativá (capital de provincia), Funza, Madrid, Mosquera, El Rosal, Subachoque y Zipacón. Limita al norte con las provincias de Gualina y Rio negro, al sur con la provincia de Soacha, al oriente con la provincia de Sabana Centro y Bogotá, y al occidente con la provincia de Tequendama.

Para poder definir la economía de una región, departamento o municipio, es obligatorio incorporar el concepto de P.I.B. definido por Paul R. Krugman como la totalidad de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo de tiempo de tiempo concreto, que por lo general es un año (2007) que a nivel regional y/o municipal es el equivalente al valor agregado, el cual se define como el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo, es decir, el valor agregado o producto interno bruto es el valor creado durante el proceso productivo.

Dado que no existe información actualizada sobre PIB municipal (el último año disponible es 2009), como valor equivalente de la producción a nivel local se presenta el Indicador de Importancia Económica Municipal, generado por el DANE a partir del 2011 (2016), que se ajusta para examinar la ponderación que dentro del PIB departamental tiene cada uno de sus municipios.

Figura 3. Porcentaje de participación provincial en el PIB departamental de Cundinamarca



Fuente: elaboración propia. 2018

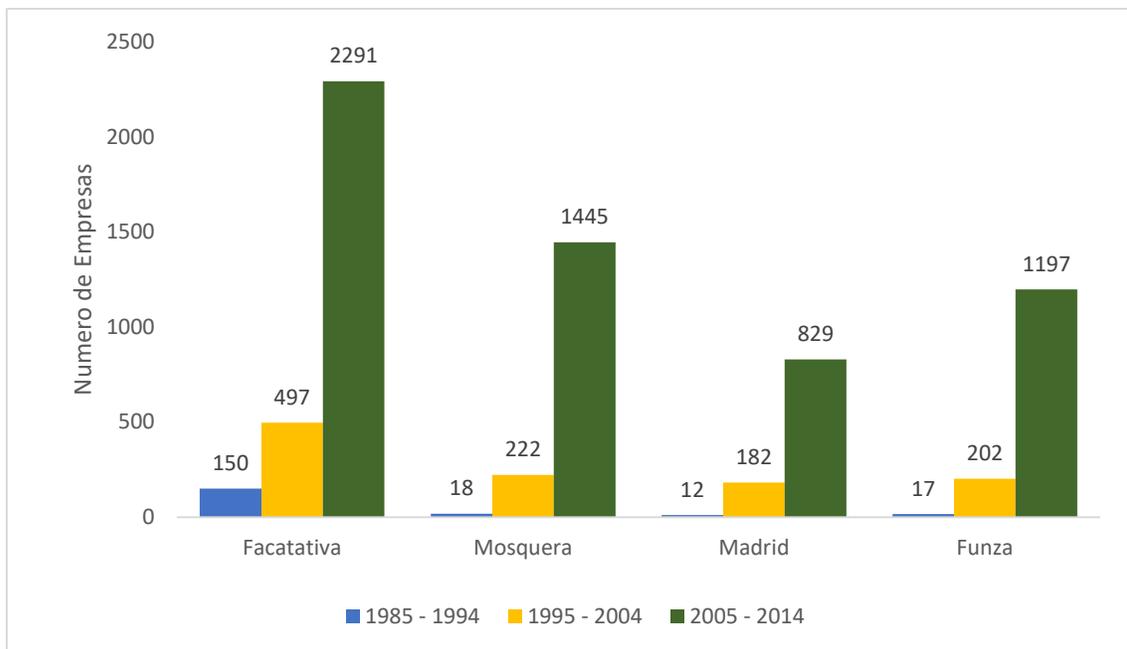
De acuerdo con los parámetros del Indicador de Importancia Económica Municipal para el departamento de Cundinamarca en el año 2016, el PIB departamental fue de 49.323 miles de millones de pesos; de los cuales la provincia de Sabana de Occidente aportó 10.351 miles de



millones de pesos equivalentes un 21% del total. Siendo la segunda detrás de la provincia Centro la cual apporto unos 16.840 miles de millones de pesos equivalentes un 34% del total.

Estas cifras se encuentran respaldadas por el crecimiento empresarial que ha tenido esta provincia en los últimos años, puesto que en la última década se ha evidenciado un gran crecimiento en la creación de empresas en comparación con las décadas anteriores, pasando de un promedio de 275.7 Empresas creadas a 1440.5 empresas Creados en la última década y en crecimiento según datos de la Cámara de Comercio de Bogotá.

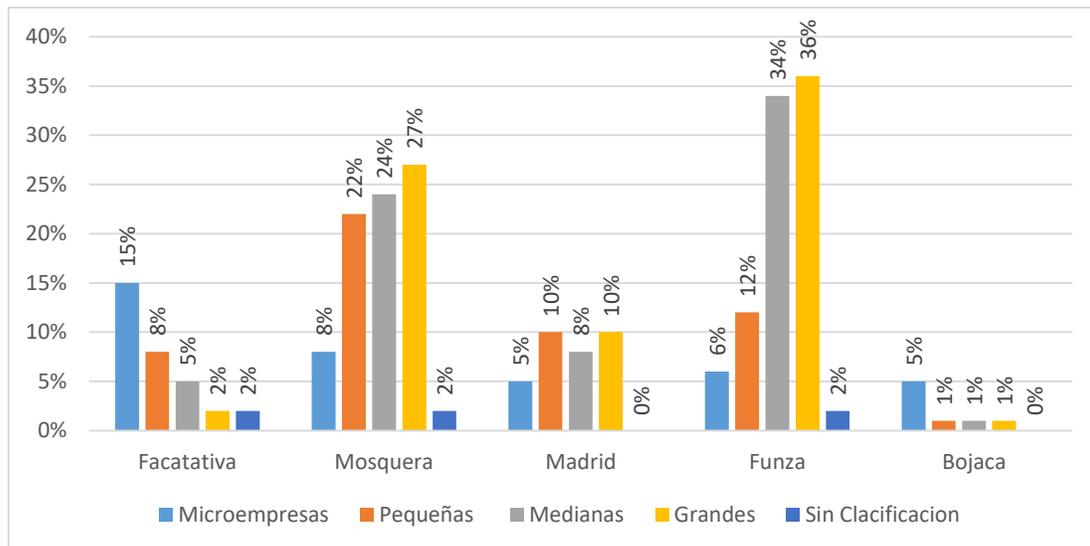
*Figura 4. Número de empresas creadas entre 1973 al 2014 en los principales Municipios de la Sabana occidente*



*Fuente Caracterización económica y Empresarial de 19 municipios (Cámara de Comercio de Bogota, 2015)*

Además aunque en la mayor parte de la provincia prevalecen las pequeñas empresas y las microempresas, pero en los municipios de Mosquera, Madrid, Funza principalmente se ha incrementado el número de medianas y grandes empresas como se muestra en la figura 4, causado por la llegada de empresas ya constituidas desde Bogotá, que por disponibilidad de suelo, ventajas tributarias; cercanía y vías de acceso se trasladan a estos municipios y de esta manera contribuyen al crecimiento empresarial y económico de la región.

Figura 5. Tipos de Empresas por tamaño en los principales municipios de sabana occidente.



Fuente: caracterización económica y empresarial de 19 municipios, Cámara de Comercio de Bogotá, 2015

### 3. Método

La metodología usada para este análisis está basada en el proceso de Gestión y mejora Continua aplicado al desarrollo de la 8ª rueda de negocios sabana de Occidente, este será dividido en Planificar, Hacer, Verificar y Actuar.

Contará con un enfoque cuantitativo, ya que se recolectara información para medir el cumplimiento de las metas y objetivos previstos en planificar, sin descartar el enfoque cualitativo de la información recolectada de la encuesta de satisfacción realizada bajo el formato de la Cámara de comercio de Facatativá y un muestreo aleatorio simple.

Se aclara que en desarrollo del ciclo de mejora continua se llegara de forma activa hasta la etapa de Verificar y en el caso de la etapa de Actuar, se realizaran recomendaciones que deberán ser puestas en acción por la Dirección de Promoción y Desarrollo de la Cámara de Comercio de Facatativá.



## 4. Resultados o discusión

### 4.1. PLANIFICAR:

En esta primera fase, no se contó con la participación del estudiante debido a que la misma se desarrolló con antelación al inicio de la pasantía. Pero se presenta la información resumida para el entendimiento del ejercicio, además de facilitar el desarrollo y cimentar la participación del estudiante en las demás etapas.

La Cámara de Comercio de Facatativá como entidad representante de los intereses de los comerciantes y empresarios busca que en la Sabana de Occidente debido a su crecimiento comercial y empresarial se generen espacios para la promoción del comercio y el fortalecimiento Empresarial.

