



La fuerza de la creatividad que impulsa
EL EMPRENDIMIENTO



Publicación UIS Emprende
Edición No. 7

Hernán Porras Díaz
Rector UIS

Cristian Blanco Tirado
Vicerrector de Investigación y Extensión

Vanessa Quiroga Arciniegas
Directora de Transferencia de Conocimiento

Edición y corrección de estilo
Karen Estupiñán
Silvia Rojas Ardila
Vanessa Quiroga Arciniegas

Redacción
Karen Estupiñán
Silvia Rojas Ardila

Diseño y diagramación
Olfi Studio S.A.S.

Fotografía
Dirección de Comunicaciones UIS
René Monsalve

© Universidad Industrial de Santander
Carrera 27 – Calle 9, Ciudad Universitaria
Bucaramanga – Colombia

UIS Emprende
Vicerrectoría de Investigación y Extensión
Edificio Administración 2 – Piso 4
Carrera 27 – Calle 9, Ciudad Universitaria
Tel. (57) 607 6344000 ext. 2938
Bucaramanga - Colombia

 uisemprende.uis.edu.co

 emprender@uis.edu.co

 [UIS Emprende](#)

 [uisemprende](#)

 [@EmprenderUIS](#)

 [UIS Emprende](#)

 [UIS Emprende](#)



05 **Presentación**
Ing. Hernán Porras Díaz, Rector UIS



06 **Eureka marca un hito: diez ediciones transformando el emprendimiento en Santander**
Ing. Vanessa Quiroga, Directora de Transferencia de Conocimiento UIS



08 **Cifras UIS Emprende**
de fomento, formación y fortalecimiento



14 **Eureka - Décima edición**
La gran cumbre anual de emprendimiento



42 **El Sillón**
Un espacio creado para inspirar, formar y conectar a los emprendedores

50 **Cuenta tu Historia**
Conversatorio con empresarios regionales y nacionales

64 **Curso Emprende Ideación**
Ideas de negocio más fuertes, emprendimientos más sólidos

72 **Plataforma Emprendedora**
Iniciativa diseñada por UIS Emprende para fortalecer emprendimientos de estudiantes activos y egresados

82 **Fortalecimiento del Parque Tecnológico Guatiguará**
para potenciar el sector de la Tecnología de la Información en Colombia Proyecto CO-T1754

Contenido



 uisemprende.uis.edu.co

 [uisemprende](https://www.instagram.com/uisemprende)

 [UISEmprende](https://www.facebook.com/UISEmprende)

 [UIS Emprende](https://www.linkedin.com/company/UISEmprende)

 [UIS Emprende](https://www.youtube.com/UISEmprende)



Presentación



Desde la Universidad Industrial de Santander hemos asumido, de manera sostenida, el compromiso de impulsar procesos de emprendimiento que fortalezcan la relación con su entorno. Esta edición de la Revista UIS Emprende reúne una selección de experiencias y aprendizajes que dan cuenta de ese trabajo continuo y ofrecen a los lectores una mirada concreta sobre sus resultados.

La presente publicación se consolida como un espacio para documentar los procesos que se han desarrollado desde la Universidad en este ámbito. Los contenidos reunidos permiten comprender el alcance de las iniciativas, los enfoques de acompañamiento y los aprendizajes que surgen del trabajo con distintos actores del ecosistema.

Durante este año, la *Revista UIS Emprende* recoge una agenda que permitió convocar a empresarios de impacto nacional e internacional, cuyas trayectorias y aprendizajes aportan perspectiva y criterio a los procesos que hoy se desarrollan. Asimismo, se integran voces expertas en temas clave, ofreciendo orientación y herramientas que contribuyen a una toma de decisiones más sólida y consciente.

Los contenidos de esta entrega muestran una apertura hacia distintos públicos, al dar cuenta de espacios, encuentros y actividades desarrolladas en este marco; acciones que amplían el alcance de la Universidad y contribuyen a acercar saberes, experiencias y herramientas a quienes participan activamente de estas iniciativas.

Finalmente, invitamos a los lectores a acercarse a estos procesos a través de la Revista UIS Emprende, como una expresión del trabajo que adelantamos desde la Universidad para acompañar y fortalecer iniciativas basadas en el conocimiento y la reflexión. Al mismo tiempo, animamos a quienes nos leen a confiar en sus capacidades emprendedoras, a transformar ideas en acciones y a aportar, desde su quehacer, al crecimiento y desarrollo del país.

Hernán Porras Díaz
Rector UIS



diez ediciones transformando el emprendimiento en Santander

En 2025, Eureka celebró su décima edición inspirando, conectando y transformando a quienes sueñan con crear empresa. Esta Cumbre de Emprendimiento, la más importante de la región, ha dejado huella en miles de visionarios gracias al trabajo incansable de un equipo que convierte cada edición en una experiencia única. Vanessa Quiroga, directora de Transferencia de Conocimiento y líder de esta iniciativa, destaca los hitos y aprendizajes que han marcado generaciones de mentes creativas y transformadoras.

¿Cómo surgió Eureka y qué propósito motivó la creación de este espacio que hoy inspira y transforma el ecosistema emprendedor de la región?

Eureka nació como una apuesta para fortalecer la cultura emprendedora dentro de la comunidad universitaria y en el departamento de Santander. Desde el inicio, su propósito ha sido encender la pasión por crear y transformar ideas innovadoras en realidades con impacto.

Con esa convicción, se crearon espacios dedicados a resaltar historias auténticas de fundadores que, con determinación y esfuerzo,

lograron materializar sus proyectos. Estas experiencias se enriquecieron con conocimientos valiosos, gracias a la participación de especialistas que han compartido herramientas y aprendizajes enfocados en el crecimiento de los negocios.

En estas diez ediciones, ¿cuál ha sido el mayor desafío que han enfrentado para el desarrollo de la Cumbre?

En 2020, en medio de la pandemia, la Cumbre Eureka enfrentó un gran desafío: mantener vivo un espacio que inspira y conecta al ecosistema emprendedor. Ante las restricciones para realizar encuentros presenciales, dimos el paso hacia la virtualidad.

Lo que en ese momento fue una necesidad, pronto se transformó en una oportunidad para crecer.

Gracias al formato virtual, logramos ampliar nuestro alcance, conectando no solo con emprendedores de toda Colombia, incluidas regiones apartadas que antes no podían participar, sino también con invitados y espectadores de otros países.

Vanessa Quiroga Arciniegas

Directora de Transferencia de Conocimiento



Este cambio nos permitió contar con la participación de referentes internacionales que hoy desarrollan sus actividades en distintos lugares del mundo y que, por la complejidad de los desplazamientos, difícilmente habrían podido asistir a un evento presencial.

Hoy seguimos apostando por un formato que rompe barreras geográficas y democratiza el acceso al conocimiento, porque creemos firmemente que las ideas y el talento no deben tener fronteras.

Más de 100 panelistas entre líderes de impacto y referentes del ecosistema empresarial, cerca de 5.000 asistentes... mirar atrás y ver todo lo que han construido es admirable. ¿Cómo lo han hecho? ¿Cómo han logrado llegar hasta aquí?

Eureka es el resultado del esfuerzo de un equipo comprometido y unido por un mismo propósito: crear espacios que impulsen el emprendimiento. El impacto más allá de la magnitud del evento, es la huella que deja en cada participante: motivación, estrategias, visión y nuevas formas de abordar el presente y trabajar por el futuro.

Es un verdadero gana-gana: los emprendedores se llevan herramientas y sueños renovados, y nosotros la satisfacción de seguir fortaleciendo la creación de empresas en el país.

Hoy más que nunca, la Cumbre Eureka representa un aporte invaluable para quienes construyen negocios e impulsan la innovación: ¿por qué es clave garantizar su continuidad?

Porque ofrece un escenario donde los emprendedores se inspiran con experiencias auténticas, renuevan sus metas y mantienen viva la llama de sus sueños. Emprender no es solo una decisión: es un camino de constancia, aprendizaje y valentía que pocos se atreven a recorrer. La Cumbre Eureka reconoce ese esfuerzo y reafirma el sentido de pertenencia a una comunidad que impulsa el desarrollo y la innovación.

Durante 2024, en Colombia se registraron más de 290.000 nuevas empresas, según cifras de Confecámaras, un reflejo del dinamismo y la fuerza del emprendimiento nacional. Mantener viva la Cumbre Eureka significa seguir ofreciendo un punto de encuentro donde estos líderes se

conectan, se motivan y se preparan para afrontar los retos del futuro empresarial de Colombia.

¿Cómo se ha convertido Eureka en la plataforma que conecta talento, líderes y oportunidades para la innovación tecnológica en la región?

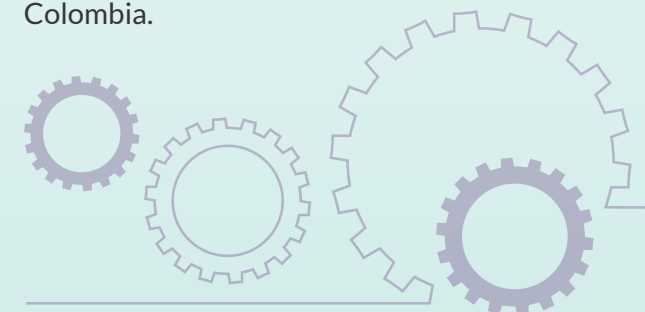
Convertir a Eureka en una verdadera plataforma de innovación ha sido el resultado de un trabajo intencionado, constante y profundamente apasionado. En un mundo que evoluciona a gran velocidad, hemos asumido el reto de ser un espacio donde la creatividad y la tecnología se encuentren para impulsar nuevas ideas y formas de emprender.

Según el Colombia Tech Report 2024, el número de startups activas en el país creció un 24 % frente a 2023, una señal del enorme potencial que tiene Colombia para liderar la innovación en la región. En este contexto, Eureka se consolida como un puente entre la inspiración, la experiencia y la tecnología, un escenario que enciende la chispa del cambio y motiva a los emprendedores a pensar y construir el futuro con visión global.

¿Qué sigue para Eureka? ¿Cuál es su proyección y meta en esta nueva etapa?

Tenemos clara nuestra misión: seguir articulando esfuerzos para ofrecer herramientas y experiencias que fortalezcan el crecimiento de los emprendedores. Los resultados hablan por sí mismos: en 2025 alcanzamos más de 2.000 inscritos, además de recibir numerosas validaciones y mensajes de gratitud que nos inspiran a seguir avanzando.

Tras diez ediciones, reafirmamos nuestro propósito de promover espacios que inspiren, transformen y mantengan viva la pasión por emprender. Continuaremos evolucionando para mantenernos a la vanguardia, fortaleciendo el ecosistema emprendedor y consolidándonos como un referente de innovación y desarrollo en Colombia.



CIFRAS

UIS EMPRENDE 2025

16 años de fomento, formación y fortalecimiento

93 Eventos

Personas impactadas con El Sillón

3.133

1.960

Personas impactadas con Cuenta Tu Historia

Personas impactadas con Eureka

6.279

521

Personas impactadas con el taller: Emprende con competencias blandas

Conferencistas, panelistas e invitados especiales (El Sillón, Cuenta Tu Historia y Eureka)

225

En

2025

nos conectamos:





A palancamos el ecosistema empresarial de la región, fomentando el espíritu emprendedor y la generación de ideas innovadoras y sostenibles entre los integrantes de la comunidad universitaria y la sociedad en general.

EJES



Fomento

Eureka

El Sillón

**cuenta
TU HISTORIA**



Formación

**Curso
emprende**
Ideación

Talleres



Fortalecimiento



**Plataforma
Emprendedora**



Pi-e

Nuestro propósito



Inspirar



Transformar



Emerger



Retribuir

Transversales del programa

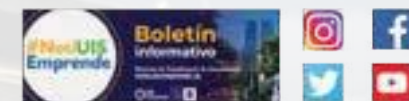
Red de emprendimiento

UIS Emprende trabaja en alianza con instituciones y organizaciones del ecosistema empresarial.



Información al día

Comunicamos las oportunidades de apoyo y crecimiento, así como las iniciativas de nuestros emprendedores.



Seguimiento

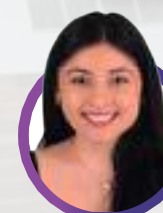
Acompañamos y ofertamos el proceso de los emprendedores ganadores del Fondo Emprender.



Nuestro equipo



**Ingrith Johana
Dulcey Jerez**
Coordinadora técnica
programa UIS Emprende



**Laura Liliana
López Gómez**
Profesional programa
UIS Emprende



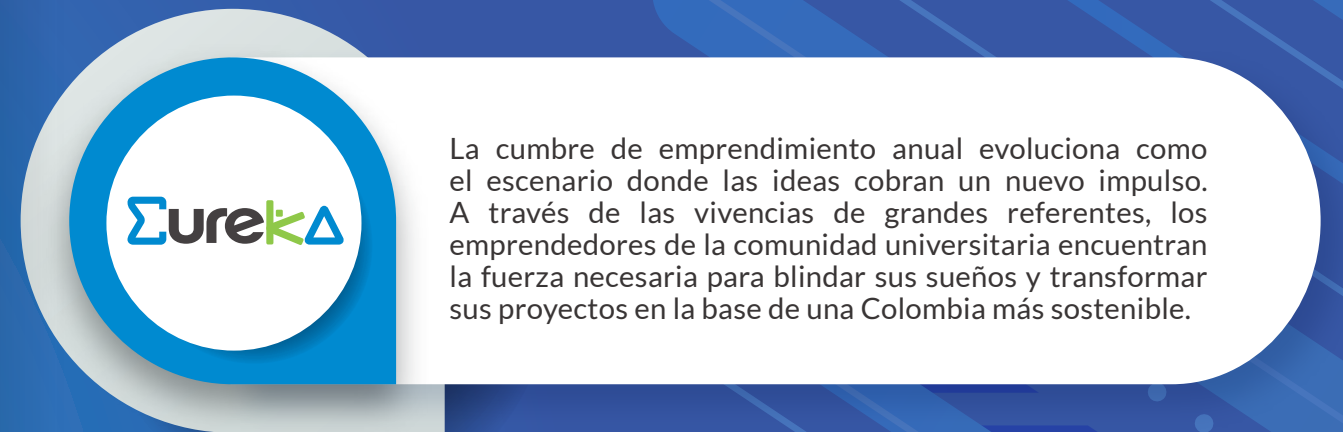
**Silvia Marcela
Rojas Ardila**
Profesional
comunicaciones



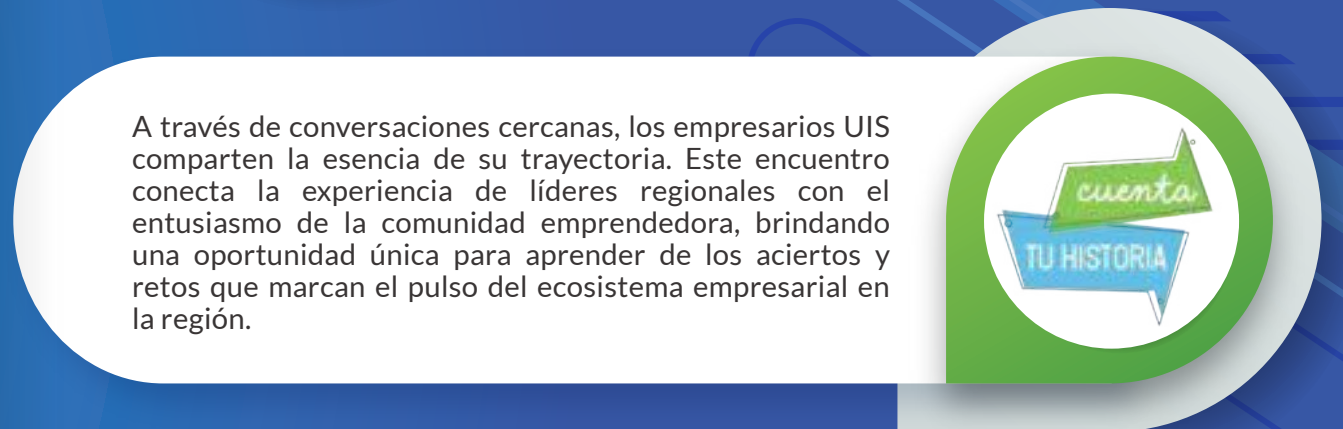
**Luz Helena
Villamizar**
Consultora programa
UIS Emprende



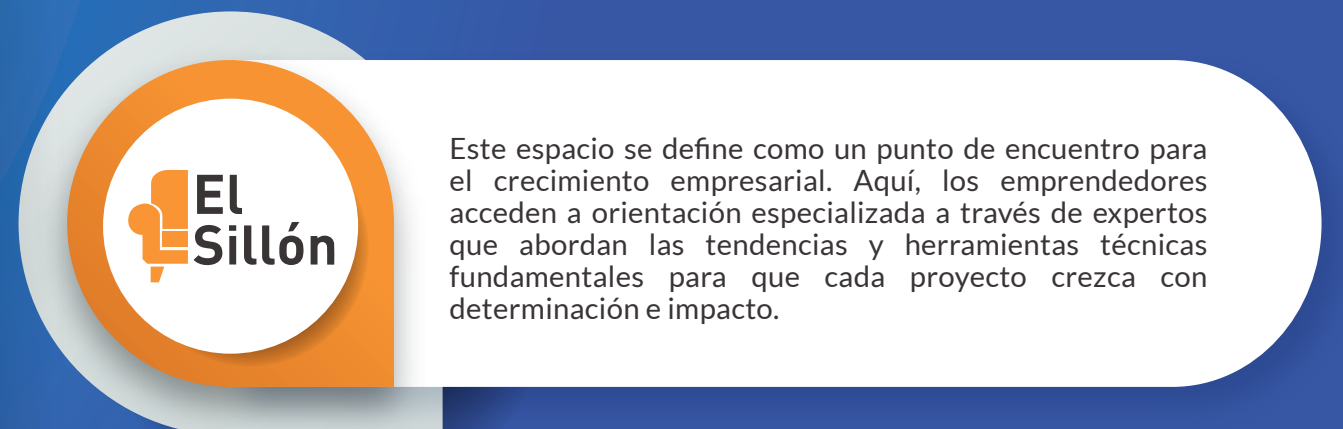
**Amparo Vargas
Méndez**
Consultora programa
UIS Emprende



La cumbre de emprendimiento anual evoluciona como el escenario donde las ideas cobran un nuevo impulso. A través de las vivencias de grandes referentes, los emprendedores de la comunidad universitaria encuentran la fuerza necesaria para blindar sus sueños y transformar sus proyectos en la base de una Colombia más sostenible.