Para ello se hizo primordial aumentar el interés de entidades territoriales con el fin de vincularlas como patrocinadores y organizadores del evento y de esta manera llegar a un número mayor de emprendedores y empresarios involucrados en el proceso de crecimiento y desarrollo económico de la región.

Como una etapa inicial y como parte de la estrategia de vinculación de patrocinadores y participantes se realizó una presentación a los interesados con los resultados obtenidos de las versiones anteriores del evento, solventados en el crecimiento y beneficios alcanzados para cada uno de los actores.

Entre todas las entidades convocadas, la Cámara de Comercio de Facatativá, logró conseguir el interés del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) seccional Cundinamarca, sede Mosquera. Quienes como institución educativa deseaban apoyar la realización de la 8ª Rueda de Negocios Sabana de Occidente.

Con un ánimo colaborativo el SENA expuso su proceso, con el cual ha venido realizando sus eventos y donde a través de sus diferentes ejercicios han logrado consolidar una oferta importante de empresas entre compradores y vendedores multisectoriales, que pueden llegar a fortalecer la oferta de la Rueda.

Teniéndose en cuenta las consideraciones del comité organizador. Además una vez escuchado algunos impedimentos por parte del SENA acerca del cruce de eventos, se fija la fecha de



realización del evento para el miércoles 17 de octubre de 2018. Se fijan los indicadores para la ejecución del evento:

- No de Empresas asistentes / No de empresas inscritas.
- No de citas cumplidas / No de citas Calendarización.
- Valor de expectativa de negocio \* empresa.

También se fijan las metas para la ejecución del evento, las cuales establecen una participación de 500 empresas participantes, 750 citas de negocios efectivas para la rueda de negocio y por ultimo un mínimo de 50 empresas en la muestra empresarial. Además se presentó el diseño del logotipo que identifico a la 8° Rueda de Negocios Sabana de Occidente.

*Figura 6. Logo 8° Rueda de Negocios Sabana de Occidente*



*Fuente: Cámara de Comercio de Facatativá*

Para la realización del evento la planeación lo dividió en tres Partes: pre-rueda, rueda y post-rueda. Las cuales se describen a continuación.

#### *4.1.1. Pre-Rueda:*

Esta etapa corresponde a la etapa de preparación antes de la realización de la Rueda en la cual se realizaron diferentes actividades prerrequisito del desarrollo del ejercicio, dentro de estas actividades están:

- Actualización del sitio WEB
- Realización de la convocatoria con base a las bases de datos de la Cámara de Comercio; las secretarías de desarrollo económico y el parque industrial San Jorge
- sensibilización de empresarios, la cual debe contar con un mínimo de 3 capacitaciones en alguno de los municipios de la provincia y esta a su vez deben contar con una participación mínima de 30 empresarios.



- Entrenamiento del equipo organizador en negociaciones y funcionamiento de la rueda
- Registro de las empresas oferentes y demandantes de bienes y servicios a través de la página Web
- Verificación de los empresarios registrados
- Autorización de los empresarios por parte del comité
- Calendarización de citas en la plataforma

Todas las actividades mencionadas anteriormente estaban enfocadas en las necesidades y objetivos puntuales de cada uno de los participantes en el proceso, de esta manera garantizar el mayor aprovechamiento del desarrollo de la actividad y resultados acordes a los objetivos propuestos.

#### *4.1.2. Rueda:*

Para el buen desarrollo de la actividad esta se organizó por partes que facilitaron su desarrollo desde el inicio hasta el cierre.

Las etapas desarrolladas se detallan a continuación:

**Apertura:** Para la realización de esta parte del evento se contó con la participación de invitados especiales entre los cuales se encontraban representantes de los entes patrocinadores y organizadores con el debido protocolo.

**Mesa de Recepción:** para apoyar la parte del registro, se ubicó una mesa en el área de recepción en la cual se encontraba personal encargado de recibir a los invitados, realizarse la entrega de agendas y brindar información, orientar y atender las inquietudes de los empresarios y asistentes a cerca de las diferentes actividades que se llevaron a cabo durante el desarrollo del evento.

**Ubicación mesa asignada:** de acuerdo al registro previo realizado en la plataforma web por las diferentes empresas participantes se ubicaron mesas numeradas donde se ubicaba cada uno de los oferentes para llevar a cabo el desarrollo de la agenda, de acuerdo a las citas aceptadas anteriormente por la plataforma destinada para tal fin.

**Evaluación:** para esta parte del proceso se estructuró un formato de evaluación que se le entregó a cada uno de los participantes de cada una de las citas con el objetivo de que cada uno de ellos.

Esta etapa consiste básicamente en el desarrollo de la Rueda como actividad central, apoyadas con 2 actividades adicionales, las cuales permitían dar un valor agregado al desarrollo de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente.



La primera actividad de apoyo, es la realización de capacitaciones en temas de actualidad e interés de los diferentes participantes del proceso y como parte de entendimiento de las oportunidades actuales en el desarrollo de su ejercicio deberá contar con una asistencia 50 empresarios.

La segunda actividad fue la exhibición de productos novedosos y representativos por parte de diferentes participantes del 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente en una muestra empresarial con la participación de 50 empresarios.

#### *4.1.3. Post-rueda*

La fase de la post-rueda estaba enfocada en 2 partes la primera la evaluación del cumplimiento de los objetivos propuestos por el comité organizador mediante la entrega de un informe final donde se realice un análisis de los resultados obtenidos con base a la información estadística de cada municipio e institución participante.

La segunda parte es la consolidación y análisis del resultado de la evaluación realizada por cada uno de los participantes con el fin de encontrar aspectos de mejora y nuevas ideas para el desarrollo de futuras ruedas de negocio.

#### *4.1.4. Presupuestos:*

Una vez socializado el diseño y planes para la realización de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente con los participantes, se inició la proyección del presupuesto basándose en los requerimientos observados en la realización de la séptima versión, llevada a cabo en el año 2017.

Como resultado del análisis realizado se identificaron seis necesidades básicas para la realización del 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, los cuales son: consultoría, capacitaciones, publicidad, casinos y restaurantes, registro y control, gastos administrativos y financieros.

Además de los requerimientos físicos estarán a cargo del SENA y la locación será dispuesta por el Parque Industrial san Jorge, ubicado en el municipio de Mosquera.

Para poder suplir dichas necesidades se realizó un presupuesto para la financiación y ejecución de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente de acuerdo a la siguiente tabla:



*Tabla 1. Presupuesto Octava Rueda de Negocios Sabana Occidente*

PRESUPUESTO 8ª RUEDA DE NEGOCIOS SABANA OCCIDENTE	
Consultoría	\$29.005.000
Logística	\$1.400.000
Formación y eventos pre-rueda	\$7.255.000
Publicidad	\$23.990.000
Casinos y restaurantes	\$7.300.000
Registro y control	\$4.200.000
Gastos administrativos y financieros	\$1.300.000
<b>TOTAL:</b>	<b>\$74.450.000</b>

*Fuente: acta de reunión No 7 del 2018 Comité Organizador 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente*

Para lograr la financiación del evento y como parte de la pasantía el estudiante solicitó a cada entidad del comité organizador a través de cartas, Correos y llamadas informar sobre la disposición presupuestal interna de cada entidad para la realización de este evento, el cual reunió para la presentación al comité como se muestra a continuación:

*Tabla 2. Presupuesto de Inversión por las entidades*

FUENTE	INVERSIÓN EN EFECTIVO	INVERSIÓN EN ESPECIE
Cámara de Comercio de Facatativá	\$40.000.000	\$0
Alcaldía de Bojacá	\$2.700.000	\$0
Alcaldía de Subachoque	\$2.000.000	\$0
Alcaldía de Mosquera	\$10.500.000	\$0
Alcaldía de Funza	\$10.000.000	\$0
Alcaldía de Facatativá	\$9.250.000	\$0
Parque Industrial San Jorge	\$0	\$32.000.000
SENA seccional Cundinamarca	\$0	\$30.000.000
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$74.450.000</b>	<b>\$62.000.000</b>

*Fuente: acta de reunión No 7 del 2018 Comité Organizador 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente*



La Cámara de Comercio de Facatativá como principal gestor dispone de la mayor cantidad de recursos para el desarrollo del evento, de igual manera el parque industrial y el SENA dispusieron de recursos en especie para apoyar el desarrollo del evento, los recursos adicionales fueron aportados por diferentes entes gubernamentales que apoyaron el proceso, como parte de su compromiso con el desarrollo económico y comercial de la región.

#### 4.2. HACER:

##### 4.2.1. Convenios y Contratos

Para avanzar con la financiación del evento se apoyó y gestionó la firma del Convenio Específico de Asociación No.003 -2018 “VIII Rueda De Negocios” el cual tenía como objetivo “aunar esfuerzos económicos, con el fin de realizar la 8ª versión de la rueda de negocios sabana de occidente por medio de alianzas público – privadas con la finalidad de reunir a los actores de la oferta y la demanda de la provincia sabana de occidente” (Cámara de Comercio de Facatativa, 2018).