A través de conversaciones cercanas, los empresarios UIS comparten la esencia de su trayectoria. Este encuentro conecta la experiencia de líderes regionales con el entusiasmo de la comunidad emprendedora, brindando una oportunidad única para aprender de los aciertos y retos que marcan el pulso del ecosistema empresarial en la región.



Este espacio se define como un punto de encuentro para el crecimiento empresarial. Aquí, los emprendedores acceden a orientación especializada a través de expertos que abordan las tendencias y herramientas técnicas fundamentales para que cada proyecto crezca con determinación e impacto.

Eureka



10^{ma} edición

Eureka celebra su décima edición como un ecosistema que inspira, transforma y conecta a quienes creen en el poder de las ideas; un encuentro liderado por la Universidad Industrial de Santander que representa el impulso para materializar la visión emprendedora. En este aniversario, reunimos a líderes de empresas de base tecnológica y sostenibilidad, junto a expertos en herramientas digitales y motivación que empoderan el crecimiento de los negocios, destacando historias y logros que hoy se posicionan como referentes con alcance y proyección internacional.



Eureka



Donde
EMPRENDER
 se vive en *comunidad*

10^{ma} Edición

de la Cumbre de Emprendimiento

Eureka

**Líderes que inspiran,
emprendedores que trascienden**



¡Eureka celebra su décima edición!

Diez ediciones de inspiración, conocimiento y conexión. A lo largo de esta trayectoria, Eureka ha motivado a miles de emprendedores —locales, nacionales e internacionales— a creer en sus ideas y hacerlas realidad. Lo ha logrado a través de espacios que dan voz a historias ejemplares, con invitados especiales y empresarios destacados, y mediante conferencias estratégicas que impulsan la innovación y el emprendimiento.

Del primer encuentro a un movimiento regional de emprendimiento

En 2016 se desarrolló la primera edición de Eureka, que nació de la idea de crear un seminario para fortalecer el emprendimiento en la región. Esa apertura contó con la participación de invitados reconocidos por su enfoque innovador y disruptivo, y sentó las bases para consolidar esta cumbre que suma 10 versiones consecutivas.

Cada año se desarrolla con temáticas actuales sobre el emprendimiento e innovación, con agendas centradas en aportar conocimientos y recursos esenciales para respaldar a quienes buscan incursionar con éxito en el camino empresarial.



La mejor forma de predecir el futuro es **CREÁNDOLO**



Un camino de crecimiento, incluso en tiempos de crisis

Ante los desafíos que trajo la pandemia en 2020, el equipo de UIS Emprende redobló esfuerzos y apostó por una versión virtual de la Cumbre. Esta valiente decisión no solo aseguró su continuidad en un momento crítico, sino que también permitió ampliar significativamente su alcance y abrió las puertas a figuras destacadas con impacto internacional.

Aunque las primeras cuatro ediciones se realizaron de forma presencial, esta transición ha sido posible gracias a la **extraordinaria calidad de los invitados** que reúne, facilitada por el formato virtual, que además permite conectar con un mayor número de personas y **generar un impacto más amplio**.

Eureka: vitrina de inspiración

Eureka es mucho más que un evento; es una fuente de energía, motivación y posibilidades, donde los emprendedores encuentran el impulso que necesitan para transformar sus sueños en realidad.

Durante este tiempo, personalidades como empresarios, líderes y conferencistas de alto nivel han tenido una participación destacada en Eureka reconociendo su capacidad para impulsar a los emprendedores y empresarios emergentes que participan en cada edición.

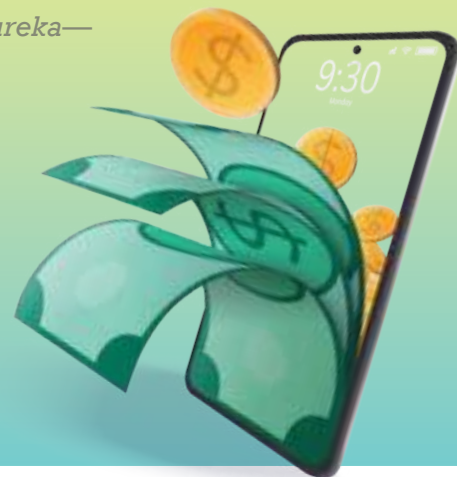


A continuación, descubre la trayectoria de los referentes que nos acompañaron en esta cita anual. Conoce las experiencias de quienes, en este 2025, compartieron su visión para impulsar y conectar con el espíritu innovador de nuestra región.



onepay

Cuando un problema cotidiano inspira una gran solución



Al fundador de Onepay, Andrés Silva, lo inspiró un reto muy cercano: su mamá encontraba complejo gestionar pagos en línea. Con el tiempo descubrió que, como ella, miles de personas vivían la misma experiencia al cubrir sus facturas del hogar; y allí encontró la oportunidad de crear una propuesta real, útil y escalable, demostrando que las grandes transformaciones también nacen de los gestos más simples del día a día.

Formado como ingeniero de sistemas en la Universidad de Caldas y con experiencia en Y Combinator Startup School, una de las aceleradoras más reconocidas del mundo, ha logrado materializar su idea gracias al enfoque y la visión de unificar procesos que hoy están dispersos en múltiples plataformas.

Su iniciativa representa un apoyo concreto para quienes experimentan esta situación. El empresario asegura que, al revisar diferentes estadísticas, encontraron que cerca del 80% del incumplimiento de pagos en Colombia se origina por olvido, es un compromiso que no se contempla dentro de la rutina diaria.

“Mi mamá me llamaba cada mes para que la ayudara a pagar las facturas de los servicios públicos. Me decía: ‘hijo, ¿cómo hago?’, y aunque yo le dejaba el paso a paso escrito en una libreta, nunca lograba hacerlo sola. Ya había experimentado con algunos desarrollos sencillos en WhatsApp y decidí enviarle un flujo guiado para que solo tuviera que oprimir unos botones y completar el proceso. Ahí entendí que esto podía ser mucho más grande, y decidí convertirlo en una solución real”, explica.

“Empezamos a analizar qué necesitaban realmente, cómo facilitarles la vida y cómo hacer más simple la gestión para las compañías”, agrega.



— 3 lecciones de Andrés Silva para emprender con impacto —

Atrévete a encontrar oportunidades donde hay un “dolor”.



Enfócate en crear un producto que resuelva una necesidad específica; este es el punto de partida para ampliar tu portafolio.



Si estás construyendo una empresa de base tecnológica, sé paciente y persistente.



Simplificar, generar alianzas y conquistar la confianza del usuario

Onepay se convirtió en el primer habilitador de pagos por WhatsApp en toda Latinoamérica, logrando que compañías como Telefónica, (Movistar), les facilite a sus clientes pagar en menos de 15 segundos sin salir de esta aplicación.

Para lograrlo, Andrés, junto con su equipo empezó a revisar cómo podían simplificar este proceso de la forma más eficiente posible. Una de las primeras acciones fue embeber el recibo directamente en el flujo de pago, de modo que pudiera verse y pagarse de inmediato por WhatsApp. También consolidaron alianzas con bancos y empresas clave para garantizar el servicio, generando confianza y una experiencia de pago más simple y eficiente.

De esta forma, OnePay reemplaza la página de pagos tradicional de las compañías por una propia, ofreciendo una experiencia más integrada y eficiente. **“En la primera transacción, el usuario recibe su comprobante directamente desde el WhatsApp verificado de la empresa y para el siguiente mes, el proceso es aún más sencillo, porque ya reconoce el canal y sabe que es seguro. Así, la gestión se traslada a WhatsApp, un entorno cotidiano con el que el usuario ya se siente familiarizado”,** explica.

Estrategia de Onepay que ha impulsado su producto: mostrarlo de manera cercana, auténtica y emocional

La compañía desarrolla campañas de sensibilización que conectan desde la empatía y generan confianza. Cada nuevo cliente recibe un video de bienvenida que le permite visualizar la experiencia real, logrando que cuando llegue el momento de usarlo, ya exista una conexión previa, natural y segura.



“Muchas ideas de emprendimiento e innovación surgen tras la experiencia profesional o intentos previos; cada paso permite que la siguiente iniciativa sea más exitosa. En OnePay comenzamos haciendo recaudo, con la visión de construir algo significativo. Hoy somos una infraestructura financiera sólida”.

Andrés Silva
Fundador y CEO de OnePay

Con **Julieta, Salva Health**
contribuye al diagnóstico
oportuno del cáncer de mama



Valentina Agudelo Vargas
CEO, fundadora y
líder de Salva Health

Transformar el sistema de atención para la detección temprana del cáncer de mama fue la visión que dio origen a Julieta: un dispositivo portátil, libre de radiación y con inteligencia artificial que identifica posibles riesgos asociados a esta enfermedad. Esta innovación nació en Salva Health y, tras siete años de diseño y pruebas, logró implementarse con éxito. Su impacto llevó a que su creadora fuera reconocida con el Premio Girona Internacional 2025, distinción que exalta a jóvenes cuyas iniciativas generan cambios significativos con alcance global.

Salva Health

La líder detrás de esta tecnología es Valentina Agudelo, administradora de empresas del CESA y magíster de la escuela de negocios INSEAD. Esta solución tiene un propósito claro: llegar a comunidades vulnerables con limitado acceso a servicios de salud, donde su impacto puede ser altamente beneficioso.

“Esta historia empezó a mis 21 años. Estaba en cuarto semestre de la universidad y nos preparábamos para participar en una feria de emprendimiento. Me alié con dos amigas, y la mamá de una de ellas tenía cáncer de tiroides, su caso fue atípico: tuvo el privilegio de una detección temprana, un diagnóstico oportuno y un tratamiento adecuado. Por eso empezamos a investigar qué podíamos hacer para que la experiencia de la mamá de Isabela no siguiera siendo la excepción y pudiera convertirse en la regla”, explica.



Desde ese momento fue su “propósito de vida” como lo menciona Valentina. El equipo comprendió que el problema no era solo médico, sino operativo: la detección tardía reducía la supervivencia a esta enfermedad de manera significativa. Esa comprensión se convirtió en el motor para diseñar Julieta, un dispositivo basado en inteligencia artificial y accesible para todas. Así identificaron una oportunidad de innovación: entendieron que, como administradoras, podían optimizar el sistema de atención. Con esa visión, soñaron un dispositivo capaz de identificar a las mujeres en riesgo y priorizarlas, garantizando un diagnóstico y tratamiento oportuno.

El propósito que convirtió un sueño en realidad

“Este proyecto surge de un equipo sin experiencia en desarrollo tecnológico. Mis amigas desistieron a los meses, pero yo tenía la convicción de que esta era mi verdadera vocación”, asegura.

Valentina comenzó desde el desconocimiento total, y lo primero que hizo fue buscar alianzas con expertos capaces de desarrollar el dispositivo que imaginaba. Nunca renunció. Tocaron muchas

puertas sembrando la idea de que la iniciativa podía convertirse en realidad. Gracias a aliados como un laboratorio de desarrollos oncológicos y el Grupo Sura, y más adelante con un equipo interno de ingenieros biomédicos, mecánicos y matemáticos, lograron darle a Julieta el nivel tecnológico que necesitaba.

“La inexperiencia fue un obstáculo en muchos escenarios, pero también una ventaja, porque desde el desconocimiento pudimos crear soluciones disruptivas. Así que el mensaje principal es: identifica cuándo se presenta una barrera que se puede romper y cuándo un bloqueo que se debe pivotar”, destaca la empresaria.

Durante los siete años de construcción de Julieta, Valentina Agudelo enfrentó retos de credibilidad por liderar un proyecto de esta magnitud siendo tan joven; pero esa mirada diferente le permitió innovar. Para ella, la clave está en saber cuándo perseverar ante una barrera y cuándo es necesario replantearse para avanzar.

**Aprendizajes valiosos de
Valentina Agudelo para emprender**

Si quieres construir alianzas reales, la transparencia es innegociable. Cada parte debe tener claro qué aporta, qué recibe y por qué lo hace. Y sobre todo, nunca perder de vista el propósito que las une.

Sembrar la semilla de esperanza y de incentivo auténtico en nuestros aliados es fundamental para alinear objetivos y desarrollar la mejor solución.

Debes crear una promesa de valor. Cuando una empresa trabaja por generar un impacto real, la monetización llega por sí sola.





Tecnología que **apuesta** por el cuidado de la vida

Una situación inesperada llevó a Alexander Nieves a fundar Cinnov, una empresa dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas que fortalecen la seguridad vial y ciudadana. Desde entonces, este bogotano, ingeniero mecatrónico y piloto comercial de aeronaves no tripuladas, ha hecho de la innovación su ruta para transformar ideas en impacto real.

Todo comenzó tras un accidente de tránsito en el que casi pierde su vida cuando fue embestido por un bus mientras se desplazaba en bicicleta. Aquella experiencia lo inspiró a crear Bigo, un dispositivo diseñado para aumentar la visibilidad de quienes se movilizan en medios de transporte alternativos.

Ese episodio redefinió su rumbo. Un año después creó Cinnov, la compañía desde la cual impulsa Bigo y todos sus productos, ampliando su alcance en el mercado. “Esto ocurrió en noviembre de 2018 y, para febrero de 2020, ya estaba fundando la empresa después de renunciar a mi trabajo como servidor público. No imaginaba que, apenas un mes después, comenzaría el confinamiento por la pandemia. Ese fue el primer gran desafío, pues me encontraba sin ingresos y apenas iniciaba mi camino como emprendedor”, explica.

Para Alexander su motivación como emprendedor nace de una convicción profunda: **la innovación puede y debe salvar vidas.**

Bigo Safe es una innovación tecnológica creada para mejorar la seguridad y visibilidad de quienes se movilizan en medios de transporte alternativos como bicicletas o patinetas. El dispositivo cuenta con un panel luminoso que indica las maniobras del usuario y un sensor que se activa con el movimiento de la cabeza, permitiendo conducir con mayor confianza y protección en la vía.

En 2021, Bigo obtuvo su patente, un paso que marcó un hito en el camino de su creador. Con la experiencia que había adquirido en procesos de registro, logró llevar adelante el trámite con éxito. Estaba convencido del valor de su innovación y sabía que protegerla era esencial para asegurar su futuro.