En el cual el estudiante participó a través de la gestión administrativa y el apoyo en la realización de Carta de intención de convenio y la solicitud de certificaciones de disposición presupuestal con las diversas entidades, generación de la propuesta mediante el diligenciamiento del formato FOR-PYD-06 PRESENTACIÓN PROPUESTA con destino a la Dirección de Asuntos Jurídicos.

Convenio que no es firmado por SENA, a causa de la Ley 996 de 2005 la cual fija una serie de impedimentos en materia de contratación pública que impiden a las autoridades públicas suscribir contratos o convenios en ciertas circunstancias concretas durante un determinado periodo de tiempo.

Al final el Convenio Específico de Asociación No.003 -2018 “VIII Rueda De Negocios” es firmado por la Cámara de Comercio de Facatativá, los municipios de Facatativá, Mosquera, Funza, Bojacá, Subachoque y el Terminal Metropolitano de Carga y Parque industrial San Jorge.

A continuación la Cámara dispone la apertura de una cuenta bancaria con el fin de centralizar los diferentes recursos económicos y poder gestionarlos de una manera más eficiente. Puesto que es la cámara la encargada de realizar la contratación de los diferentes requerimientos para la realización de la Rueda.



El proceso de contratación partió de la realización de estudios de conveniencia y oportunidad, en los cuales se apoyó al Profesional I De Gestión De Proyectos encargado en la selección de posibles oferentes para los distintos requerimientos exigidos en la realización del evento.

Continuó dicho proceso de contratación en la Dirección de Asuntos Jurídicos de la Cámara de Comercio de Facatativá; seleccionando las propuestas más favorables de conformidad con los criterios establecidos en los estudios previos y posteriormente realizando los distintos contratos.

#### *4.2.2. Convocatoria y Registro de Empresarios*

Se llevó a cabo la actualización de la plataforma con el dominio de <https://www.ruedadenecociossabanaoccidente.com>. Y el hosting por parte de la firma consultora contratada para tal fin además de disponer del almacenamiento y tratamiento de los datos empresariales de acuerdo con las políticas de la Cámara de Comercio de Facatativá

El registro de las empresas tanto oferentes como demandantes de bienes y servicios, se llevó a cabo a través de la plataforma creada en la página web de la rueda, la cual estuvo habilitada para que el empresario realizara su registro y registraran la descripción detallada de sus necesidades.

Regularmente se realizaron controles por parte del comité organizador, para evaluar las empresas inscritas y autorizar su participación.

#### *4.2.3. Definición de espacios.*

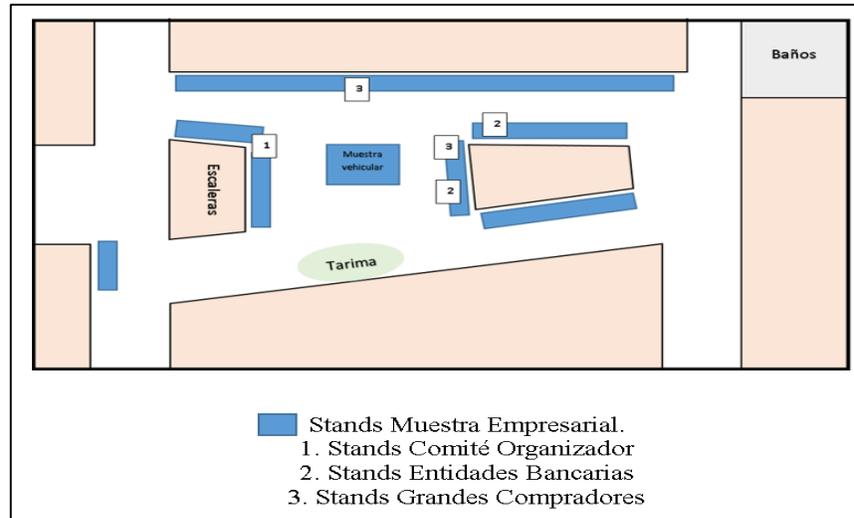
Adicionalmente con el registro de empresas realizado en la plataforma se logró la identificación de importantes empresas que deseaban participar tanto en la rueda como en la muestra empresarial, que se desarrolló paralelamente.

Tras varias reuniones y recorridos se determinó la distribución de los stands para el día del evento y se asignaron stands institucionales a entidades bancarias de importancia en la región como lo son los bancos BBVA, AV VILLAS, POPULAR y la entidad cooperativa de ahorro y crédito COOPTENJO.

Además el comité decide dar a cada Municipio, el SENA, la Cámara de Comercio de Facatativá y el Parque Industrial San Jorge 1 stand corporativo y cinco stands para las empresas invitadas por cada entidad a la muestras empresarial entre las cuales se encuentran grandes compradores con

HOMECENTER invitada por el municipio de Mosquera, a los cuales se les asigno Stands preferenciales y visibles para los otros invitados; como se muestra en la figura 7.

*Figura 7. Planimetría Stands 8ª Rueda de Negocios Sabana occidente*



*Fuente: elaboración propia, 2019*

#### 4.2.4. Emparejamiento:

Una vez realizado el registro y verificación de los datos suministrados por el empresario en la plataforma, se procedió a realizar emparejamiento de sus citas mediante la plataforma, teniendo en cuenta la posición de oferente o demandante para programarlas, así como identificación del mercado objetivo definido previamente en su inscripción por la empresa.

Fue importante tener en mente que el propósito de la rueda era hacer negocios y que hay diferentes opciones en la realización de las transacciones que proporciona la muestra empresarial. Esto significo que un participante pudo estar participando como oferente, pero para otro participante podía ser un demandante y viceversa, fue tenido en cuenta para la realización de las citas además de la disposición de personal para hacer emparejamientos en las mesas de ser necesario el día del evento.

#### 4.3. VERIFICAR:

Comprende las actividades realizadas antes y durante la 8º Rueda de Negocios Sabana Occidente y en las cuales se participó activamente realizando el seguimiento a la ejecución y recolectando evidencia con el fin de evaluar la consecución de las metas establecidas.



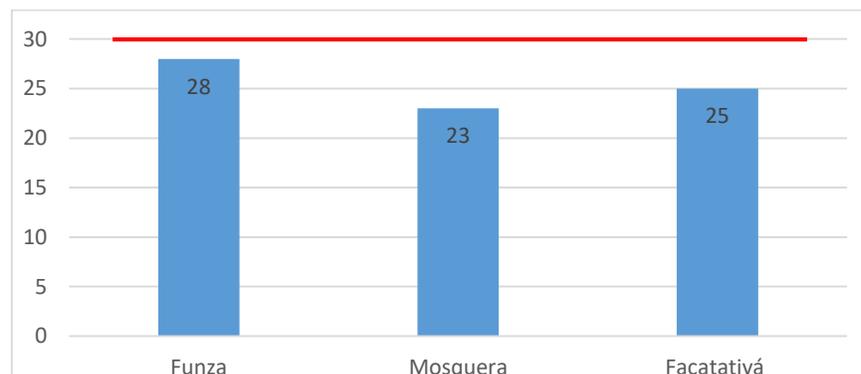
#### 4.3.1. Capacitación y sensibilización pre-rueda:

Debido a la planificación realizada se contrató a la empresa Laitjaus S.A.S para impartir capacitación y sensibilización por medio de talleres a los vendedores de la región y al equipo organizador, con el objetivo de prepararlos para una buena negociación.

Los temas seleccionados para dicha capacitación por el comité organizador son: Creación a partir de los retos del sector. Herramientas para entendimiento del cliente, enfocado en negocios entre empresarios y Comunicación en tiempos de Crisis estrategias de comunicación, procurando que estas capacitaciones se convirtieran en una herramienta que garantizará el manejo eficiente de los recursos destinados a la participación en la actividad.

Estas capacitaciones se llevaron a cabo en los municipios de Funza, Mosquera y Facatativá con la participación de varios Empresarios.

Figura 8. Cumplimiento asistentes a Capacitación y sensibilización pre-rueda.



Fuente: planillas de asistencia Cámara de Comercio de Facatativá, 2018

#### 4.3.2. Rueda de Negocios:

El proceso de apertura del evento empezó mucho antes del acto protocolario con el recibimiento de los empresarios tanto los que participarían en la Rueda de Negocios como los de la muestra empresarial y guiándolos a la mesa de recepción.

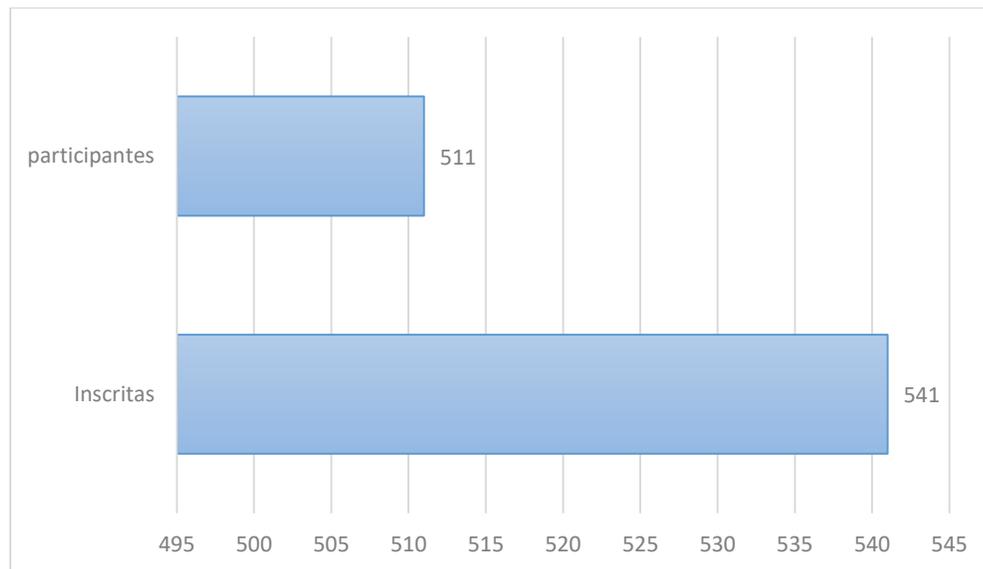
En la mesa de recepción la empresa contratada se encargó de llevar el registro de las empresas participantes al momento de su llegada, allí se prestó apoyo debido a la masiva aglomeración para entregar escarapelas, orientar y atender las inquietudes de los empresarios y asistentes; lo cual se realizó con una hora de anticipación al inicio del Acto de Apertura.

Se alcanzó una efectividad del 94% de la participación con respecto al registro de empresas en la plataforma, El número de empresas inscritas corresponde a 541 mientras las empresas



participantes corresponden a 502 empresas; las se distribuyeron en 446 empresas participantes en la rueda de Negocios y 65 empresas en la Muestra Empresarial cabe destacar que la diferencia entre las empresas inscritas y las empresas participantes se debe en parte al filtro adelantado por el comité organizador a las empresas y dando prioridad a las empresas que cumplían con los requisitos establecidos.

*Figura 9. Comparativa de empresas Inscritas y participantes 8ª Rueda de Negocio sabana Occidente.*



*Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Ama-gi, 2018*

Lo anterior a pesar de no contar con la participación directa de los municipios de Madrid ni el Rosal, municipios que en la versión anterior aportaron el 15% de las empresas (56 empresas) en conjunto. No obstante la reducción de los participantes de los municipios Madrid y El Rosal fue mitigada por la participación de las empresas del programa FONDO EMPRENDER del SENA, el cual participo con 99 empresarios de toda Cundinamarca y Bogotá.

La apertura del evento se realizó con el debido protocolo, presentando los objetivos de la rueda, algunas palabras de invitados especiales y se dan los agradecimientos a los representantes de las entidades cooperantes además de la bienvenida a los participantes.

El SENA proporcionó un total de 37 gestores para ayudar en la logística del evento en las salas de negociación, apoyando el ingreso a las mismas y la ubicación de los Representantes de las

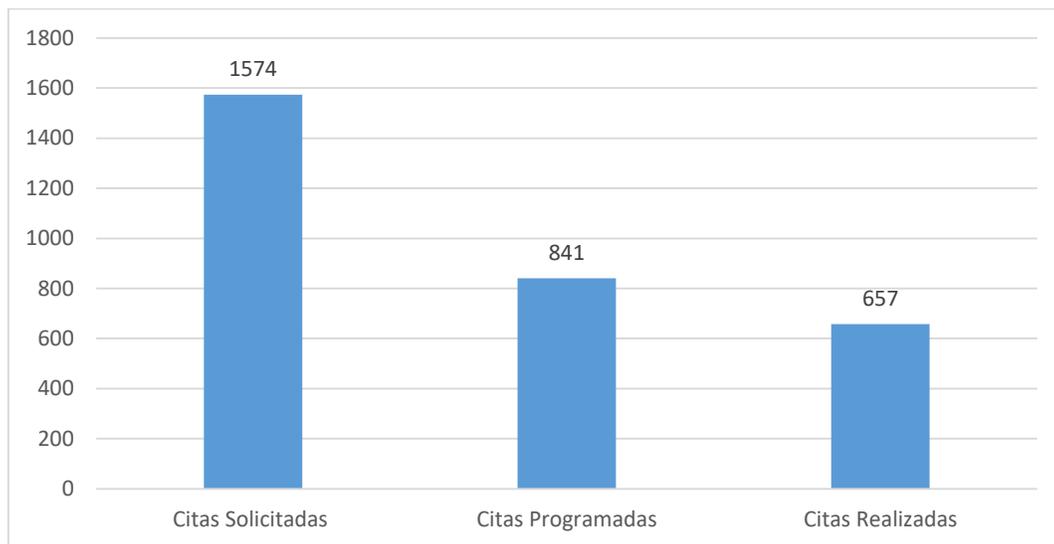


empresas en su mesa asignada. La asignación de la mesa dependió del registro previo realizado en la plataforma de la Rueda y cada mesa tenía un número que la identificaba.

El desarrollo de agenda de citas y realización de las negociaciones, constituyo la esencia de la 8° Rueda de Negocios sabana de Occidente. Durante la jornada de encuentros se veló por mantener un estricto control sobre el tiempo de cada cita, el cual puedo tener una duración de entre 15 minutos (primera llamada) y un máximo 20 minutos.

La relevancia del evento se demuestra en el interés de los empresarios por generar encuentros entre ellos, esto se evidencia al considerar la comparativa entre: las citas de negocio solicitadas, las citas de negocio aceptadas y programadas, a las citas de negocio realizadas el día del evento.

*Figura 10. Cumplimiento de citas Programadas.*



*Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Ama-gi, 2018*

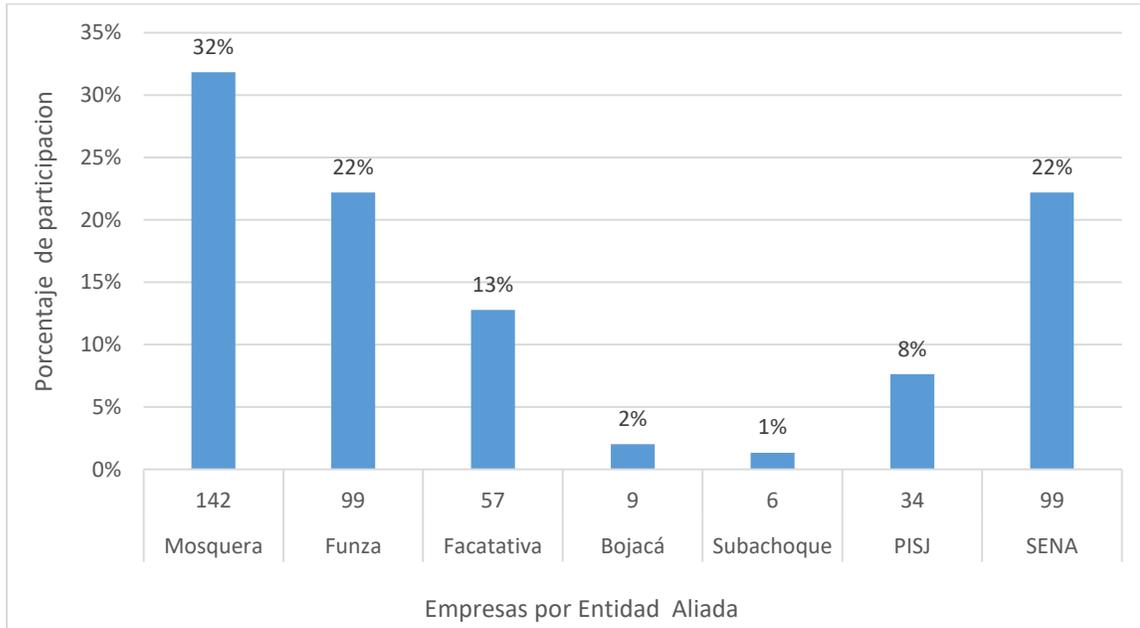
se logró un 78% de efectividad en la realización de las citas programadas, porcentaje que corresponde a el número de citas que finalmente se llevaron a cabo el día 17 de Octubre del 2018 respecto al número de citas programadas en la plataforma de la 8ª rueda de negocios sabana de occidente.