Otro de los principales desarrollos de Alexander Nieves es Goobi, una aplicación que permite reportar en tiempo real diferentes situaciones de inseguridad.



Financiación externa: su gran aliada

Superar la pandemia fue un gran reto en los primeros años de su empresa. Con determinación, se propuso buscar financiación externa y encontró respaldo en diversos programas que reconocieron el potencial de su producto y apoyaron su sostenibilidad.

“Hemos participado en numerosas convocatorias enfocadas en impacto social, tecnología e innovación. El primer reconocimiento importante llegó con el premio del canal History Channel, que nos otorgó 10 mil dólares. Luego vino Social Skin, con el galardón a Ciudades y Comunidades Sostenibles para América Latina, que aportó recursos tipo capital semilla para fortalecer nuestra operación. Y en 2020 fuimos ganadores de Titanes Caracol en Tecnología e Innovación. Todos estos premios y reconocimientos nos dieron ese oxígeno indispensable para continuar con el proyecto”, cuenta.

El CEO advierte que la siniestralidad vial se ha consolidado como uno de los desafíos de salud pública más críticos a nivel global. Con cifras alarmantes, señala que cerca de un millón de personas fallecen anualmente en el mundo por esta causa, una realidad que en Colombia cobró la vida de más de 8.500 ciudadanos durante el último año.

Ante este panorama, su enfoque se centra en la transformación de las crisis en soluciones: “Mientras muchos ven problemas, nosotros vemos oportunidades: cada desafío social o ambiental es la posibilidad de crear una solución innovadora que genere un impacto positivo real en la sociedad”, destaca.



Alexander Nieves
CEO de Cinnov

Escucha a tus clientes y mentores: sus comentarios fueron fundamentales para desarrollar nuestro primer producto patentado.

Debes tener pasión por lo que haces y perseverar: estas cualidades nos han permitido avanzar como emprendedores y aprender de cada experiencia.

Recuerda que emprender es un proceso: requiere años de esfuerzo, compromiso y constancia; los resultados llegan con el tiempo.



alfred

innovación para resolver lo que nadie se atrevió

Durante sus primeros semestres de universidad, Santiago Cala identificó una necesidad común entre los propietarios de vehículos: notó que varios de sus amigos y conocidos no tenían tiempo para llevar sus carros al taller o no sabían en quién confiar. Entonces, comenzó a ofrecer su ayuda y se ocupó de hacerlo por ellos, sin imaginar que esa iniciativa marcaría el inicio de un proyecto mucho más grande.



Verdades sobre emprender

según Santiago Cala

- El «voz a voz» es el mejor marketing al inicio de la empresa, es la forma en que van llegando la mayoría de clientes. De ahí la importancia de ofrecer un servicio impecable.

- Para arrancar hay que lanzarse, ejecutar y a hablar con las personas, así poco a poco vas encontrando formas de monetizar.

Esta experiencia se convirtió en la semilla de lo que hoy es Alfred, una solución tecnológica que transforma la manera en que empresas y personas cuidan sus medios de transporte en América Latina.

Una oportunidad que surgió de una necesidad real

Santiago también es ingeniero industrial; culminó ambas carreras en la Universidad de los Andes, donde afianzó su interés por dejar una huella significativa en el mundo. Durante su etapa universitaria empezó a crear sus primeras conexiones en Bogotá y descubrió que, además de apoyar a su círculo cercano, podía generar ingresos cobrando una comisión a los talleres por cada servicio que gestionaba.

“Rápidamente entendí que había un problema: la mayoría de gente no sabe sobre mecánica ni sobre el cuidado de los carros, no saben qué hacer. De ahí nació mi propósito de encontrar una forma de hacer que estos procesos sean transparentes y mucho más fáciles para las personas”, afirma.

Soluciones automotrices

a un clic



La demanda crecía y se hacía evidente la necesidad de automatizar por completo la operación del negocio. Así nació la idea que dio origen a Alfred: una aplicación diseñada para conectar a los dueños de vehículos con puntos automotrices de manera rápida, sencilla y segura, mientras brinda a los talleres una plataforma para destacar y promocionar sus servicios de forma más eficiente.

A medida que avanzaba en su carrera, Santiago fue aplicando los conocimientos adquiridos para construir el sistema que materializaría ese propósito. Alfred es el resultado de la combinación entre su pasión por los carros, presente desde su infancia, la oportunidad de negocio y la preparación necesaria para convertirla en una solución tecnológica real.

“Fui muy afortunado, porque lo que aprendía en Alfred me ayudaba a avanzar en la universidad, y lo que aprendía allí podía aplicarlo al negocio. Estudiar y trabajar al tiempo fue duro, pero la satisfacción al lograrlo es doble”, asegura.

Su mejor estrategia: rodearse de un gran equipo

Al incursionar en el mundo del desarrollo tecnológico, Santiago comprendió los altos costos que implicaba implementar su idea. Apoyado en su conocimiento y en la asesoría de amigos expertos en el tema, diseñó el modelo conceptual de la plataforma Alfred, que sigue siendo la base sobre la que hoy opera.

“Para llevar el proyecto al siguiente nivel necesitábamos contar con los mejores. En ese momento no podía financiar un equipo completo de tecnología, así que le propuse a un profesor de la universidad que se uniera a nosotros. Y en la parte financiera contábamos con mi socio, administrador de empresas”, explica.

Alfred lleva más de seis años en el mercado y se ha fortalecido con un equipo sólido de colaboradores y aliados estratégicos, incluidos sus fundadores e inversionistas. Este crecimiento le ha permitido consolidarse como un socio clave para grandes compañías en la gestión eficiente de su operación. Hoy, la startup afianza su presencia en Colombia y avanza con fuerza en su expansión por México.

«Lo que realmente me mueve es sentir que le estamos facilitando la vida a la gente, que de alguna manera contribuimos a mejorar el mundo. Esta es la llama que nos enciende por dentro y nos mantiene en pie, incluso en los momentos más duros», expresa.

“Cuando les pregunto: ‘¿Por qué usan Alfred?’, me dicen: ‘porque tengo la garantía de que si algo falla recibo acompañamiento para encontrar una solución’. Ahí entendemos que el respaldo es nuestro valor agregado”, Santiago Cala.

equilibria[^]

una herramienta que transforma el agro del país

Juan Pablo Duque fundó Equilibria Agro con un propósito claro: impulsar la productividad del campo colombiano y abrirle la puerta a mercados internacionales. Entendió que ese salto solo sería posible si los agricultores recuperaban el lugar que merecen: el de protagonistas dentro de la cadena agrícola.

Identificó que muchos productores cultivaban sin herramientas, sin guía y sin estructura para avanzar hacia estándares modernos. Su apuesta fue cerrar esa brecha y acompañarlos para que sus cultivos evolucionaran hacia modelos tecnificados, sostenibles y competitivos.

Gracias a este enfoque, Equilibria Agro fue reconocida como la mejor AgTech del mundo en el SelectUSA Investment Summit. Una visión que Juan Pablo Duque resume así: “La Colombia ganadora se logra jugando con el 10 de la agricultura trazable y sostenible. Cuando producimos con conciencia, capturamos valor y lo devolvemos a la ruralidad”.

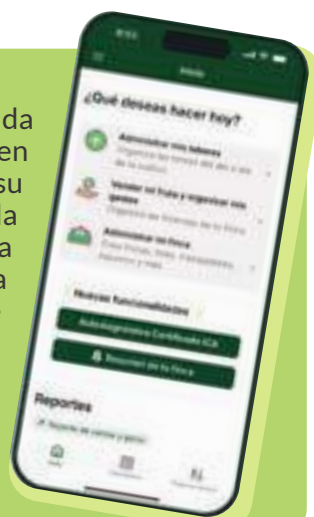
Un modelo aplicado listo para validar

Con más de 25 años de trayectoria, lideró la creación de una herramienta que monitorea labores, costos y productividad. El sistema aplica el modelo EQA, (Agricultura de Calidad Extraordinaria), desarrollado por la compañía, que garantiza un seguimiento preciso y evidencia la trazabilidad, requisito clave para la exportación.

Tras implementarlo en su propio cultivo de limón Tahití, inició su expansión a pequeños y medianos productores. La primera versión integraba todo el flujo de trabajo en un modelo de gestión práctico y eficiente.

Actualmente, Equilibria compra fruta a pequeños y medianos productores, vinculándola a su red de abastecimiento y comercializándola a nivel nacional e internacional, reforzando su apoyo al campo.

Equilibria Agro ayuda a los productores en la tecnificación de su cultivo, les facilita la asistencia agronómica remota y los conecta con su sistema de exportación directa, todo pensado para facilitarles su labor y potenciar sus oportunidades.



La paz se cultiva con oportunidades en el campo



El empresario asumió la misión de llevar el sistema a otros agricultores, respaldado por los resultados de su vivero de limón Tahití, uno de los más grandes del país. La llegada de Walmart en busca de fruta trazable marcó el momento ideal para escalarlo. “Con el apoyo de Comfama iniciamos un piloto con 17 agricultores. Entendimos que lo esencial era hablar un lenguaje común y construir confianza”, afirma.

Parte del grupo visitó Equilibria para conocer el sistema de primera mano. “Queríamos mostrarles que gestionar una finca es mucho más fácil con tecnología”, explica.

Una plataforma adaptada a las necesidades del campo

La primera versión del sistema lanzada por la compañía nació como una aplicación móvil; luego evolucionó a una web app y, más adelante, a una versión offline que, aunque se descarga con conexión, puede utilizarse sin internet. “En la ruralidad solo el 28 % tiene acceso a internet”, señala.

El fortalecimiento de la herramienta fue posible gracias a una donación de 50.000 dólares de una organización holandesa, que reconoció el potencial de la plataforma.

Además, la app pone al alcance de los productores asistencia agronómica remota, un servicio especialmente valioso en un país donde “solo el 17 % de las fincas cuenta con este acompañamiento”, como señala el empresario agrícola.

Estos avances, no solo convierte sus cosechas en productos cultivados bajo estándares de calidad, también los acercan al modelo de exportación: Equilibria, que además adquiere fruta directamente de los productores para su cadena de suministro, prioriza para exportación la cosecha de quienes utilizan la aplicación.



“El networking abre puertas, pero sin tus caballos de fuerza internos —la pasión y la energía para ejecutar— es difícil avanzar”,

Juan Pablo Duque
Fundador y CEO de
Equilibria Agro



- ### Checklist
- #### Cómo Equilibria Agro logra impacto
- ✓ **Pilotos estratégicos:** validación con grupos de productores
 - ✓ **Implementación práctica:** aprendizaje en campo
 - ✓ **Confianza consolidada:** resultados tangibles
 - ✓ **Acompañamiento integral:** soporte más allá de la aplicación





@ Astrolab Bio

cuando la ciencia se atreve a salir del laboratorio

Laura Sierra Zapata, ingeniera de procesos con énfasis en biotecnología, descubrió en el emprendimiento científico la ruta para impactar la vida de las personas. Junto a otras mujeres científicas, fundó Astrolab Bio, una compañía consolidada en el mercado nacional y reconocida por especialistas en salud, alimentos, suplementos y la academia.

Su dedicación, preparación y profundo conocimiento científico la llevaron en 2020 a ser una de las 14 investigadoras reconocidas con el Premio L'Oréal-UNESCO para Mujeres en la Ciencia, un galardón otorgado entre más de 200 postulantes.

Recibió esta distinción por una investigación enfocada en mejorar la salud de madres embarazadas y lactantes, desarrollando probióticos que potencien funciones clave del organismo durante esta etapa tan importante. Esa misma visión y rigor que marcaron su proyecto hoy impulsan su liderazgo al frente de Astrolab Bio.

«Siempre soñé con crear un producto o servicio que no solo me apasionara, sino que también respondiera a una necesidad real de la sociedad. Ese momento llegó cuando descubrí el impacto de la microbiota en la salud humana: fue entonces cuando nació Astrolab», destaca.



Laura Sierra Zapata
CEO de Astrolab Bio

Para Laura Sierra, no se trata de esperar el momento perfecto, sino de entender los riesgos con claridad y preparar la tecnología hasta que pueda sostenerse por sí misma fuera del laboratorio.



Aunque para el usuario el proceso parece sencillo, detrás hay un desarrollo tecnológico avanzado impulsado por un equipo de expertos en microbiología, química, biotecnología y análisis de datos aplicados al estudio de la microbiota. El proyecto pasó por múltiples etapas de revisión y perfeccionamiento antes de su lanzamiento, ofreciendo garantías de solidez científica y calidad comprobada.

Todo inició con una tesis universitaria

Tras culminar su doctorado, Laura Sierra se vinculó como profesora a la Universidad EAFIT, aportando el rigor científico necesario a la tesis que posteriormente daría origen al componente científico de Biomates. Su experiencia investigativa permitió que una propuesta académica alcanzara la solidez técnica para trascender el laboratorio y convertirse en un servicio aplicable en la vida real.

«Al investigar la microbiota humana —todos los microorganismos importantes que viven con nosotros— comprendí que son determinantes para nuestra salud, incluso más que la genética. Cuando descubrí esto, supe que era el momento de lanzar un servicio que la sociedad colombiana realmente necesitara».



“Para emprender en ciencia hay que tenerle gusto al riesgo, pero a un riesgo calculado: entender que hay desafíos, anticiparlos y aún así decidir avanzar”

Las alianzas clave que hicieron posible este sueño

En 2022 lograron proteger la tecnología mediante un secreto empresarial y registraron la marca Biomates. Este fue un hito clave: pasaron de trabajar únicamente en el laboratorio a llevar su desarrollo al máximo nivel de preparación, con el fin de estar en condiciones de ofrecer el servicio al público. Y posteriormente consolidaron Astrolab Bio como empresa.

Durante su trayectoria como emprendedora científica ha comprendido que avanzar requiere determinación, incluso cuando el escenario no es perfecto. “Uno debe asegurarse de que su solución no genere riesgos, pero que sí aporte valor; hay que entender que la primera versión nunca será perfecta”.

Aunque siempre soñó con emprender con una solución innovadora y basada en ciencia, decidió esperar hasta culminar su formación doctoral y dedicar varios años a la investigación. Ese proceso de preparación y trabajo constante fue lo que finalmente le permitió desarrollar una alternativa con impacto real, respaldada por conocimiento sólido y resultados verificables.

Tecnología que devuelve MOVIMIENTO y autonomía



BIO
ROBOTICS
GROUP

Durante más de 20 años, Juan Camilo Moreno ha dedicado su carrera al desarrollo de soluciones tecnológicas para ayudar a las personas con limitaciones de movimiento a ganar independencia y mejorar su calidad de vida. Es doctor en ingeniería científica y ha promovido avances que integran tecnología con procesos de rehabilitación, ofreciendo resultados más efectivos.

Actualmente dirige el BioRobotics Group, donde orienta la investigación hacia dispositivos y sistemas aplicados a rehabilitación avanzada. Las soluciones desarrolladas en este entorno son incorporadas al portafolio de Technaid, Leading Motion, empresa de base tecnológica encargada de su distribución, de la cual es socio cofundador.

“Identificamos una necesidad concreta de soluciones para la rehabilitación de pacientes que han visto afectada su movilidad a causa de lesiones neurológicas y medulares. Desde ese momento, empezamos a fortalecer el desarrollo tecnológico y establecimos colaboraciones con centros clínicos”, destacó.

A partir de esa comprensión, los desarrollos que surgieron incorporan sensores, asistencia inteligente y niveles de personalización que se adaptan a cada usuario. No buscan imponer un movimiento artificial; por el contrario, sus diseños neuroprotésicos y exoesqueletos acompañan el gesto voluntario y respetan la biomecánica, el esfuerzo y el ritmo natural de cada persona.

Juan Camilo Moreno
Director del BioRobotics Group

El deterioro de la función motora es una consecuencia común de lesiones medulares, accidentes cerebrovasculares y enfermedades neurológicas. Frente a este desafío, esta compañía de base científica se convierte en un aliado clave, acercando soluciones que recuperan movimiento, independencia y calidad de vida.

Gracias al trabajo de Camilo Moreno en tecnologías que se conectan con el cuerpo humano, como neuroprótesis y exoesqueletos, hoy existen más alternativas para rehabilitar el movimiento.



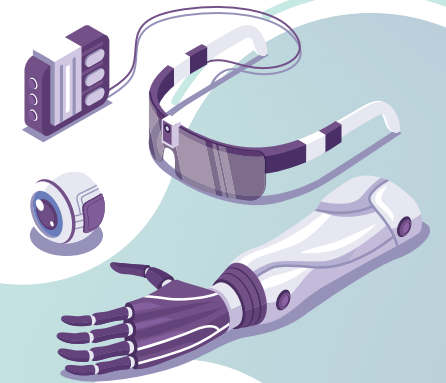
La tecnología es el puente para mejorar la vida de las personas

Concibe la tecnología en salud como un puente hacia el bienestar real, donde cada innovación tiene impacto directo en quienes la necesitan. En sus palabras, “la tecnología, por lo menos aplicada en la salud, no debería ser el fin en sí misma, sino que debería ser el vehículo para para lograr un impacto concreto en el bienestar de las personas”.

Comprender la realidad de los usuarios es clave para generar un impacto verdadero

A lo largo de su experiencia, ha aprendido que emprender en salud exige más que desarrollar tecnología: implica validar el impacto real de lo que se crea. Aconseja a quienes inician en este camino entender que los usuarios viven realidades muy distintas, con dinámicas familiares, psicológicas, sociales y económicas que influyen en la adopción de cualquier solución. Por eso, insiste en que escuchar, observar y comprender ese contexto es clave para que una innovación llegue a transformar vidas y no se quede solo en una idea tecnológica.

Aunque no sea posible abarcar todos estos factores desde el inicio, asegura que es fundamental tenerlos en cuenta progresivamente durante el diseño y evaluación del funcionamiento de la solución, con el objetivo de acercarse de manera más precisa a las necesidades de quienes la usarán, y generar un impacto significativo y sostenible.

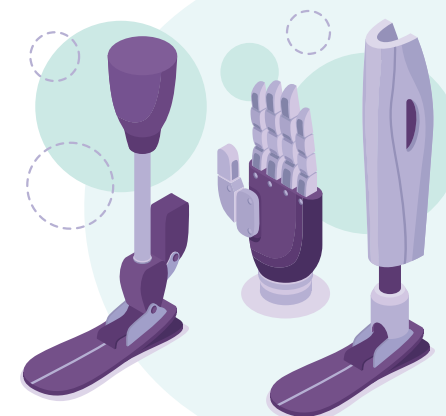


Un buen equipo nace cuando cada aporte es valorado

Además de reconocer el valor de cada disciplina, señala que trabajar con perfiles distintos implica desarrollar habilidades para entender cómo piensan y qué necesitan los demás. No se trata de cambiar la formación de cada uno, sino de flexibilizarla para encontrar puntos en común, ajustar ideas y abrir espacio a otras perspectivas.

“Adquirir la competencia para crear ese puente entre la clínica y la ingeniería es fundamental. Al inicio surgen diferencias entre rehabilitadores, diseñadores e ingenieros, pero se superan trabajando juntos. No se trata de dominar el conocimiento del otro, sino de entenderlo y valorarlo para que cada disciplina aporte soluciones reales”, explica.

Este equipo reúne perfiles especializados en mecatrónica y control, junto con profesionales en neurorrehabilitación, neurofisiología y biomecánica.



ecol-air
S.A.S - BIC - E.S.P

de la curiosidad a solución tecnológica ambiental

Mariana Pérez Palacio es una joven inventora que ha dedicado su talento y creatividad al desarrollo de un sistema que purifica el aire contaminado imitando la respiración humana. Este sistema convierte los residuos tóxicos en materiales reutilizables para la fabricación de bolsas y baldosas ecológicas.

La tecnología, denominada FIVA, es impulsada por su empresa Ecol-Air, que hoy opera plantas de tratamiento de aire y sistemas de control de emisiones en importantes compañías colombianas, consolidándose como una solución ambiental de impacto global.

Los resultados concretos de su innovación fueron reconocidos internacionalmente: en 2025 recibió el Premio Jóvenes Inventores de la Oficina Europea de Patentes, distinción en la que se destacó entre más de 450 candidatos gracias al impacto de FIVA en la salud pública y el desarrollo de soluciones limpias.

Este logro consolidó a Ecol-Air como una empresa emergente con visión global y a Mariana como una líder que combina disciplina, propósito y una capacidad excepcional para llevar ideas a resultados.



Motor del emprendimiento científico

Validar los resultados es fundamental: FIVA eliminó hasta el 95% de los contaminantes del aire, demostrando su efectividad real.



Validar la idea: los primeros prototipos la llevaron a su expansión

El primer paso para Mariana fue contar con el respaldo de su familia. Gracias al apoyo de sus padres, quienes confiaron en su visión, pudo desarrollar su prototipo con materiales sencillos y presentarlo en una feria escolar. Con el tiempo, perfeccionó y validó su dispositivo con apoyo técnico del laboratorio de ingeniería ambiental de la Universidad de Antioquia, lo que le permitió representar a Colombia en una feria de ciencia en Estados Unidos.

Esta trayectoria le abrió la oportunidad de sumar socios comprometidos que la acompañaron en la industrialización de su tecnología y la expansión de Ecol-Air. El sistema logró demostrar una eficiencia sobresaliente, eliminando hasta el 95% de los contaminantes del aire analizado.

Hoy, Mariana lidera la expansión internacional de Ecol-Air desde Estados Unidos, evaluando cuidadosamente cada mercado y adaptando su tecnología a diferentes contextos. «Tuve la gran fortuna de que mi mamá, mi papá y dos grandes aliados me apoyaran en absolutamente todo. La clave realmente fue llegar a una credibilidad técnica», destaca.

Su formación como médica veterinaria y su capacidad inventiva le han permitido desarrollar soluciones innovadoras. Actualmente, lidera la expansión de Ecol-Air desde Estados Unidos.

Disciplina empresarial: prepararse para asumir el reto

Para Mariana, liderar una empresa innovadora requiere de tres factores clave:



Formación estratégica: conocer el sector, aprender herramientas concretas y entender cómo tu conocimiento impacta el negocio.



Probar y ajustar: diseñar, testear, equivocarse y corregir rápidamente, sin perder de vista el objetivo.



Organización y rutina de trabajo: establecer prioridades claras, sistematizar procesos y ser consistente en la ejecución diaria.



«Cometí muchos errores, aún los sigo cometiendo, pero lo que vale en el tema de emprender es capacitarse, al final hay que entender cuál es tu fortaleza, cuáles son tus debilidades y cómo usarlas a tu favor», enfatiza.

Mariana Pérez Palacio
CEO Ecol-air



El éxito de iniciar en un MERCADO DESCONOCIDO



Antes de fundar Payana, Matías Umaschi ya sabía dónde estaban las fallas en la gestión financiera empresarial. Su formación como ingeniero y un MBA en el MIT le dieron las herramientas para identificar oportunidades de mejora, permitiéndole descifrar mercados culturalmente ajenos y transformar procesos contables en modelos de eficiencia.

Ese recorrido profesional fue determinante para detectar una oportunidad concreta. Mientras cursaba sus estudios de posgrado en el MIT, en Boston, decidió junto a dos socios —también con amplia trayectoria en la industria— impulsar el desarrollo de una solución orientada a una necesidad poco atendida hasta entonces: la gestión administrativa y financiera de las tesorerías y áreas contables de empresas medianas y grandes del país y la región. El foco estaba puesto en resolver ineficiencias estructurales que, pese a su impacto, habían recibido escasa innovación tecnológica en las últimas décadas.

La lectura del mercado fue clara desde el inicio. “Dijimos en este sector la tecnología no impactó, lo más novedoso es un ERP como fue Zap que se desarrolló en los 90 y hace 30 años que no hay innovación en esa capacidad, en ese espacio con un target muy específico dijimos: vamos a darle la capa de tecnología a la tesorería y la contabilidad y las finanzas de las empresas tradicionales”. Ese diagnóstico marcó el punto de partida de Payana y definió el problema central que buscaban resolver. Hoy es el CEO de esta compañía.



Umaschi comparte sus aprendizajes:

Emprender en un mercado desconocido requiere escuchar más y asumir menos.



Crece sin red de contactos es posible cuando el valor de la solución es concreto.



Matías Umaschi

CoFundador y CEO de Payana



“Aprendimos a vender con más paciencia y a construir relaciones esenciales”, señala.

Llegar sin expectativas y aprender en el camino

El inicio de la operación en Colombia se dio sin una red de contactos previa y sin condicionamientos sobre cómo funcionaba el mercado local. La estrategia fue directa: presentar la propuesta con claridad, explicar el alcance de la solución y sostener conversaciones con tomadores de decisión, incluso en contextos que, en apariencia, podrían resultar inaccesibles. Ese punto de partida les permitió avanzar sin prejuicios y explorar oportunidades desde una lógica abierta. “Esa ingenuidad me impedía ponerme prebarreras”, explica Umaschi al recordar esa etapa inicial.

Con el tiempo, el proceso también implicó aprendizajes relevantes en términos de comunicación y cultura empresarial. La forma directa de negociar, habitual en su país de origen, requirió ajustes en el contexto colombiano, donde las relaciones comerciales demandan mayor cuidado y una construcción progresiva de confianza. Esa adaptación fue parte del crecimiento del proyecto y de la consolidación de la propuesta en el mercado.

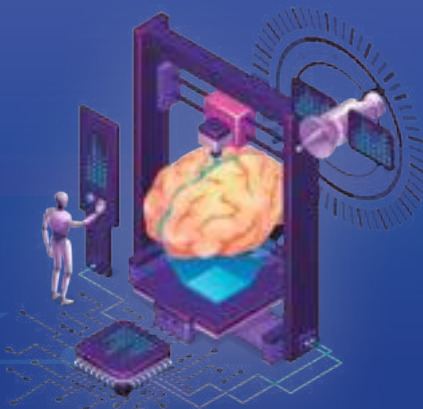
El primer cliente: el desafío que abrió el camino

El primer cliente en Colombia fue un restaurante de gran tamaño en Medellín, que enfrentaba un problema operativo concreto. La propuesta fue directa y el reto, claro. “Nuestra primera experiencia fue un restaurante muy importante y el gerente nos dijo: ‘tengo este problema, si me lo resuelven en menos de tres meses, soy cliente de ustedes’”.



El marketing digital ya no es lo mismo:

la IA cambió las reglas



Julián Otálora, CEO de Neuropúblico y Fluxi, es uno de los referentes más influyentes del marketing digital en Latinoamérica. Su trabajo se centra en acompañar a emprendedores y empresas a crecer con estrategias de contenido, ventas digitales e inteligencia artificial.

Durante su intervención en la **Cumbre de Emprendimiento Eureka 2025**, Otálora dejó claro que la IA no reemplaza la estrategia, sino que la potencia. “La inteligencia artificial funciona mejor cuando primero hay inteligencia humana”, afirmó, al advertir sobre el uso genérico y poco crítico de estas tecnologías.

Estrategia antes que herramientas

El punto de partida, explicó, no está en la IA ni en las redes sociales, sino en una estructura clara de marketing y ventas. Para vender en internet hoy, es indispensable construir una base sólida compuesta por cuatro elementos:

La oferta es el motor de la conversión

Una oferta bien estructurada puede compensar fallas en otros aspectos del marketing. Para que sea atractiva, debe:

-  Comunicar beneficios, no solo características.
-  Ofrecer garantías que eliminen el miedo al error.
-  Incluir testimonios que generen confianza inmediata.
-  Facilitar el proceso de compra al máximo.

¿Tu producto tiene futuro? 3 claves de Julián Otálora

Haz de tu producto un negocio con estas 3 características:

-  **Mercado activo:** donde ya existe demanda y flujo de dinero.
-  **Prueba social:** Una comunidad que valida y recomienda el producto.
-  **Rentabilidad:** El respaldo necesario para sostener la operación.

Sin márgenes saludables, no hay negocio escalable ante el alto costo de la publicidad digital.



Julián Otálora
CEO de Fluxi



fluxi

El ángulo lo cambia todo

Uno de los conceptos centrales de su charla fue el ángulo de venta. Para Julián, un mismo producto puede venderse de múltiples maneras si se conecta con problemas específicos del público.

Para identificar esos ángulos, Otálora propuso investigar en espacios donde las personas hablan sin filtros: Reddit, TikTok y Amazon. Esta metodología, que denomina “Reticzone”, permite entender qué preocupa, motiva o frustra a los clientes reales, y usar esa información para construir mensajes más precisos.

IA como acelerador, no como reemplazo

La inteligencia artificial entra en escena una vez la estrategia está clara. Herramientas como ChatGPT, Claude y Gemini cumplen funciones distintas: desde redacción persuasiva hasta investigación profunda. Usadas correctamente, permiten ahorrar tiempo, mejorar la calidad del contenido y escalar procesos que antes requerían grandes equipos.

En video, la IA abre nuevas posibilidades

Plataformas como Sora, Veo y Mirage permiten crear contenidos realistas, avatares y piezas cinematográficas. Sin embargo, el conferencista fue enfático en el uso responsable de estas tecnologías y en la necesidad de mantener autenticidad y criterio.

Convertir atención en resultados

El cierre del proceso ocurre en la página de venta. Más del 80% de las conversiones suceden en dispositivos móviles, por lo que la experiencia debe diseñarse pensando primero en el celular. Una página efectiva integra promesa, beneficios, explicación técnica, prueba social, garantías y un proceso de pago simple.

Según Julián Otálora, el mensaje final es claro: no se trata de hacer más cosas, sino de hacerlas mejor. “No necesitas diez productos ni cinco negocios al tiempo; necesitas foco, datos y una estrategia que puedas sostener”, concluyó.



Comunicar con propósito: la clave para ganar



Julita Barreto, la inversionista que impulsó sueños en Shark Tank y hoy potencia el talento joven, junto a Felipe Riaño, referente global en persuasión y negociación, lideraron una conferencia magistral sobre el poder de comunicar con propósito.

Juntos demostraron que el éxito y el propósito nacen de la coherencia entre lo que se siente y lo que se ejecuta. Esta premisa no es solo una declaración de intenciones, sino la base sobre la cual se construye la confianza en el ecosistema emprendedor, donde la transparencia es el activo más valioso de cualquier líder empresarial de alto nivel.

El ikigai como motor de impacto

Partiendo de la filosofía japonesa, Julita propone una ruta para que cada persona identifique su ikigai: esa conexión vital entre el talento y el propósito. Explica que, al entrelazar estos cuatro pilares, el propósito cobra forma: “cuando unes lo que amas con aquello en lo que eres excelente, descubres tu pasión”.

Bajo esta lógica, cuando ese talento se encuentra con alguien dispuesto a valorarlo y pagar por él, transformas tu habilidad en una profesión o un oficio con verdadero sentido. Para Barreto, el éxito surge al hallar este motor vital.

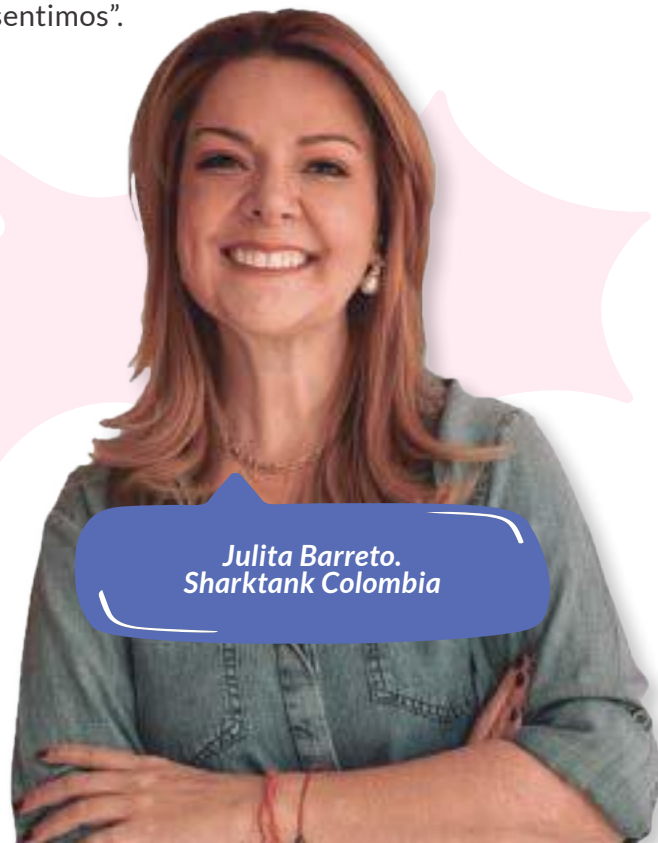
“El ikigai es amar lo que haces, hacerlo muy bien, lograr que te paguen por ello, pero, sobre todo, es crear un impacto real”.