En la realización de la 8ª Rueda de Negocio Sabana Occidente el municipio de Mosquera fue el municipio con mayor número de empresas participantes con un total de 142 empresas, lo que represento el 32% de la participación; le Sigue en participación el municipio de Funza con un 22% o un total de 99 empresas participantes posteriormente se encuentra el municipio de Facatativá con un 13% y 57 empresas participantes. Lo que evidencia el creciente aumento de densidad



empresarial en la provincia Sabana de Occidente y en especial en sus principales municipios. (Ama-gi , 2018).

Figura 11. Participación de empresas por entidades aliadas



Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Ama-gi, 2018

Por otro lado tenemos las entidades aliadas las cuales participaron con el 30% equivalente a 133 empresas, de las cuales el Parque Industrial San Jorge aportó 34 empresarios y el SENA a través de su programa FONDO EMPRENDER aportó 99 empresarios.

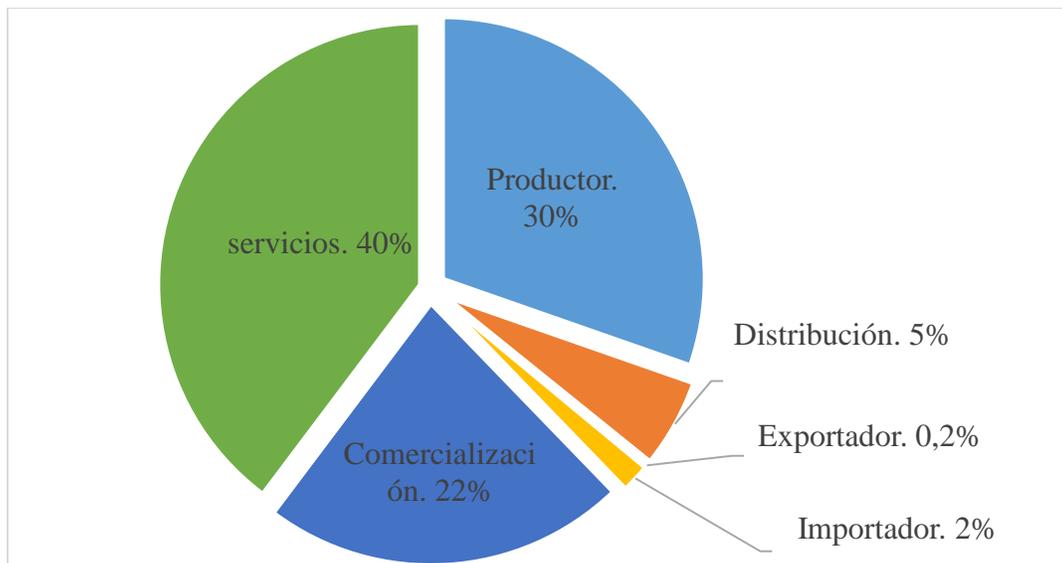
Tabla 3. Empresas SENA - Fondo Emprender

EMPRESAS FONDO EMPRENDER							
Municipio	Cantidad	Municipio	Cantidad	Municipio	Cantidad	Municipio	Cantidad
Bogotá	19	Susa	4	Nimaima	1	Tenjo	1
Soacha	12	Villeta	2	Girardot	1	La Vega	1
Cota	7	El colegio	2	Pasca	1	Cogua	1
Madrid	7	Sibaté	2	Santa Martha	1	Tabio	1
Fusagasugá	6	Chía	2	Granada	1	Útica	1
Pacho	5	Viotá	2	Silvania	1	Simijaca	1
Zipaquirá	5	Arbeláez	2	Chaguaní	1	Nilo	1
El Rosal	5	Sopo	1	Anolaima	1	Cachipay	1
Total Empresas:					99		

Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Ama-gi, 2018

Con el objetivo de mejorar la efectividad de las citas de negocios, durante la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente se priorizo la participación de empresas productoras y de comercialización sobre las empresas prestadoras de servicios; bajo el supuesto de que las empresas de producción y comercialización tienen mayor necesidad de articular su cadena de suministros y por ende tienen mayor posibilidad de cerrar negocios durante la realización de la rueda de negocios.

*Tabla 12. Participación por Sectores Económicos*



*Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Ama-gi, 2018*

Al terminar cada cita de negocios era el momento donde se contaba con personal capacitado para orientar a los empresarios y de esta manera mantener la rotación de las Empresas.

Si el empresario por alguna razón no tenía contraparte, el personal especializado le asistió en este aspecto y le busco citas para que no se quede sin negociar, en caso de no poder concretar una cita se le persuadió asistir a la agenda académica o al espacio de la muestra empresarial.

Las estimaciones del valor de los negocios cerrados durante la 8ª rueda de Negocios Sabana Occidente en promedio alcanzaron ventas por \$1`340,000. Aun cuando la distribución efectiva de los negocios realizados tienen una concentración mayor entre las empresas de mayor tamaño relativo, situación asociada a mayor trayectoria en el mercado, un mayor nivel de estructuración organizacional y una mayor incidencia de la formalización empresarial.

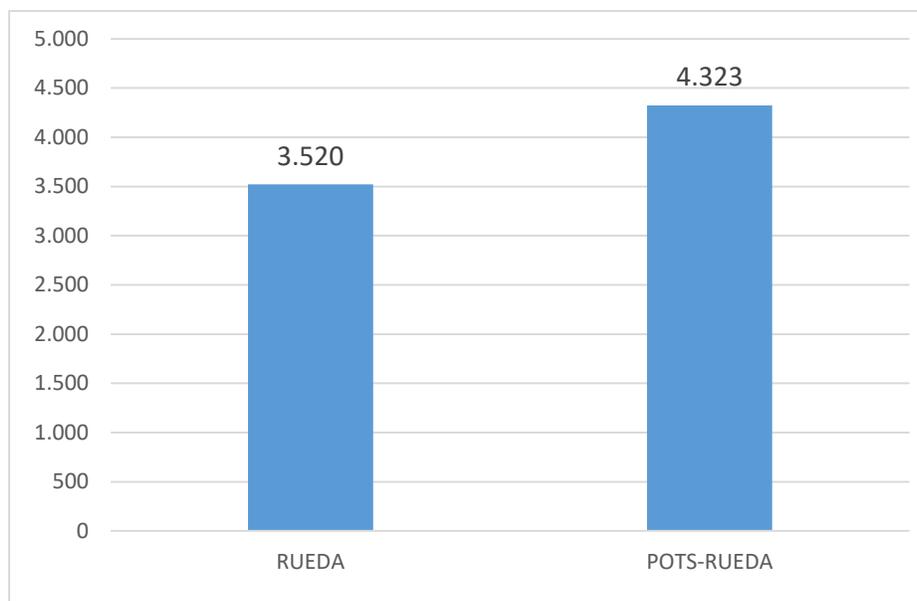
Según datos recogidos durante la rueda mediante la implementación de dos formatos de dos formatos de evaluación, uno el formato tradicional de la rueda y el formato utilizado por el SENA



para los Compradores las expectativas de negocios se estimaron en tres mil quinientos veinte millones de pesos (\$3,520`000,000)

por su parte la evaluación Post- rueda realizada dos meses después arrojó un valor de Cuatro mil trecientos veintitrés millones de pesos (\$4.323`000.000) en consecuencia de nuevos encuentros realizados luego de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente. Estas estimaciones están basadas en los datos recolectados a través de formularios Virtuales y procesos realizados por la firma consultora contratada

*Figura 13. Resultados Económicos.*



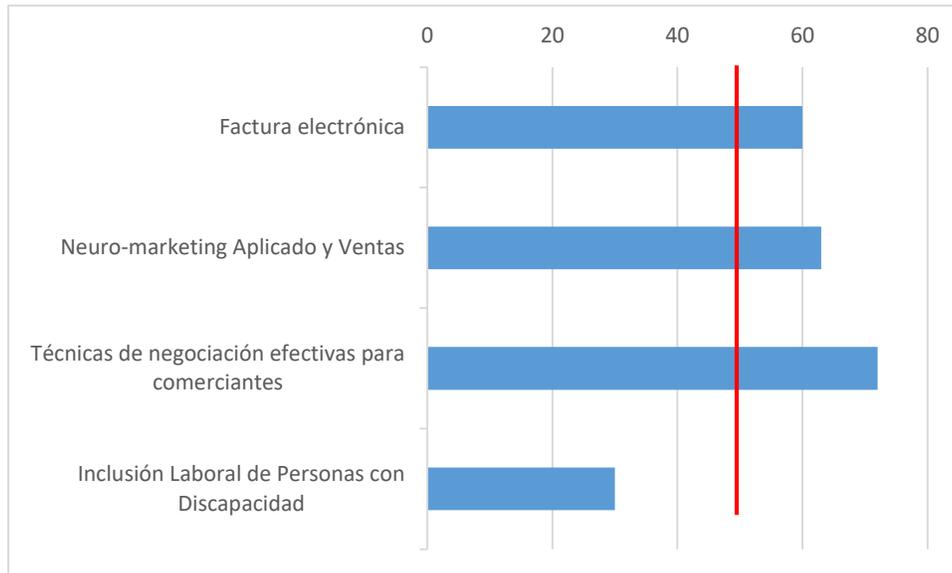
*Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Ama-gi, 2018*

#### 4.3.3. Capacitaciones y muestra empresarial:

Paralelo a la rueda se realizaron cuatro capacitaciones dentro de la agenda académica en temas de Factura electrónica, Neuro-marketing Aplicado y Ventas, Técnicas de negociación efectivas para comerciantes por ultimo Inclusión Laboral de Personas con Discapacidad para que los empresarios se enteraran de las oportunidades que ofrecen estos temas en la actualidad y como les podían ayudar a sus negocios.