Julita Barreto

Vivir con sentido para encontrar el propósito

Julita sostiene que ningún golpe queda para siempre; para ella, esta es la esencia de encontrar sentido, pues asegura que cuando el propósito se pone en acción, este cobra vida en cada ejecución y en la forma en que se comunica. Desde su perspectiva, esta conexión es la que transforma el talento en una profesión con significado, donde la labor diaria se convierte en la prueba que valida la visión del emprendedor.

Es así como la credibilidad se construye con una coherencia entre el sentir y el actuar, tal como ella misma lo define: «El propósito se comunica con hechos y no con palabras. La credibilidad se construye con coherencia, congruencia y consecuencia; es decir, siendo consecuentes entre lo que hacemos, lo que decimos y lo que sentimos”.



Julita Barreto.
Sharktank Colombia

Comunicación estratégica y resiliencia ante el rechazo

Por su parte, Felipe Riaño proyecta hoy una seguridad técnica que nació de un desafío personal profundo. Tras superar clínicamente una glosfobia que en sus años universitarios lo paralizaba frente al público, el experto transformó su propia vulnerabilidad en maestría.

Hoy, Riaño sostiene que la autoridad no es un don, sino una habilidad que reside en la precisión y en la capacidad de capitalizar el rechazo para fortalecer la propuesta de valor.

“Al momento de vender un proyecto, la clave del éxito reside en la versatilidad de la narrativa. Contar con un abanico amplio de propuestas para explicar un mismo objetivo proyecta una imagen genuina y transparente que brinda la flexibilidad necesaria para derribar objeciones”.

El poder de la síntesis: el reto de las cinco palabras

En este mismo sentido, el conferencista profundizó sobre la construcción de la credibilidad asegurando que no se construye con discursos extensos, sino con elocuencia y precisión.

“La comunicación poderosa exige eliminar el balbuceo, la duda y esas muletillas que restan autoridad al mensaje”.



Felipe
Riaño
Jaramillo



La clave para proyectar seguridad es dominar una narrativa limpia que no deje espacio a la ambigüedad, permitiendo que el objetivo sea el protagonista absoluto de la conversación. Para ejemplificar este concepto se remitió a la frase que utilizó Steve Jobs al presentar el iPod como «mil canciones en tu bolsillo», lo cual obliga al emprendedor a destilar su propuesta de valor hasta su esencia más pura.

La Tríada de la Autoridad

Verse, sonar y hablar de forma creíble para vender proyectos de alto valor mediante la práctica maestra, la elocuencia sin muletillas y una postura de seguridad absoluta.

Felipe Riaño
Experto en persuasión
y negociación





Un espacio de formación y conexión donde expertos comparten sus conocimientos y consejos prácticos para ayudar a los emprendedores a potenciar sus ideas. Conoce a continuación la experiencia, el conocimiento y los consejos más útiles de cada uno de nuestros invitados.

Hazte **experto** en ventas digitales con técnicas efectivas para conquistar clientes online



El programa UIS Emprende realizó un seminario virtual para la comunidad emprendedora, enfocado en presentar estrategias clave para fortalecer las ventas y orientar a los dueños de negocio en el comercio electrónico.

La invitada Melisa Parra, partnerships specialist en Tiendanube, se centró en los beneficios de las redes sociales como Instagram para llegar de forma eficaz al público objetivo a través de contenido estratégico; un componente esencial para posicionar los negocios. Para lo cual es indispensable aplicar formatos actuales que permitan resaltar el valor agregado del producto y los servicios que se ofrecen.

También resaltó los beneficios que ofrece ChatGPT en la producción automatizada de contenido, destacando su capacidad para generar ideas frescas y creativas alineadas al perfil del consumidor ideal. “Es un chatbot que ayuda a desbloquear la creatividad, optimizar el tiempo y automatizar tareas. Es una herramienta que los emprendedores deben aprovechar al máximo”, explicó Melisa Parra.



Melisa Parra
Partnerships Specialist

Igualmente, la conferencista señaló que el mayor beneficio que obtienen los empresarios al contar con una tienda virtual es mantener el contacto con su público, sin ningún tipo de restricción; se eliminan los tiempos de espera de respuesta y el consumidor tiene independencia al momento de realizar la compra accediendo a diferentes plataformas de pago.

Ventajas de incursionar al comercio electrónico con una tienda virtual:

- Está abierta las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- Es completamente digital, alojada en un servidor web.
- Se accede a ella mediante una computadora o dispositivo móvil.
- Permite reducir los costos de operación de un negocio.



“El verdadero reto no es tener seguidores, sino construir una comunidad que crea en lo que haces y comparte tu propósito. Entender que las redes sociales no solo venden productos, sino que también cuentan historias, te ayuda a conectar con compradores potenciales”, destaca la conferencista.



Potencia tu negocio con estrategias efectivas en Instagram

Para sacar el máximo provecho de Instagram, es clave entender su algoritmo, que premia el contenido que retiene a la audiencia y genera interacción. Las acciones más valoradas son “guardar” y “compartir”, ya que indican que el contenido es relevante, aumentando su alcance y visibilidad.

Recomendaciones que impulsan a los emprendedores a destacar en esta red social

Crear contenido de valor:

Ofrecer consejos, tips y elaborar tutoriales sobre el uso de productos o servicios.



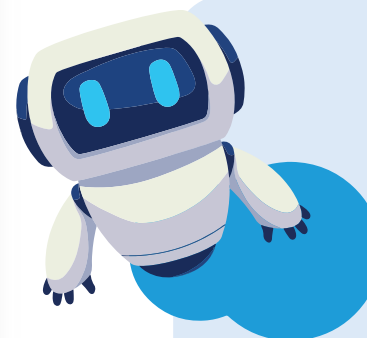
Contar la historia de la marca:

Genera empatía y confianza; se puede lograr mediante storytelling, idealmente en reels que no superen los 40 segundos.



Destacar las bondades de los productos y servicios:

Mediante contenido que resalte logros y casos de éxito.



ChatGPT: potencia la creatividad y la estrategia en Instagram

- Ayuda a generar ideas para publicaciones, titulares llamativos y descripciones de productos o servicios.
- Permite crear concursos, juegos de palabras o desafíos que involucren a la audiencia, logrando una interacción divertida y lúdica.
- Facilita la redacción de textos publicitarios persuasivos para anuncios y campañas de marketing.

Proteger tu marca es la estrategia más efectiva para asegurar tu empresa



El prestigio de una empresa se construye con años de trabajo constante, durante los cuales los dueños implementan estrategias para posicionarse en el mercado. Para proteger esta trayectoria y asegurar el valor de la compañía, es fundamental registrar la marca, un trámite que salvaguarda los productos o servicios y garantiza la seguridad jurídica frente a posibles riesgos.

Manuel Andrés Muñoz, docente de la Superintendencia de Industria y Comercio, brinda orientación detallada sobre el registro de marca, profundizando en los aspectos fundamentales de este proceso.

¿Por qué se debe registrar la marca?

Es un respaldo frente a la competencia desleal y protege a las compañías de acciones que puedan perjudicar a la empresa o a su marca; como el uso no autorizado de la marca, la competencia desleal o la publicidad engañosa. Este trámite otorga el derecho de exclusividad sobre su uso, genera confianza en los consumidores, diferencia a la empresa en el mercado y evita que terceros la utilicen sin autorización.

En Colombia, una marca registrada **queda protegida por 10 años, con posibilidad de renovación indefinida**. Si se planea su expansión a otros países, el registro debe realizarse en cada territorio, siguiendo la normativa vigente en ese lugar.

“La marca es el bien más valioso de una empresa. Es la ventana para ser reconocidos por los consumidores y futuros clientes: nos identifica en el mercado. Además, refleja la reputación y la propuesta de valor única que la distingue frente a sus competidores”, Manuel Muñoz.

¿Cuáles son los requisitos que debe cumplir una marca para ser registrada en Colombia?

Debe contar con tres componentes:



Perceptibilidad:

capacidad de la marca para ser percibida y reconocida por los consumidores a través de su logo o jingle.



Representación gráfica:

elementos visuales que contribuyen al reconocimiento y posicionamiento en la mente de los consumidores.



Distintividad:

la marca debe diferenciarse de otras que ofrecen productos o servicios similares.



Se pueden registrar marcas similares, siempre y cuando identifiquen productos o servicios distintos.

Casos en los que una marca no puede ser registrada

Una marca no puede registrarse si:

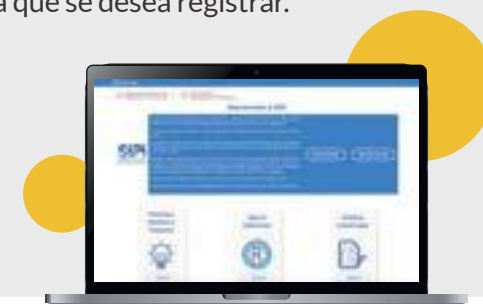
- Carece de elementos distintivos que la diferencien de otras.
- Usa términos descriptivos, que hacen referencia directa a las características del producto o servicio.
- Afecta el prestigio de personas naturales o jurídicas.
- Es engañosa, pudiendo inducir a error al consumidor.

Tampoco se puede registrar si la marca ya existe para productos o servicios similares, ya que esto generaría un conflicto de derechos.

¿Dónde se puede registrar una marca y verificar el estado del proceso?

El registro y seguimiento de una marca en Colombia se realiza a través de la página sic.gov.co, utilizando el Sistema de Información de Propiedad Industrial (SIPI) y la Oficina Virtual de Propiedad Industrial. En estos canales se puede consultar si la marca ha sido concedida o rechazada.

Además, el SIPI ofrece orientación ante dudas o inquietudes sobre el registro de marca y permite verificar la existencia de marcas con productos o servicios similares a la que se desea registrar.



Programas de financiación que le apuestan a la sostenibilidad empresarial



La sostenibilidad de un negocio depende de varios factores; además del capital disponible, aspectos como la planificación y la proyección estratégica resultan fundamentales para asegurar su crecimiento.

En una emisión de El Sillón, programa de UIS Emprende, consultores de Cemprende, iNNpulsa Colombia, la Cámara de Comercio y UIS Emprende presentaron alternativas que, además de ofrecer oportunidades de financiación, impulsan el desarrollo empresarial en el país. Entre ellas se destacan las convocatorias Círculos Solidarios, Laboratorio Financiero, la Red de Ángeles Inversionistas de Santander y el Fondo Emprender del SENA.

Círculos Solidarios: una alternativa crediticia para emprendedores sin acceso al sistema financiero tradicional

Cemprende, a través del programa Círculos Solidarios ofrece a pequeñas unidades productivas una oportunidad real de financiamiento y desarrollo. Esta estrategia prioriza a quienes tienen un acceso limitado al sistema financiero formal, incluyendo personas con reportes negativos en centrales de riesgo, brindándoles microcréditos y acompañamiento comunitario.



El Laboratorio Financiero de iNNpulsa, un apoyo clave para fortalecer los negocios

Andrés Campos, de iNNpulsa Colombia, destaca la creación del Laboratorio Financiero, Capital Lab, cuyo objetivo es apoyar a los dueños de negocio en la gestión económica de sus emprendimientos, mediante herramientas y asesoría personalizada. El único requisito para participar en este programa es que el emprendimiento registre ventas.



“Hemos identificado más de 500 fuentes de financiamiento en el país; nuestro reto es lograr que los emprendedores puedan acceder a ellas de manera efectiva. Con el Laboratorio Financiero, buscamos cerrar esa brecha”, Andrés Campos, de iNNpulsa Colombia.



“Brindamos acompañamiento profesional a las empresas durante dos meses, con el objetivo de estructurar su área financiera y, posteriormente, conectarlas con fuentes de financiación acordes a sus necesidades. Las experiencias han sido muy positivas; en muchos casos, las empresas concluyen que la verdadera solución estaba en la organización interna y no en un crédito financiero”, indicó Andrés Campos, de Innpulsa Colombia.

Asimismo, explicó que dentro de la oferta de iNNpulsa Colombia también se encuentra la entrega de capital semilla para emprendedores, con el propósito de acelerar el crecimiento de sus negocios. Estos recursos son condonables en la mayoría de los casos.

La Red de Ángeles Inversionistas en Santander

Desde 2020, la Cámara de Comercio de Bucaramanga lidera la iniciativa Red de Ángeles Inversionistas de Santander, creando espacios para fortalecer las capacidades de los emprendedores en sus procesos de levantamiento de capital e inversión.

Lo que deben tener en cuenta los emprendedores para atraer a un ángel inversionista:

Innovación: los ángeles inversionistas prefieren empresas que ofrezcan soluciones disruptivas y con potencial de diferenciarse en el mercado.

Equipo emprendedor y sólido: valoran la experiencia, el compromiso y la capacidad de ejecución del equipo fundador.

Retorno financiero atractivo: buscan negocios con escalabilidad y proyección de rentabilidad a mediano y largo plazo.



El plan de negocios punto de partida para materializar grandes proyectos



Un plan de negocios es un documento estratégico que define la propuesta de valor de un emprendimiento, su modelo operativo y las proyecciones financieras que respaldan su viabilidad. Es clave en la búsqueda de inversionistas o fuentes de capital.

La profesora Luz Helena Villamizar, consultora del programa UIS Emprende, explica que debe estructurarse de forma sólida y resaltar la propuesta de valor del modelo de negocio. Señala que este documento es clave para aplicar a convocatorias de financiación externa, para apoyar el desarrollo de emprendimientos en diferentes sectores, y también resulta esencial para postularse a iniciativas como Social Skin y Endeavor, enfocadas en respaldar proyectos innovadores y escalables.

Contar con un plan de negocios bien diseñado es la carta de presentación que conecta los sueños con oportunidades reales de inversión.

A través de la Plataforma Emprendedora, UIS Emprende impulsa anualmente su Modalidad 1, diseñada para orientar a la comunidad universitaria en la estructuración de modelos de negocio sólidos. Este acompañamiento estratégico busca que los emprendedores fortalezcan sus propuestas y alcancen la madurez necesaria para competir con éxito por fuentes de financiación externa.

cuenta TU HISTORIA



Cuenta tu Historia proyecta el liderazgo de egresados UIS que elevan el estándar regional con una visión de alcance global. En este espacio de UIS Emprende, los empresarios comparten perspectivas clave y experiencias de valor para orientar a quienes transforman una idea en un modelo de negocio sostenible.

Ágora Holding

TRANSFORMAR IDEAS en propósito

Impulsado por la experiencia y los conocimientos adquiridos durante su maestría en la Universidad de Nottingham, en Inglaterra, Hernán Torres, ingeniero industrial UIS, decidió regresar a su natal Bucaramanga, Santander, para aplicar lo aprendido y apostarle al emprendimiento con la determinación de fortalecer el ecosistema empresarial de la región.

Actualmente lidera varias empresas enfocadas en diferentes sectores industriales bajo la figura de Ágora Holding, las cuales fueron consolidadas de manera paulatina hasta agruparse en este conglomerado.

La primera compañía fundada por el egresado UIS fue la firma 5T Ingenieros. Con el tiempo se fueron sumando: Alimentos del Artesano, que hoy tiene presencia en grandes superficies y canales institucionales; la fintech Vanka S.A.S.; la firma digital Gravital, dedicada al desarrollo de software y comunicación visual; y finalmente, Ágora Holding que agrupa a estas empresas con el propósito de impulsar la innovación constante y su crecimiento estratégico.

Inspiración y estrategia para emprendedores: Lecturas recomendadas por el empresario



- Negociar lo imposible, de Deepak Malhotra.
- Originales, de Adam Grant.
- El lenguaje de los líderes, de Kevin Murray.



Entender que el bienestar de una sociedad está directamente relacionado con la competitividad empresarial hizo 'clic' en mí; sentí que debía volver al país, regresar a mi ciudad y trabajar por generar un impacto social

Hernán Darío Torres Rincón
Director ejecutivo de
Ágora Holding SAS



Ágora Holding ha apalancado a

+150

empresas y negocios
a través de su filial Vanka.

Comenzar es abrir el camino hacia tus sueños

La primera iniciativa empresarial liderada por el egresado UIS fue la firma de ingeniería 5T Ingenieros. Para iniciar operaciones y lograr sus primeros contratos, la compañía debía demostrar experiencia en el sector, un requisito que resultaba difícil de cumplir en aquella etapa temprana.

“En ese momento dudé si era el camino correcto y si las cosas saldrían como lo había planeado o solo se trataba de una ilusión. En esas circunstancias es importante cuidar el corazón para evitar la aflicción y el desánimo”, señala.

Ese desafío, que asumió como un gran reto, lo llevó a tomar decisiones estratégicas. De forma gradual, la compañía empezó a abrirse camino en el mercado mediante nuevos contratos.

Otro momento clave fue la creación de Alimentos del Artesano, una iniciativa que requirió organización y tenacidad. “Cuando empezamos con Artesano elaborábamos la producción en la cocina de la casa. De allí salía a repartir arepas y, mientras las entregaba, tomaba rápidamente los nuevos pedidos desde el celular”, recuerda.

Torres asegura que las etapas iniciales ofrecen aprendizajes valiosos para la gestión de un negocio y explica que la única diferencia frente a escalas más grandes radica en la proporción, no en la dinámica.

“Cada persona tiene una misión especial que puede expresarse a través del emprendimiento. Para descubrirla, es fundamental confiar en el instinto, ya que este suele guiar hacia aquello que verdaderamente nos inspira”, Hernán Torres.



Emprende por propósito y no por dinero

El ingeniero resalta que la verdadera motivación para emprender no debe ser el dinero, sino la misión que impulsa cada proyecto, pues es ese motor el que sostiene la perseverancia y la visión a largo plazo. “Hay resultados que te llenan el alma. Tuvimos la oportunidad de entregar escuelas en zonas indígenas que benefician a miles de niños y niñas. Y recientemente trabajamos con Bancóldex impulsando el acceso a créditos y la inclusión financiera de 450 empresas”, destaca.

Hoy lidera cinco empresas con gran impacto social y sigue trabajando con la visión de convertir a Ágora Holding en un fondo de inversión para nuevos proyectos.

“Nuestra misión es crecer con propósito y generar un mayor impacto en lo que hacemos cada día”, afirma.



—Conversatorio Cuenta tu Historia—

Excelencia y cuidado en casa, el valor agregado que diferencia su servicio



Hace 13 años nació en Milena Gutiérrez Acevedo el propósito de emprender. La egresada del programa de Tecnología Empresarial de la Universidad Industrial de Santander encontró en la comercialización de elementos ortopédicos una gran oportunidad para crear Aortopédicos. Su vocación hacia el servicio la impulsó a trabajar en este proyecto empresarial cuyo objetivo es apoyar a pacientes en procesos de recuperación en casa.

Como tecnóloga empresarial y apasionada del emprendimiento, tomó la decisión de fundar esta compañía. Al principio vendía y alquilaba muletas; implementó la modalidad de renta para responder a una necesidad existente en el mercado por este servicio. Más tarde, amplió su portafolio con diferentes equipos: concentradores de oxígeno, camas hospitalarias —tanto manuales como eléctricas— y sillas de ruedas.

Con los ahorros y la liquidación recibida en su último empleo, reunió el capital necesario para adquirir un pequeño stock e iniciar su emprendimiento. **“Así puse en marcha mi proyecto empresarial. Gracias a las primeras ganancias y, en especial, a la venta de la primera cama hospitalaria, comencé a capitalizar mi negocio”**, afirma Milena.

En esta etapa de crecimiento, abrió su primer punto en Bucaramanga y, al comprobar la solidez de su empresa, decidió dar un paso más al expandirse a Chía, Cundinamarca. Durante esta trayectoria su compañía se ha fortalecido sobre dos pilares esenciales: la calidez y la empatía. **“Marcamos la diferencia brindando atención personalizada. Para nosotros el servicio no termina con la compra: realizamos un seguimiento posventa para acompañar a nuestros clientes, escuchar sus necesidades y ofrecerles la asesoría que requieran, siempre con la mejor disposición”**, comparte.



Milena Gutiérrez Acevedo
Gerente de Aortopédicos

“Si emprendes, hazlo con el corazón. Cree en tus capacidades y toma las riendas de tu camino con fe en Dios y con la convicción de que alcanzarás tus metas”, Milena Gutiérrez.



—Conversatorio Cuenta tu Historia—

“Demostrar un alto sentido de compromiso y cumplir con nuestra palabra: es fundamental para ganar la confianza de nuestros clientes, socios e inversionistas”



Su padre se convirtió en un gran aliado

La apertura del negocio coincidió con la jubilación de su papá. Con el tiempo se fue involucrando en la empresa, colaborando en diferentes labores, hasta que Milena le propuso trabajar juntos para expandirse hacia otras ciudades. Actualmente está al frente del almacén de Bucaramanga, mientras Milena se encarga del punto de Chía.



“Formar equipo con mi padre ha sido fundamental para el crecimiento de la compañía. Compartir la visión de hacerla crecer nos ha permitido trabajar juntos todos estos años. Aunque no todo ha sido perfecto, hemos aprendido mucho el uno del otro, siempre respetando el rol de cada uno y tomando decisiones que favorezcan a la compañía”, señala.

La pandemia: tiempo para crecer, retarse y agradecer

La pandemia que sacudió al mundo en 2020 y llevó a un gran número de empresas al cese de operaciones tuvo en Aortopédicos un efecto contrario: el aumento de las ventas, especialmente de los concentradores de oxígeno, desencadenó situaciones que los retrasaron y fortalecieron.

Hoy continúan creciendo gracias a la dedicación y el esfuerzo constante de Milena y su equipo, quienes demuestran que la pasión por servir y la resiliencia frente a los retos son claves para alcanzar el éxito en el emprendimiento.



El marketing que ha hecho *crecer* a Aortopédicos

Voz a voz

La recomendación de los clientes ha sido un gran aliado para posicionarnos.



Página web

Es la carta de presentación de nuestros productos.



Redes sociales

Pautar en estas plataformas ha sido muy efectivo para llegar al público objetivo, al igual que publicar contenido orgánico de manera estratégica.



GOLDEN COLOMBIA JOYERÍA

el arte de crear piezas inspiradoras



Más que un proyecto empresarial, Golden Colombia Joyería es el resultado de la disciplina, la pasión y la constancia de Edwin Giovany Lozano por cumplir su sueño: crear joyas personalizadas. Esta aspiración nació de la admiración que sentía desde niño por el trabajo de su papá, a quien veía elaborar con gran dedicación piezas únicas para sus clientes.

Junto con su esposa, Diana Isabel Naranjo, ambos ingenieros metalúrgicos egresados de la Universidad Industrial de Santander, fundaron la compañía en 2018. Antes de emprender contaban con empleos estables relacionados con su profesión, aun así decidieron seguir sus aspiraciones y continuar el legado familiar.

Empezar es una decisión que se toma con valentía y optimismo

Su pasión por la joyería lo impulsó a estudiar ingeniería metalúrgica. Conoció esta carrera gracias al consejo de una amiga de la familia, quien le sugirió revisar la oferta académica de la UIS, resaltando el prestigio y la excelencia de la Universidad.

“Mi papá es un joyero empírico. Crecí viendo cómo elaboraba verdaderas obras de arte a partir de diferentes tipos de metal. Y el mejor momento era cuando les entregaba las joyas a sus clientes: ver sus caras de felicidad era maravilloso”, recuerda Edwin.

Tras decidir emprender, la llegada de su primera venta fue la confirmación que necesitaba para apostar definitivamente por su propio proyecto. Cumplir con el pedido de su cliente, a pesar de las dificultades técnicas que enfrentaron, fue un logro que los animó a continuar y reavivó la pasión que Edwin ha tenido desde su infancia por esta industria.

Edwin Giovany Lozano Infante

Representante legal
Golden Colombia Joyería

“Al principio nuestras herramientas eran limitadas. Pero entendimos que, aunque este oficio exige un equipamiento especializado, lo que realmente importa es empezar. Si mantienes la convicción de mejorar cada día, cualquier comienzo vale la pena”, comparte Edwin.



“No lo pienses tanto y emprende”

“Hacerlo que realmente te gusta genera una profunda satisfacción. Si lo haces con amor, dedicación y disciplina, tanto el proceso como el resultado serán positivos”, asegura Edwin.

Añade: *“Por más desafíos que se presenten, siempre podrás superarlos si estás rodeado de personas que te apoyen y te impulsen a avanzar”.*

“Soy de Montería, pero fue en la UIS donde descubrí el mundo de los materiales y la corrosión. Esa sólida base técnica y el uso de nuevas tecnologías fueron la chispa para crear mi emprendimiento: una joyería tecnificada y de alta precisión”, explica.

Con este objetivo incorporó el diseño 3D en el proceso creativo, obteniendo piezas elaboradas con un nivel de detalle superior al que se logra mediante técnicas tradicionales. Este resultado se ha convertido en el valor agregado que actualmente distingue a los productos de Golden Colombia Joyería en el mercado.

“En 2019, una señora de La Guajira nos contactó desde Maicao porque le iba a regalar un anillo a su esposo por el Día del Hombre. Desarrollar el diseño que nos pidió fue complejo, no fue nada fácil. Cuando logramos fabricarlo y lo enviamos, la gratificación de la cliente nos llenó de motivación. Aseguró que no se había equivocado al confiar en nosotros”, recuerda Edwin.

Además de asumir con éxito este primer reto, el reconocimiento que obtuvieron en otra ciudad representó un hito para su empresa. Aún más significativa fue la reputación que consolidaron al ofrecer un servicio con altos estándares de calidad, gracias a la tecnología adquirida como fruto de su esfuerzo y dedicación.



Gracias al trabajo que han realizado a lo largo de estos años, la empresa ha crecido. Lograron establecer un punto de venta estratégico, adquirir nuevos equipos, sumar colaboradores clave y alcanzar mayor reconocimiento. Su proyección es continuar expandiéndose y convertir a Golden Colombia Joyería en un referente de la industria de las joyas.



Un camino de éxito con UIS Emprende

Desde Misión Emprende hasta Plataforma Emprendedora, su crecimiento fue imparable. Este proceso les permitió acceder al Fondo Emprender, mientras que la asesoría en PI-e blindó su éxito, consolidándolos como referentes del ecosistema.

Cuando la visión se convierte en **impacto:** pioneros en salud mental en Santander

En 2018, Edinson Suárez, ingeniero industrial egresado de la UIS, decidió dar un giro valiente a su carrera y renunció a su empleo para sumarse al proyecto de su esposa, la psicóloga especialista en clínica Diana Rodríguez; quien tenía la visión de transformar los procesos terapéuticos en este campo. Lo cual motivó la creación del Centro de Orientación Diana Rodríguez.

Desde entonces, han liderado juntos este proceso que los ha llevado a convertirse en un referente para la atención de la salud mental, principalmente en Santander. “El espíritu y la mentalidad emprendedora es de mi esposa: la doctora Diana Rodríguez. Ella empezó brindando terapia desde nuestro apartamento: adaptó un espacio como consultorio privado y cada día se entusiasmaba más por ampliar su alcance”, destaca.

Aunque su empleo le ofrecía estabilidad financiera, decidió dar un “salto de fe” hacia esta nueva iniciativa. El ingeniero Edinson confiaba en que podían lograrlo, respaldados por los conocimientos y experiencias que los acercaría a sus metas.

“Lo más importante es rodearte de personas que vean tu potencial y crean en ti. Quienes confían en nosotros desde el inicio, sin saberlo, contribuyeron para alcanzar este sueño”, comparte.

Aceptar los retos contribuye al crecimiento

Si bien proyectaban llevar el negocio a una escala superior, el camino les presentó una oportunidad aún mayor. “Los planes de Dios eran más grandes que los nuestros. Cuando nos registramos como persona jurídica nos explicaron que podíamos convertirnos en una IPS. Así que adelantamos la tramitología para lograrlo”, señala.

La reputación de la IPS, los posicionaría favorablemente en el mercado y representaba un gran potencial de crecimiento. Para alcanzarlo, debieron ampliar su capacidad operativa y trasladarse a un nuevo espacio que cumpliera con los estándares establecidos para este tipo de instituciones.

“La pandemia nos obligó a cerrar. Nos esforzamos por acondicionar un espacio para ofrecer servicios de manera presencial, pero justo en ese momento se estableció que los negocios debían suspender sus operaciones temporalmente”, explica.

En la búsqueda de alternativas para enfrentar esta situación encontraron en la telemedicina un gran aliado. Se capacitaron en el uso de herramientas tecnológicas, lo que facilitó la atención de consultas a distancia y aseguró la calidad de sus servicios en la virtualidad.

“El sector salud ofrece múltiples oportunidades para consolidar empresa: desde la medicina tradicional hasta la telemedicina, con posibilidades de negocio no solo para profesionales de la salud, sino también para quienes facilitan los procesos que hacen posible su operatividad”, Edinson Suárez



Diana Rodríguez
Directora de servicios

Edinson Yesid Suárez
Gerente general

Espacios y atención pensados para conectar

Una de las acciones más significativas fue la adecuación del centro incorporando elementos que transmiten calidez y conexión. Con el propósito de lograr que el proceso terapéutico se desarrolle en un ambiente amable. Cada detalle —desde el diseño de los consultorios hasta la organización de la sala de espera— fue pensado para inspirar armonía.

Junto con ello, han fortalecido su labor bajo un esquema cognitivo-conductual, con el propósito de brindar procesos claros y confiables. Este modelo les permite mantener una atención coherente orientada en tres áreas: psicología clínica, empresarial y educativa.

Este enfoque integral los ha posicionado como un referente local en psicología, psiquiatría y neuropsicología. Su contribución al sector de la salud mental en Santander se impulsa principalmente por recomendación de quienes han experimentado esa atención empática y cálida, transformándose en un voz a voz que confirma el impacto significativo de su modelo.



Consejos para emprender en grande

 Forja alianzas de valor que potencien tu crecimiento.

 Construye sociedades con reglas claras y bien definidas desde el inicio.

 Haz del trabajo en equipo tu mejor aliado para alcanzar metas.

 Explora y participa en proyectos de apoyo para emprendedores: comprende sus dinámicas, prepárate y aprovecha las oportunidades de crecimiento que ofrecen.

TECNOLOGÍA CON IMPACTO

T4I
TECHNOLOGY
FOR INNOVATION

Más que un aliado estratégico con tres décadas de trayectoria y alcance global, T4I es el reflejo de un liderazgo audaz. Detrás de su expansión se encuentra Gerardo Garavito, ingeniero de sistemas egresado de la UIS, quien ha guiado la empresa bajo un sello pragmático: priorizar la ejecución técnica y la experiencia en terreno sobre los esquemas predefinidos.



Antes de titularse, el empresario ya participaba en proyectos de alto impacto que validaron su ADN emprendedor. “Tras participar en un proyecto innovador para Ecopetrol desde la UIS, descubrí mi capacidad de transformar ideas en soluciones reales. Sin plan de negocios, financiamiento, ni conocimientos administrativos, empecé de cero en 1995 guiado por la semilla de resolver necesidades técnicas complejas”.

Cruzar los sueños con la disciplina

Al graduarse, las ofertas laborales no se hicieron esperar; sin embargo, su determinación de crear empresa prevaleció. Se enfocó en la captación de clientes, consolidando una estrategia que hoy suma más de 450 proyectos ejecutados.

“Sin programas de emprendimiento que me guiaran, aprendí a pulso a diversificar y captar nuevos clientes para dar estabilidad al negocio. Entendí que emprender no es manejar el tiempo a tu antojo, sino cruzar los sueños con la disciplina necesaria para superar cada crisis”.

Esa disciplina fue el motor de una compañía que nació y creció con recursos propios. Mientras otras firmas sucumbían ante dificultades financieras, T4I se ajustaba sobre la marcha, diversificando su operación en un ejercicio constante de adaptación a las condiciones del mercado.

“Buscar la internacionalización, para así, encontrar la verdadera identidad de la empresa en un mercado cambiante”.



Desafíos que marcaron el crecimiento

Dos hitos definieron el impulso de la empresa: sensibilizar a las industrias sobre el valor de la ingeniería —mucho antes del boom del desarrollo web— y superar las pérdidas de un contrato de total desventaja, una experiencia que marcó sus inicios. “Al cerrar ese ciclo, logramos aterrizar nuestros servicios y productos para consolidar un equipo multidisciplinario enfocado en alcanzar su máximo potencial”, explica Garavito.