Figura 14. Asistencia capacitación 8ª rueda de negocios Sabana occidente.



Fuente: Listados de Asistencia Capacitaciones, 2018

En cada capacitación se tenía una meta de 50 asistentes, teniendo en cuenta que las capacitaciones no era la actividad central del evento, aun así la asistencia fue bastante buena considerando que tres de las capacitaciones superaron la meta de asistencia establecida.

Al mismo tiempo se realizó una muestra Empresarial con la participación de 65 empresas de la Sabana de Occidente, superando la meta establecida en 50 empresas para esta actividad, espacio en la cual se exhibieron diversos productos de distintas empresas y emprendedores.



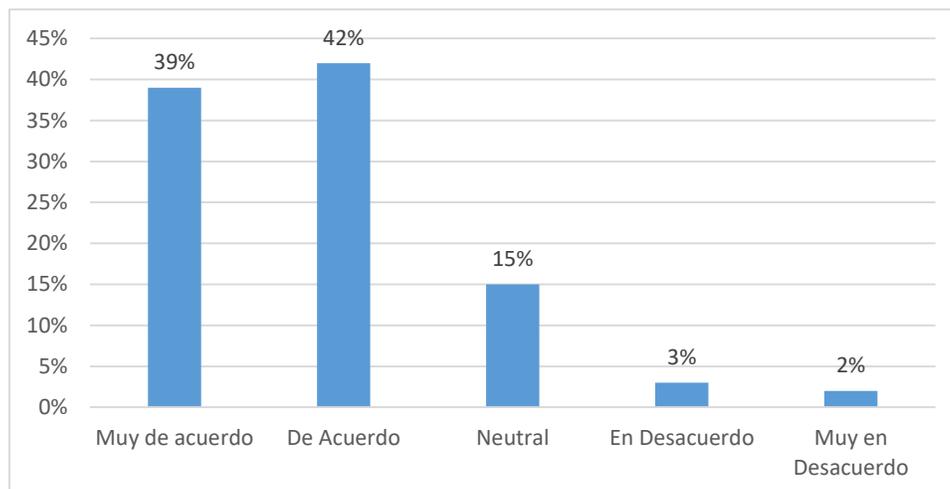
#### 4.3.4. Resultados encuesta de satisfacción:

A continuación se presentan los resultados obtenidos en las encuesta aplicada por la Cámara de Comercio de Facatativá a 250 empresarios participantes de la 8ª rueda de negocios Sabana occidente, con el fin de obtener la percepción de los empresarios acerca de las actividades realizadas durante la ejecución del evento y como conclusión del trabajo realizado desde la planeación del evento.

Para la realización de la encuesta la Cámara de Comercio de Facatativá utilizo una escala psicométrica del tipo Likert, empleada para validar el cumplimiento de las expectativas de los usuarios frente a una serie de cuestionamientos relacionados con la ejecución del evento.

#### 4.3.5. ¿La Rueda de Negocios cumplió con sus Expectativas?:

Figura 15. La Rueda de Negocios cumplió con sus Expectativas:

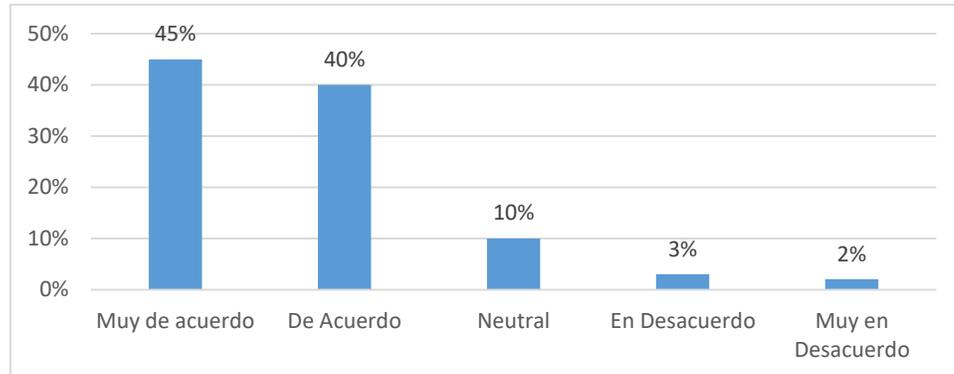


Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

En respuesta a si consideraron que la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente le sirvió para ampliar su red de negocios potenciales, un 39% de los empresarios encuestados estuvieron muy de acuerdo y un 42% de acuerdo. Los resultados indicaron por un amplio margen el cumplimiento de las expectativas de los empresarios que participaron en las actividades realizadas en el evento.

#### 4.3.6. ¿Logro ampliar su Red de contactos con socios potenciales de valor?:

Figura 16. Logro ampliar su Red de contactos con socios potenciales de valor

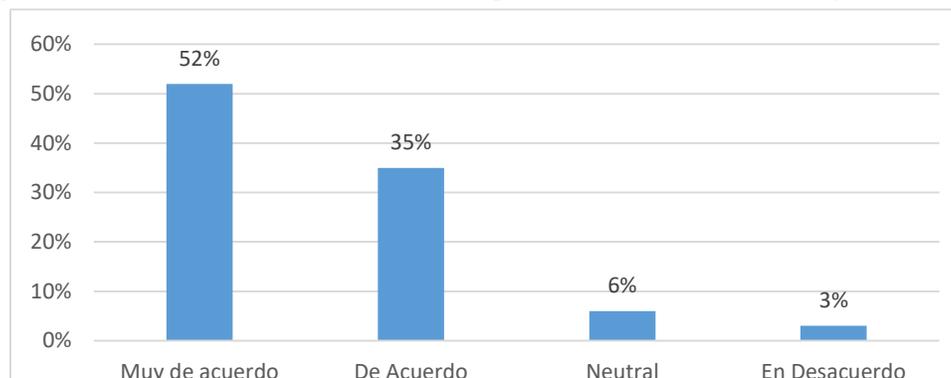


Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

Un gran porcentaje de los empresarios encuestados consideraron que esta rueda de negocios le sirvió para ampliar su red de negocios potenciales, ya que un 45% estuvieron muy de acuerdo y un 40% de acuerdo. Resultados bastante prometedores ya que indican que la realización del evento realmente sirven para cumplir el objetivo de la 8ª rueda de negocios sabana occidente, el cual es el brindar un espacio a los empresarios para realizar ventas y aumentar su red de contactos.

#### 4.3.7. La orientación y atención del personal durante la rueda fue adecuada:

Figura 17. La orientación y atención del personal durante la rueda fue adecuada

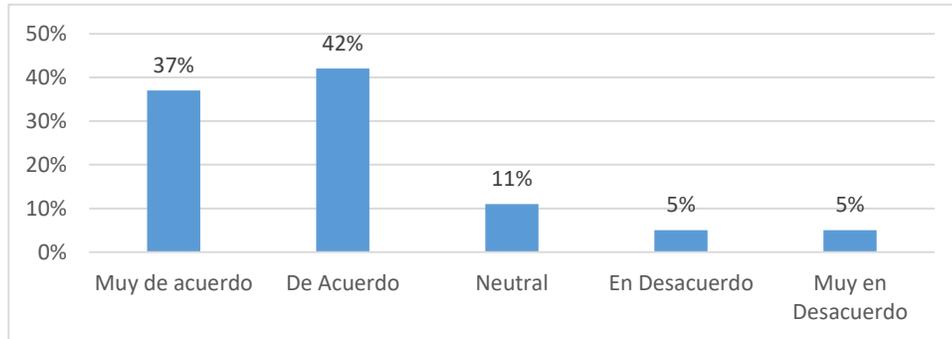


Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

La orientación y la atención del personal durante la rueda de negocios obtuvo una calificación sobresaliente por parte de los empresarios participantes, esta percepción resultado del trabajo previo realizado desde la planeación, coordinación del evento y de las citas de negocios y la ejecución adelantada por todos equipos que apoyaron íntegramente el desarrollo del evento.