T4I cuenta con el reconocimiento de Negocios Verdes y el modelo de Sociedad BIC, y opera mayoritariamente con energía sostenible. Actualmente, registra una rotación de personal menor al 5% y una nómina integrada en más del 50% por mujeres.

La organización consolidó una metodología alineada con estándares internacionales de gestión de proyectos, garantizando trazabilidad y madurez operativa. Hoy, su presencia se extiende a clientes en toda Latinoamérica, atendiendo sectores críticos como energía, medioambiente, banca y retail.

Más que publicidad, T4I apostó por la excelencia técnica; así, el voz a voz basado en resultados sólidos se transformó en su estrategia de mercadeo más efectiva para conquistar la región.



Proyección y liderazgo consciente

En paralelo, T4I ha edificado una cultura organizacional que prioriza el criterio, la equidad y la estabilidad. La flexibilidad laboral, el respeto por la maternidad y el bienestar emocional son ejes fundamentales de su gestión humana.

Más allá del rigor técnico, la firma valora la mentalidad estratégica. “Hay que sacar el ego de la actuación, somos la suma de muchas inteligencias. Buscamos personas con carácter crítico, con ganas de comerse el mundo; esas son las personas realmente valiosas para la organización”, afirma el fundador.



“Al final, ser jefe no es un privilegio de mando, sino la enorme responsabilidad de responder por las familias que dependen de nosotros mientras buscamos soluciones que realmente impacten al cliente”.

Gerardo Garavito

Fundador y
gerente de T4I





Gestión empresarial SIN COMPLICACIONES

Contoda desarrolló un software de gestión empresarial que además de garantizar la facturación electrónica y el control de inventarios ha evolucionado hasta convertirse en un motor de expansión comercial. Fundada en 2021 por Julián Serrano, ingeniero industrial de la UIS, y su socio Ángel Acuña, ingeniero de sistemas, la compañía nació con el propósito de convertir la tecnología en el mejor aliado del crecimiento para las microempresas.

Esta empresa transforma la gestión diaria en un proceso fluido y en orden. Con un enfoque en simplicidad y resultados, permite a los empresarios tomar decisiones con datos, ahorrar tiempo y escalar su negocio. Más que un software, es un aliado estratégico para el crecimiento de los empresarios colombianos.

Un inicio marcado por importantes retos

La compañía inició su trayectoria aprovechando el auge de la facturación electrónica, que tras ser reglamentada por la DIAN, se convirtió en una obligación legal para todas las empresas. Esta experiencia fue el punto de partida para transformar un desarrollo técnico en un modelo de negocio escalable.



En esa etapa consolidaron una alianza estratégica que llegó a generar más del 70 % de la facturación mensual. El crecimiento acelerado trajo consigo tensiones inesperadas que pusieron a prueba la estabilidad del proyecto. Lo que comenzó como un éxito se transformó, en cuestión de días, en una crisis de gestión:

“En menos de dos semanas las cosas se volvieron incontrolables. El relacionamiento y la gestión pasaron a niveles personales. Inesperadamente, el aliado estratégico se retiró del proceso. En ese momento se cumplía apenas un año de operación y no existía un contrato de respaldo”.

En Contoda, la pauta digital es el puente para transformar el entretenimiento en confianza: “primero educamos al empresario, luego solucionamos sus problemas”.



“2019 fue el boom de la facturación electrónica. Desarrollamos la solución para un gran contribuyente y, a partir de esa experiencia, decidimos crear un proyecto que fuera replicable. Fue una locura de negocio para el momento porque competíamos —y seguimos compitiendo— con tiburones; nosotros éramos aún más pequeños y aún así, salimos al mercado”, aseguró el egresado UIS.



Conexión digital: de persona a persona

Desde Bucaramanga (Santander, Colombia), Contoda se expande hacia Latinoamérica con una premisa: las personas no le compran a marcas, le compran a personas. Su estrategia sustituye la publicidad genérica por asesoría real, con un equipo de consultores que prioriza entender los problemas del negocio antes de ofrecer el software, construyendo confianza desde el primer contacto.

“Nuestra trayectoria se ha visto afectada por imprevistos que golpean fuerte; ahí toca limpiarse las rodillas y de nuevo estar arriba porque el camino mismo le permitirá a uno reinventarse y seguir adelante”.



Respaldo y evolución: el nuevo impulso

Tras la salida del socio externo, el equipo de base mantuvo la estructura y decidió ampliar su horizonte. Este giro estratégico se materializó en 2021, cuando resultaron beneficiarios de la línea Crear de Fondo Emprender. El respaldo del SENA permitió la formalización legal de la empresa bajo su identidad definitiva: Contoda.

“Dejamos de enfocarnos solo en facturación electrónica para evolucionar hacia un software de gestión integral. Nuestra prioridad pasó a ser la usabilidad y el control, buscando que el empresario no solo cumpla legalmente, sino que logre vender más y generar mayores ingresos. Ese fue el verdadero inicio de Contoda”.

En menos de cuatro años han digitalizado la operación de cerca de **2.000 empresas**.



“Lideramos una organización de 16 mentes inquietas que prioriza la salud emocional y la conexión humana como motor para transformar la gestión empresarial”.

“Si esperas a tenerlo todo listo, llegarás tarde. La clave es lanzar, probar y mejorar mientras el negocio ya está operando”.



Julián Serrano

Cofundador de Contoda



El Modelo CANVAS impulsó las ideas de NUEVOS EMPRENDEDORES



A través del Curso Emprende Ideación 19 emprendedores entre estudiantes y egresados de la UIS lograron diseñar su modelo de negocio a través de la metodología CANVAS. Una herramienta que transforma las ideas en empresas, con la cual lograron validar sus iniciativas y plasmar un esquema empresarial para alcanzar sus metas.

Como parte del proceso de formación, recibieron 24 horas de capacitación grupal orientadas al fortalecimiento de competencias blandas esenciales para el emprendimiento.

19 emprendimientos

consolidaron sus iniciativas ¡conócelos!

Notes

Estefany Yuliet Gómez Valbuena
Estudiante de Ingeniería Industrial

Querido Limón Del Río

Heyner Mancera Rincón
Egresado de la especialización en Química Ambiental

AGROSCAN

Jesús David García Fontecha
Estudiante de Ingeniería Electrónica

Avícolas su despensa

Julieth Alexandra Mateus Rojas
Estudiante de Tecnología Empresarial

Gluuki lab

Julieth Valeria Yépez Carvajal
Estudiante de Ingeniería Química

BIM TECHNOLOGY SERVICES

Kevin Fabián Martínez Sandoval
Egresado de Ingeniería Civil

Dulce Tody Pastelería Artesanal

Paula Andrea Díez Monsalve
Estudiante de Diseño Industrial

Seti

Luis Carlos Ruiz Ramos
Egresado de Ingeniería de Petróleos

TerraExplora Kids: Talleres geoeeducativos para niños

María Camila Rangel Leal
Estudiante de Geología

Dermo Laboratorio

María Fernanda Quiroga Valencia
Egresada de Ingeniería Industrial

Prevencol

María Isabel Suárez Carvajal
Egresada de Enfermería

Don Petto

Óscar Velásquez Hurtado
Estudiante de Administración Agroindustrial

Obdulia Domínguez Gómez

Empresa de servicios de administración para propiedad horizontal.
Estudiante de Gestión Empresarial

Gym Active Age

Ana María Martínez Uribe
Estudiante de Maestría en Fisioterapia

Mist Facial Adaptógeno: "Glow & Calma"

Andrea Carolina González Martínez
Egresada en Ingeniería Química

Libro sobre las fronteras de las Ciencias

Bartolomé Antonio Pereira Ospina
Egresado en Ingeniería Eléctrica

Cocoa Fruit

Bryan Samir Sandoval Marín
Egresado en Ingeniería Mecánica

Ing Service SAS

Cristián Javier Conde Ditta
Estudiante de Gestión Empresarial

Schüscolor

Daniel Felipe Pineda Capacho
Estudiante de Geología

El Curso Emprende Ideación contó con el respaldo y la guía de expertos en temas empresariales:

Luz Helena Villamizar Cáceres

- Competencias blandas para emprender
- Producto y sus atributos diferenciadores (el problema o solución)
- Validación de la idea de negocio
- Diseño del modelo de negocio – modelo CANVAS
- Aspectos a tener en cuenta para el buen funcionamiento de la empresa
- Metas y determinación

Angélica María Díaz Gómez

- Análisis y perfil del cliente

Querubín Sánchez Martínez

- Finanzas para emprendedores

José Antonio Cárdenas Fontecha

- Dirección estratégica

El modelo CANVAS es la fórmula que transforma las ideas en empresas, con una estructura de 9 módulos enfocados en las cuatro áreas esenciales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica les permite a los emprendedores proyectar sus iniciativas.



EMPRENDEDORES DESTACAN LOS BENEFICIOS DEL PROGRAMA



"Al estructurar mi idea y trabajar en el modelo Canvas, aprendí a fortalecer mi visión de emprendimiento: comprendí quiénes son realmente mis clientes potenciales y descubrí los atributos que hacen que mi producto destaque y tenga un propósito claro".

Heyner Mancera Rincón
Querido Limón del Río



"Aprendí que emprender no solo depende de tener una buena idea, sino de la disciplina, la planeación estratégica y la constante validación con el entorno. Al aplicar las herramientas del modelo Canvas, pude detectar oportunidades clave de mejora y ajustar mi modelo de negocio de manera más sólida y realista frente al mercado".

Bryan Samir Sandoval Marín
Cocoa Fruit



"El programa tiene un enfoque práctico, lo que hace que la experiencia sea aún más enriquecedora. Además, fue fundamental descubrir que, gracias a la metodología Canvas, podemos prepararnos de manera estratégica para acceder a fuentes de financiamiento gubernamentales o privadas, ampliando así nuestras oportunidades de crecimiento".

María Isabel Suárez Carvajal
Prevencol



Crece mientras se emprende:

competencias que transforman la manera de liderar y avanzar

El programa UIS Emprende de la Universidad Industrial de Santander impulsa espacios para fortalecer competencias que potencian el desarrollo empresarial, como el taller sobre habilidades blandas.

Las habilidades duras se enfocan en conocimientos técnicos, mientras que las blandas potencian el liderazgo y adaptabilidad; claves en el éxito de los negocios.

3 habilidades blandas que marcan la diferencia en tu negocio:

- resiliencia
- autoconfianza
- adaptabilidad



Luz Helena Villamizar
Consultora UIS Emprende

Reto de los 21 días para fortalecer competencias blandas según Luz Helena V.

Durante tres semanas, dedica unos minutos cada día a reflexionar sobre tu desarrollo personal. Este hábito constante fortalece la autoconfianza, la gestión emocional y la mentalidad emprendedora.

Checklist diario:

Registra cómo gestionas tus emociones hoy.

- ☒ Anota un desafío que enfrentaste y qué aprendiste de él.
- ☒ Reconoce una pequeña victoria o avance personal.
- ☒ Identifica una habilidad puesta en práctica (resiliencia, empatía, comunicación, etc.).
- ☒ Define una intención o mejora para el día siguiente.
- ☒ Reconoce una pequeña victoria o avance personal.
- ☒ Identifica una habilidad puesta en práctica (resiliencia, empatía, comunicación, etc.).
- ☒ Define una intención o mejora para el día siguiente.

La constancia marca la diferencia: 21 días pueden transformar la manera en que te relacionas contigo y con tu entorno.



De la idea al producto: caso de desarrollo y escalamiento del dispositivo médico “Julieta”

Como parte de las actividades de fortalecimiento al emprendimiento lideradas por UIS Emprende, los estudiantes de la Universidad Industrial de Santander conocieron cómo una idea innovadora puede transformarse en una empresa de base tecnológica, a través del caso de Julieta, un dispositivo portátil con inteligencia artificial orientado a la detección temprana del riesgo de cáncer de mama y a facilitar el acceso al tamizaje en poblaciones vulnerables y zonas apartadas.

La experiencia fue presentada por Sergio López Isaza, CTO de Salva Health, quien explicó que llevar una idea al mercado requiere múltiples etapas de mejora hasta alcanzar viabilidad técnica, económica, regulatoria y de diseño.



Julieta emplea tecnología de bioimpedancia eléctrica para analizar la respuesta del tejido mamario mediante pequeñas corrientes seguras e indoloras y, con ayuda de algoritmos de inteligencia artificial, identificar anomalías o riesgos.

Para avanzar en sus niveles de madurez tecnológica (TRL), fue necesario establecer alianzas con el sector salud, en 2019, junto con un equipo multidisciplinario y con apoyo de SURA, se realizó un estudio preclínico en 11 centros médicos con cerca de 1.350 pacientes, generando evidencia fundamental para su evolución.



Conoce más sobre esta inspiradora historia en la página 22.

El proyecto inició en 2018 con el propósito de crear un dispositivo portátil, económico, no invasivo y operable sin internet. En 2019 surgió el primer prototipo, aún básico, pero clave para validar el concepto.

Desde entonces, Julieta pasó por varias iteraciones. En 2020 incorporó conectividad Bluetooth y transmisión inalámbrica de datos, hasta llegar a su versión 4 en 2025.

En 2024 obtuvo aprobación del INVIMA como dispositivo médico de tamizaje, permitiendo el inicio de la producción de sus primeras 200 unidades comerciales.

En 2025, la empresa reportó una solicitud de patente en Colombia y nuevas alianzas clínicas. Por este liderazgo innovador, Valentina Agudelo recibió el Premio Princesa de Girona Internacional 2025.



Historias que inspiran empresarios UIS que transforman la región

En 2025, UIS Emprende lanza la serie 'Historias que inspiran', una producción audiovisual que visibiliza a empresarios egresados de la Universidad Industrial de Santander que han convertido su formación en proyectos de alto impacto. Siete trayectorias reales que reflejan visión, constancia y propósito, y que hoy se proyectan como referentes para quienes desean emprender desde la universidad hacia el desarrollo regional.

Conoce algunos de nuestros protagonistas



Eme Ingeniería

Fundador: Gonzalo Jaimes Muñoz, ingeniero electricista UIS

Con 44 años de trayectoria, se ha consolidado como un referente regional en ingeniería y soluciones especializadas, impactando positivamente a empresas y proyectos de la región.

Ágora Holding

Fundador: Hernán Torres, ingeniero industrial UIS

Cuenta con más de 30 años de experiencia generando propuestas de valor innovadoras en múltiples industrias y modelos de negocio.



Ágora Holding



Contoda

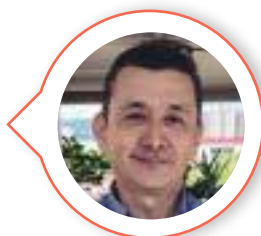
Fundador: Julián Serrano, ingeniero industrial UIS

Iniciativa que, en apenas cuatro años, ha transformado los procesos administrativos de cerca de 2.000 empresas mediante soluciones de automatización digital.

T4I

Fundador: Gerardo Garavito, ingeniero de sistemas UIS

Compañía con más de 30 años desarrollando soluciones tecnológicas de alto impacto para organizaciones nacionales e internacionales.



Industrias Acuña

Fundador: Ángel Acuña, tecnólogo en Gestión Empresarial UIS

Durante más de 40 años ha impulsado la innovación desde el sector metalmecánico, con desarrollos aplicados principalmente a la extracción de aceite de palma.



Volta Ingeniería

Fundadores: Edna Aguilar, ingeniera de sistemas UIS, y Jaime Serrano, ingeniero electricista UIS

Ha consolidado una trayectoria de más de 15 años apoyando al sector industrial de Santander en el diseño, instalación y suministro de redes de energía.



Centro Veterinario Fauna

Gerente: Adriana Lucena, ingeniera industrial UIS

Con 30 años en el mercado, se ha posicionado como uno de los centros veterinarios más representativos de la región y un referente de confianza para la comunidad.



Conecta con nuestras HISTORIAS QUE INSPIRAN

- f UIS Emprende
- @uisemprende
- @UISEmprende
- UIS Emprende





Eje de Fortalecimiento



Plataforma
Emprendedora



Plataforma
Emprendedora

El programa UIS Emprende tiene como objetivo acompañar a la comunidad emprendedora de la Universidad Industrial de Santander en el desarrollo y fortalecimiento de sus ideas de negocio. A través de asesorías personalizadas por expertos en diversas áreas empresariales, y con formación integral, el programa brinda las herramientas necesarias para transformar esas ideas en proyectos viables y sostenibles.