4.3.8. ¿la organización logística Fue adecuada?:

Figura 18. La organización logística Fue adecuada

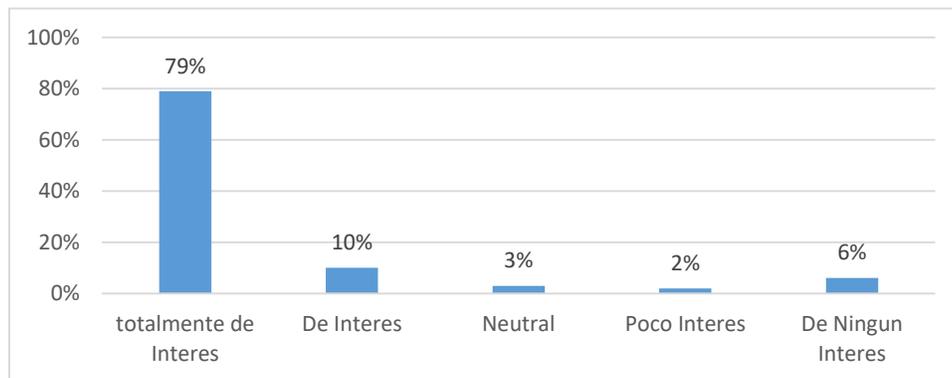


Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

si bien la organización logística del evento contó con una adecuada programación por parte del comité organizador y adicionalmente se contó con proveedores logísticos idóneos que ayudaron a garantizar un excelente resultado en la calificación del evento, algunos de los empresarios entrevistados llamaron la atención sobre la publicidad del evento y el flujo de la información durante el evento aspectos si bien no afectaron el buen desarrollo del evento si se consideran como elementos para mejorar en la siguiente versión de la rueda de negocios.

4.3.9. La Cita de Negocios Fueron de Interés:

Figura 19. La Cita de Negocios Fueron de Interés.

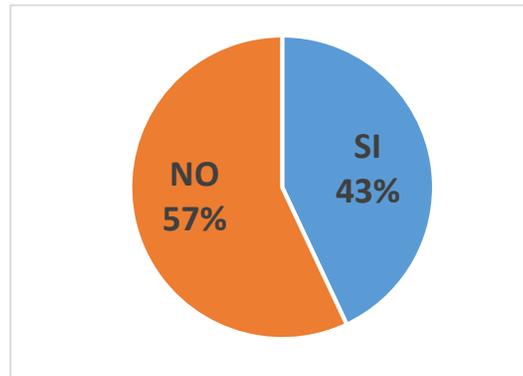


Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

Una amplia mayoría de los empresarios encuestados indicaron que las citas de negocio sostenidas durante el evento fueron de su interés, con esta evaluación de interés de las citas de negocios lo que confirman los resultados positivos en la evaluación económica.

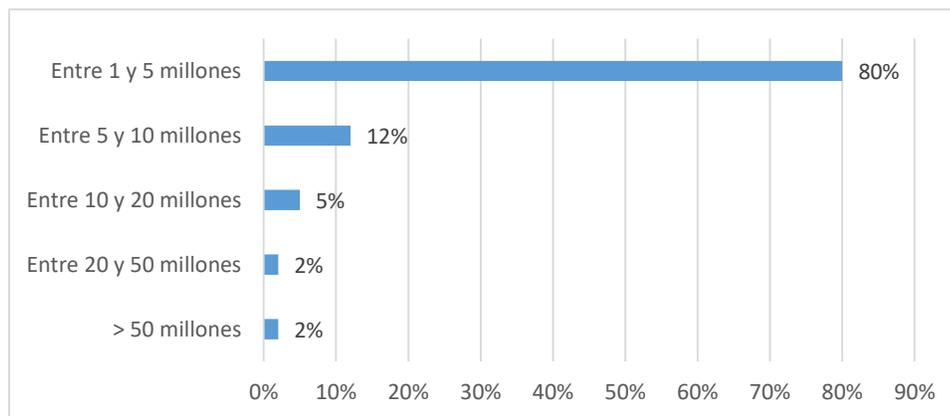
#### 4.3.10. Efectividad de la 8ª rueda de negocios Sabana de Occidente:

Figura 20. ¿Logro cerrar un Negocio?



Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

Figura 21. ¿En qué rango de valor?



Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

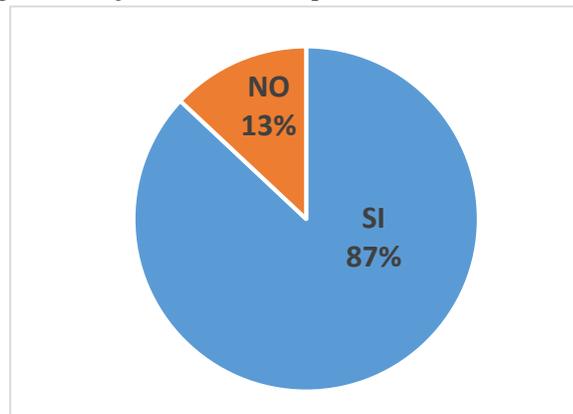
Respecto a la pregunta ¿logró cerrar un negocio? Tenemos como resultado que el porcentaje de empresarios que logró cerrar negocios efectivamente durante la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente fue un 43%. Lo que no significa necesariamente un mal resultado si tenemos en cuenta la metodología utilizada, la cual restringía el tiempo en que las empresas podían interactuar y generar los procesos necesarios para llegar a una venta efectiva.

Por otro lado tenemos el valor de las ventas realizadas durante la rueda de negocios, la tuvo su mayor concentración en el Rango de 1 a 5 millones de pesos con un porcentaje del 80% de los empresarios encuestados; seguido por el rango entre 5 y 10 millones de pesos con el 12% de los

encuestados. Esto debido a que las reuniones en su mayoría eran primeros acercamiento entre las compañías y estas no se comprometerían en grandes transacciones a menos de conocer que su contraparte podía cumplir con lo pactado.

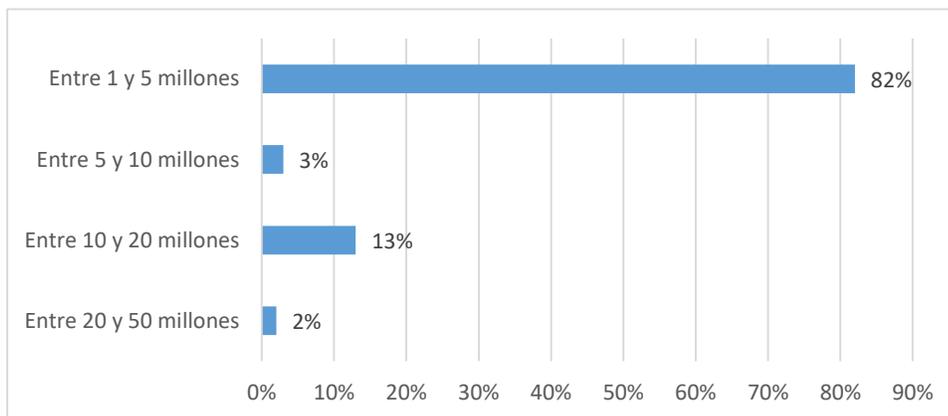
#### 4.3.11. Perspectivas para el futuro:

Figura 22. ¿Acordaron un próximo encuentro?



Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

Figura 23. ¿Sus expectativas de ventas para el próximo encuentro?



Fuente: Informe Final 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, Cámara de Comercio Facatativá, 2018

Un 82% por ciento de los empresarios encuestados informaron haber acordaron un próximo encuentro con sus contraparte posterior a la terminación de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente. De lo que se concluye una excelente consecución de los objetivos y los resultados esperados de la realización de este evento.

Además se espera que estos nuevos encuentros generen grandes ingresos para las compañías y las ayuden a incrementar su participación en el mercado regional, ser más reconocidas y a



establecer una ruta de crecimiento para entrar a mercados nacionales e iniciar procesos de internacionalización.

## **5. Conclusiones y Recomendaciones.**

### *5.1. Conclusiones*

En conclusión el implementar un proceso de mejora continua basado en la aplicación del ciclo PHVA es un complemento adecuado a las políticas de calidad de la Cámara de Comercio de Facatativá y en especial los aportados a la ejecución de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, puesto que ayuda a identificar los problemas en las etapas de planear con el desarrollo de mejores indicadores, establecer un diagrama de Gantt para el control de los tiempos de ejecución y oportunidades de mejora dentro de los procesos internos de la cámara y su burocracia que ayudarían al presentes en el desarrollo de este evento, ayuda en la optimización de las acciones por medio del análisis de los indicadores y logros obtenidos, y sienta las bases para el desarrollo del siguiente ciclo sobre las mejoras ya implementadas.

Los resultados de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente cumplieron las expectativas del comité organizador al lograr las metas trazadas para la realización del evento, puesto que la participación alcanzó una efectividad del 94% respecto a las empresas registradas en la plataforma y alcanzo la meta propuesta por el comité al tener un total de 502 empresas participantes en el evento. También se consiguieron las metas en la muestra empresarial en donde se esperaban una participación de 50 empresas y se contó con 65 participantes, por el contrario en la realización de citas de negocios no se alcanzó la meta de 750 citas de negocios logrando una efectividad del 87.6 % que corresponde a 657 reuniones celebradas en el evento.

Los resultados obtenidos de la realización de 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente son Satisfactorios ya que el evento cuenta con la aprobación de los empresarios y se convirtió en un medio consolidado para la promoción de empresas, la obtención de contactos de negocios y como una herramienta para vender productos; contribuyendo al desarrollo económico de la Provincia Sabana de occidente en el año 2018.

Los resultados obtenidos por la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente se debieron en gran medida a los esfuerzos realizados durante la planeación y organización del evento por parte de los integrantes de los equipos de trabajo que llevo a una correcta ejecución de lo planeado y los controles implementados evidenciando la necesidad de implementar el proceso de mejora continua basado en el ciclo PHVA.



## 5.2. Recomendaciones

No obstante hay aspectos a mejorar en la realización de la 8ª Rueda de Negocios Sabana Occidente, entre los más relevantes se encuentra realizar la generación de mejores indicadores para la medición de los resultados, puesto que los manejados dejan de lado las metas establecidas y dan paso a ambigüedades en la medición. Por otro lado se propone la implementación de un diagrama de Gantt para medir la ejecución de las actividades en los tiempos establecidos y de esta manera no se afecte la realización de las futuras ruedas de negocios.

Una mayor divulgación publicitaria del evento además de hacerla con mayor antelación para procurar de esta manera aumentar la participación de empresas. Porque la poca información que circulaba sobre el evento incidió en que una gran mayoría de empresas interesadas en participar no pudieran hacerlo, debido en algunos casos a no contar con el tiempo suficiente para prepararse, no pudieron inscribirse o definitivamente no sabían del evento hasta que esté se realizó.

Otra recomendación es la de aumentar la duración del evento con el fin de integrar más actividades de interés para los empresarios como foros, conferencias, talleres o capacitaciones, con el fin de generar una mayor oferta de actividades de interés y mejor dinámica del evento. De esta manera se diversifica y amplía el evento, pasando de una serie de citas para negociar y hacer contactos a un evento de mayor trascendencia e importancia para la región.

Aumentar la presencia de grandes compradores no solo los ubicados en la provincia Sabana Occidente, sino tratar de invitar a los existentes en otras regiones del país. Con el objetivo aumentar las empresas participantes, las ventas y dar mayor trascendencia e importancia, no solo al evento mismo sino que también a la región como centro de desarrollo económico y empresarial sino también a la misma Cámara de Comercio de Facatativá como precursor del desarrollo empresarial y económico regional.

Por último se recomienda la aplicación de la mejora continua a través del ciclo PHVA puesto que la consecución de un determinado objetivo no supone el fin de proceso, sino más bien un desafío para seguir mejorando y lograr la excelencia no solo en este evento sino que también se implemente en el quehacer diario de la Cámara de Comercio de Facatativá.



## **6. Agradecimientos.**

Agradecimientos especiales a Dios y mi madre por el apoyo brindado a lo largo de este largo camino.

Agradezco a la Universidad de Cundinamarca y sus docentes por las enseñanzas impartidas por ustedes en este tiempo.

A la Cámara de Comercio de Facatativá y al director de la Dirección de Promoción y Desarrollo por permitirme pertenecer a su equipo de trabajo y desarrollar allí mi pasantía.

Por ultimo agradezco a todos mis compañeros de carrera, por este corto periodo de tiempo compartido en el cual vivimos momentos tanto felices y divertidos como ansiosos y turbulentos pero todos grabados en mi corazón como grandes recuerdos.



## 7. Referencias.

- Ama-gi . (2018). Informe Final de Resultados. Facatativá.
- Cámara de Comercio de Armenia. (11 de Marzo de 2018). Manual para participar en la rueda nacional de negocios. Obtenido de [camaraarmenia.org.co](http://camaraarmenia.org.co):  
<https://www.camaraarmenia.org.co/files/manual%20para%20participar%20en%20la%20rueda%20nacional%20de%20negocios.pdf>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2015). Caracterización Económica y Empresarial de Diecinueve Municipios de Cundinamarca. Obtenido de Biblioteca Digital Cámara de Comercio de Bogotá: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/>
- Cámara de Comercio de Facatativá. (2018). Convenio Específico de asociación No. 003-2018 "VIII Rueda de Negocios". (pág. 11). Facatativá.
- Cámara de Comercio de Facatativá. (21 de Febrero de 2019). Nuestra cámara: [ccfacatativa](http://ccfacatativa.org.co). Obtenido de Cámara de Comercio de Facatativá: <https://ccfacatativa.org.co/nuestra-camara/>
- Cámara de Comercio de Facatativá. (12 de Junio de 2018). Propuesta Técnica y Económica "8° Rueda de Negocios de Sabana de Occidente". En D. d. Desarrollo. Facatativá. Obtenido de [CCfacatativa.org.co](http://CCfacatativa.org.co).
- Delgado, J. H. (2011). Desarrollo de Una Cultura de Calidad. En J. H. Delgado, Desarrollo de Una Cultura de Calidad (págs. 166 - 168). México: Mc Graw Hill.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (Julio de 2016). Metodología para calcular el Indicador de Importancia Económica Municipal Cuentas Departamentales – CD. Obtenido de [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co).
- Jones, G. R. (2014). Administración contemporánea. En G. R. Jones, & J. M. George, Administración contemporánea (pág. 33). México D.F.: MC GRAW HILL.
- Krugman, P. (2007). Introducción a la Economía, Microeconomía. En W. R. Krugman Paul, Introducción a la Economía, Microeconomía (pág. 30; 163). Barcelona, Editorial Reverte S.A.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (26 de Mayo de 2015). Decreto 1074 de 2015. Obtenido de Presidencia de Colombia Web site:  
<http://wp.presidencia.gov.co/sitios/normativa/decretos/2015/Decretos2015/DECRETO%201074%20DEL%2026%20DE%20MAYO%20DE%202015.pdf>
- Ministerio de Desarrollo económico. (24 de Septiembre de 1984). Decreto 2375 de 1984. Obtenido de Sistema Único de Información Normativa: [http://www.suin-juriscal.gov.co/clp/contenidos.dll/Decretos/1443772?fn=document-frame.htm\\$f=templates\\$3.0](http://www.suin-juriscal.gov.co/clp/contenidos.dll/Decretos/1443772?fn=document-frame.htm$f=templates$3.0)
- Ministerio de Desarrollo Económico. (28 de Marzo de 1989). Decreto 615 de 1989. Obtenido de Sistema Único de Información Normativa: <http://www.suin->



[juriscol.gov.co/clp/contenidos.dll/Decretos/1884399?fn=document-frame.htm\\$f=templates\\$3.0](http://juriscol.gov.co/clp/contenidos.dll/Decretos/1884399?fn=document-frame.htm$f=templates$3.0)

Ministerio de Justicia. (27 de Marzo de 1971). Código de Comercio: Secretaria del Senado.

Obtenido de Sistema Único de Información Normativa: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1833376>

Ministro de Desarrollo Económico. (05 de Abril de 2000). Decreto 622 del 2000. Obtenido de

Sistema Único de Información Normativa: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1131905>

Presidencia de la Republica de Colombia. (15 de Octubre de 2014). Decreto 2042 del 2014.

Obtenido de Alcaldía de Bogotá Web

site:<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=59817#54>

Robbins, S. P. (2013). Fundamentos de Administración. En S. P. Robbins, & D. A. Decenzo,

Fundamentos de Administración (pág. 496). México: PEARSON EDUCACIÓN.

Rodríguez, S. J. (2011). Fundamentos de Gestión Empresarial. En S. J. Rodríguez, Fundamentos

de Gestión Empresarial (pág. 124). Mexico: Mc Graw Hill.

United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2014). World

urbanization Prospects: The 2014 Revision. Obtenido de [esa.un.org](http://esa.un.org):

[esa.un.org/unpd/wup/Highlights/WUP2014-Highlights.pdf](http://esa.un.org/unpd/wup/Highlights/WUP2014-Highlights.pdf).G