En este marco, se impulsó el desarrollo de Plataforma Emprendedora, un espacio que ofrece dos modalidades de apoyo: “Prepárate para concursar por financiación externa” y “Crecimiento y Consolidación”. Ambas modalidades han beneficiado a emprendimientos de estudiantes activos y graduados de la UIS, proporcionándoles asesorías técnicas y estrategias que contribuyen al fortalecimiento y expansión de sus negocios.

De esta forma, la Universidad Industrial de Santander se consolida como un referente en la promoción del emprendimiento, ofreciendo formación especializada y apoyo continuo para el crecimiento y la innovación empresarial, contribuyendo significativamente al desarrollo económico de la región. Este esfuerzo reafirma el compromiso de la UIS con el impulso de una cultura emprendedora que sea capaz de generar oportunidades tanto para sus miembros como para la sociedad en general.



Emprendimientos sólidos, listos para crecer y atraer inversión

Modalidad 1: Prepárate para concursar por financiación externa

Gracias a su participación en la convocatoria Plataforma Emprendedora – Modalidad 1, estudiantes y egresados de la UIS fortalecieron sus planes de negocio para impulsar el crecimiento de sus emprendimientos.

El plan de negocio refleja la viabilidad y el potencial de cada iniciativa, y es clave para destacar en la búsqueda de financiación y alianzas estratégicas.

Los emprendedores recibieron asesoría técnica ajustada a sus necesidades, logrando planes sólidos y bien estructurados que fortalecieron su proyección y facilitaron el acceso a nuevas oportunidades.

El conocimiento y el acompañamiento adecuado son fundamentales para el crecimiento sostenible de los negocios.

Los emprendedores también recibieron:

Orientación y enlace con el Fondo Emprender del SENA, facilitando su postulación a este fondo de capital semilla.



Capacitación en competencias blandas que potencia el liderazgo, la resiliencia y la capacidad para establecer relaciones estratégicas en el emprendimiento.



Beneficios de un plan de negocio: Es la hoja de ruta para la operación eficiente del emprendimiento: refleja su viabilidad y capacidad de crecimiento, elementos clave para sobresalir en la búsqueda de financiación externa y aliados estratégicos.

¡Emprendedores UIS beneficiarios del programa!



“Recibí orientación clave para postularme a convocatorias de financiación externa y herramientas esenciales para destacar y hacer crecer mi negocio”.
Ivonne Paola Hincapié Zárate – De Pelao Productos Alimenticios
Egresada de Ingeniería Industrial



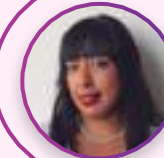
“Gracias a estas asesorías logré identificar oportunidades clave para mi negocio. La metodología de las mentorías fue muy dinámica. Gracias por permitirme ser parte de este espacio que ha contribuido al crecimiento de nuestros proyectos”.
Giuliana Espinosa Barajas – Enigma Lab
Egresada de Diseño Industrial



“Las asesorías personalizadas me ayudaron a resolver dudas específicas y avanzar con mayor confianza. Destaco la claridad y organización del acompañamiento. Recomendando esta experiencia para cualquier emprendedor”.
Ivette Angarita Villamizar – Ana Botánica
Egresada de Ingeniería Química



“El logro más valioso fue la construcción de mi plan de negocio; pude validar la rentabilidad y sostenibilidad de mi iniciativa, lo que me brinda confianza y motivación para proyectar el futuro de mi emprendimiento”.
Mariana Beltrán Lascarro – Naman
Estudiante de Ingeniería Industrial



“Con las herramientas adquiridas, proyecto consolidar Sra. Pérez como un emprendimiento sostenible, con mayor alcance en ferias, mercados y canales digitales. Las temáticas fueron muy acertadas al adaptar conceptos técnicos a nuestra realidad y motivarnos a seguir creciendo”.
Ana Jhancy Moya Uribe – Sra. Pérez Design Store
Egresada de Diseño Industrial



“Actualmente estoy en proceso de aplicar al Fondo Emprender en el municipio de Mosquera, Cundinamarca, con el plan de negocios elaborado bajo la guía y orientación de UIS Emprende. Este acompañamiento me dio la confianza necesaria para avanzar en el proceso”.
Félix Camilo Muñoz Álvarez – Guanentina Lab
Egresado de Química



“La dinámica, el equipo de profesores e invitados fueron excepcionales y muy útiles para mi crecimiento como emprendedor. Logré definir la propuesta de valor, el público objetivo y construir un plan de negocio sólido. Ahora tengo una visión más clara de mi emprendimiento y me preparo para participar en las convocatorias de financiación del SENA”.
Óscar Leonel Rueda Ochoa – Fundación Instituto de Educación Médica Continua. Egresado de la Esp. Medicina Interna



“Mi mayor logro en el programa fue la adquisición de una metodología rigurosa para la conceptualización y desarrollo de proyectos. Aprendí a planificar de manera organizada y metódica, comprendiendo la importancia crucial de documentar cada proceso”.
Myriam Johana Torres Mejía – Myyares Bienestar y Arte
Egresada de derecho



“El programa fue clave para aplicar a la convocatoria Fondo Emprender, fortaleciendo mi liderazgo y la gestión estratégica del negocio. Una experiencia transformadora, con acompañamiento constante, que impulsó la escalabilidad y la visión de mi emprendimiento”.
Óscar Velásquez Hurtado – Arepas Don Petto
Estudiante de Administración Agroindustrial

Los 9 emprendimientos participantes compartieron sus experiencias y fueron destacados en medios institucionales.

Atención experta, personalizada y enfocada en cada negocio

Modalidad 2: Crecimiento y consolidación

Motivados por la pasión de construir su propio camino, cuatro egresados de la UIS con emprendimientos participaron en sesiones de acompañamiento especializado en marketing, finanzas y estructura de negocios. Con orientación personalizada y ajustada a las particularidades de cada proyecto, vivieron una experiencia de aprendizaje que fortaleció sus ideas y reafirmó su compromiso con hacerlas realidad.

Lo más valioso de esta convocatoria fue la flexibilidad y adaptabilidad de las asesorías, diseñadas para responder a las necesidades particulares de cada iniciativa. Gracias a sesiones 100 % personalizadas con expertos uno a uno, se logró brindar un apoyo real y significativo a cada emprendimiento.



Emprendimientos que hoy avanzan con bases mas fuertes



Aldemar Figueroa
Egresado de la Maestría en Gerencia de Mantenimiento

“El apoyo que recibí ha sido clave para mi empresa. Dos profesionales expertos me acompañaron con una guía clara y práctica. Hoy tengo la estructura de mi negocio más organizada, un mejor pitch de ventas, precios definidos y todo el marketing digital configurado. También recibí orientación para la compra del dominio y la creación de mi página web. Este acompañamiento me proporcionó mayor visión para avanzar y seguir creciendo”.



Lina Marcela Hernández
Egresada de Ingeniería Civil

“Sentir el respaldo de la academia incluso después de haber egresado, demuestra el compromiso real de la UIS con sus emprendedores. Este proceso me permitió integrar herramientas tecnológicas como Meta, Instagram, WhatsApp Business, dominio de Google, página web, estrategias de marketing y visión comercial, fortaleciendo mi proyecto y permitiéndome avanzar con más seguridad y valor real para mi empresa”.



Recuerda estos aspectos claves



Marketing
Conecta tu negocio con el cliente correcto y posiciona su valor.



Finanzas
Te permite tomar decisiones con criterio y crecer de forma sostenible.



Estructura de Negocios
Te ayuda a organizar, definir y escalar tu modelo con solidez.

Los participantes recibieron:

- ★ Asesoría 100 % personalizada.
- ★ Orientación en horarios flexibles ajustados a cada emprendedor.
- ★ Atención centrada en las necesidades reales de cada negocio.



Patricia Fernández
Egresada de Ingeniería Industrial

“Sentirnos acompañados por expertos fue clave para nuestro crecimiento, porque el programa nos ayudó a identificar lo que debíamos fortalecer y actuar sobre ello. Potenciamos nuestra presencia digital con estrategias de marketing y optimizamos procesos internos para mejorar la operación del negocio, lo que aportó al crecimiento integral de la empresa y enriqueció la experiencia del servicio que ofrecemos”.



Freddy Alexander Jara
Egresado de Ingeniería Mecánica

“Gracias a esta convocatoria, pude potenciar significativamente la imagen de mi empresa. Recibimos una asesoría experta y altamente enfocada que resultó en una línea visual profesional que proyecta con precisión la esencia y el valor de nuestros servicios”.





La convocatoria Pi-e, respaldada por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) en colaboración con el programa UIS Emprende y C-Emprende, es una oportunidad para emprendedores en busca de protección y fortalecimiento para sus empresas.

Este programa se enfoca en acompañar a los emprendedores en el proceso de registro de sus marcas, brindando un asesoramiento integral. A través de Pi-e, se garantiza no solo la protección de las marcas, sino también la de los activos tangibles e intangibles, fortaleciendo su posicionamiento mediante la propiedad industrial



Beneficios económicos y asesorías gratuitas permitieron que

10 emprendedores *UIS*

solicitaran el registro de sus marcas



11 emprendedores participaron en el programa y 10 solicitaron el registro de sus marcas.

Emprendedores egresados y estudiantes de la UIS lograron solicitar el registro de sus marcas gracias a las ventajas brindadas por la Superintendencia de Industria y Comercio, como asesoría experta gratuita y descuentos en los costos de este trámite, ofrecidos a través de la convocatoria Programa Industrial de Propiedad Industrial (PI-E) apoyada por UIS Emprende.

El registro de marca es el respaldo legal fundamental que permite a los dueños de negocio posicionar sus productos o servicios en el mercado, protegiendo su valor innovador y su diferenciación.

Beneficios exclusivos para los emprendedores

01

Recibieron conocimientos para aprovechar la propiedad industrial y usar la tecnología en favor de sus emprendimientos.



02

Accedieron a acompañamiento especializado para proteger sus iniciativas en el mercado y adelantar la solicitud de registro de sus marcas.

03

Gracias al programa, los emprendedores obtuvieron un respaldo decisivo: certificados con un 85% de descuento para la solicitud de registro de sus marcas o diseños industriales.



—Fortalecimiento—



LOS EMPREDIMIENTOS PROTAGONISTAS



Sra. Pérez Design Store
Ana Jhancy Moya Uribe
Egresada de Diseño Industrial



Ing Service S.A.S.
Cristián Javier Conde Ditta
Estudiante de Gestión Empresarial



FIT 60
Edward Andrés Villamil Novoa
Egresado de Ingeniería Mecánica



Fi Ingeniería S.A.S.
Freddy Alexander Jara Mora
Egresado de Ingeniería Mecánica



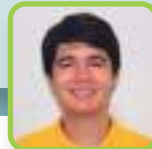
Órale
Luis David Pinto
Egresado de Ingeniería Industrial



Ana Botánica
Ivette Angarita Villamizar
Egresada de Ingeniería Química



Pamelar
Jesús Daniel Mateus Pino
Estudiante de Diseño Industrial



La Jefa - Creative Lab
María Alejandra Ortega Medina
Egresada de Diseño Industrial



Libia de Frío
Liliana Ximena Martínez Bustos
Ingeniera industrial y especialista
en evaluación de proyectos de la
UIS



Arepas Don Petto
Óscar Velásquez Hurtado
Estudiante de Administración
Agroindustrial



Enigma Lab
Giuliana Espinosa Barajas
Egresada de Diseño Industrial



De la idea al éxito: Grasso protege y expande su mercado



Félix Muñoz
Químico egresado UIS
Fundador de Guanentina Lab

Félix Muñoz, químico de la UIS y fundador de Guanentina Lab, una empresa dedicada a la fabricación de productos para el cuidado del cuero, logró registrar su marca Grasso ante la Superintendencia de Industria y Comercio gracias a su participación en la convocatoria Propiedad Industrial para Emprendedores 2024.

“La experiencia con UIS Emprende ha sido decisiva para el crecimiento de mi proyecto. La orientación y el apoyo recibidos durante el proceso para registrar mi marca Grasso fueron fundamentales para dar el paso hacia la expansión de la empresa, con la confianza de ofrecer al mercado un producto respaldado y con una propuesta de valor innovadora”, señala.

De esta forma, UIS Emprende apoya los sueños emprendedores de la comunidad universitaria. El producto de Félix logró ingresar al mercado internacional a través de Amazon, y él trabaja en la expansión de su empresa con un portafolio que incluye otros productos, como reavivadores y champús para el cuidado, protección y restauración del cuero.



GUANENTINA LAB
INDUSTRIA SANTANDEREANA

Impulsando el ecosistema TI: Cooperación técnica para el futuro tecnológico de Santander



Santander impulsa su transformación tecnológica con la Cooperación Técnica de la UIS

A través de la Cooperación Técnica liderada por la Universidad Industrial de Santander (UIS), junto al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Asociación Coreana de Parques Tecnológicos (KTPA), se promueve el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas del Parque Tecnológico Guatiguará (PTG), impulsando la innovación, la competitividad y la transformación digital de la región.

Esta alianza estratégica ya beneficia a pequeñas y medianas empresas y a emprendedores del sector TI, brindándoles herramientas y conocimientos para incorporar tecnologías emergentes, consolidar sus proyectos y expandir su participación en el ecosistema de innovación.

En este entorno, la Cooperación Técnica se consolida como un puente entre la ciencia, la tecnología y el sector productivo, uniendo capacidades para fortalecer el desarrollo regional y proyectar nuevas oportunidades para el país.

Formar talento digital

una apuesta por el futuro profesional

En el marco de la Cooperación Técnica entre la Universidad Industrial de Santander (UIS), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Asociación Coreana de Parques Tecnológicos (KTPA), avanza un conjunto de iniciativas orientadas a fortalecer las capacidades en tecnologías de la información (TI) en la región. Estas acciones buscan potenciar la formación de talento local y abrir nuevas oportunidades para jóvenes interesados en vincularse con empresas de base tecnológica o emprender proyectos innovadores en este sector.

Con este propósito, estudiantes de los programas de Ingeniería en Ciencia de Datos, Ingeniería Biomédica, Inteligencia Artificial e Ingeniería de Sistemas de la UIS participaron en una open class orientada a conocer experiencias exitosas en análisis de datos y aplicación de inteligencia artificial. Una experiencia que impulsa su visión del sector tecnológico y los prepara para asumir nuevos retos en innovación y transformación digital.



La sesión, liderada por Le Wagon y desarrollada de manera práctica y participativa, ofreció a los estudiantes una experiencia cercana que los conectó con los desafíos reales del mundo tecnológico. Esta reconocida compañía internacional, experta en formación tecnológica inmersiva, logró inspirar a los jóvenes y despertar en ellos un mayor interés por la innovación y el aprendizaje continuo.



le wagon

Lola Xiomara Bautista, profesora de la Escuela de Ingeniería de Sistemas, explicó que estas experiencias acercan a los jóvenes al entorno profesional, industrial y académico, permitiéndoles comprender mejor el funcionamiento de estos ámbitos y, al mismo tiempo, fortalecer sus capacidades.

“La idea es que también participen en estas capacitaciones de habilidades digitales para consolidar los conocimientos que ya han adquirido en la universidad”.

Esta jornada refleja el propósito de impulsar el talento local en tecnologías de la información, articulando formación y experiencia práctica. El impacto que ha tenido Le Wagon como bootcamp internacional especializado en desarrollo web y data science, reconocido por su modelo de formación intensiva y su presencia en más de 45 ciudades del mundo, la convirtió en una aliada idónea para liderar el componente de capacitación incluido en el proyecto de Cooperación Técnica.

“En Santander encontramos perfiles extraordinarios. La región tiene un enorme potencial de crecimiento en el ámbito de las TIC; hay grandes oportunidades para la capacitación y para fortalecer el ecosistema, que cuenta con todo lo necesario: recursos, instalaciones, infraestructura y un destacado equipo docente. Están dando los pasos correctos”, destacó Sebastián Buffo Sempé, vicepresidente y cofundador de Le Wagon Latinoamérica.



“Esta E-Tech nos ofreció información muy útil y recursos de apoyo que nos proporcionarán herramientas para desenvolvernos mejor y alcanzar una experiencia laboral exitosa”.

Juan José Rangel
Estudiante de Ingeniería en Ciencia de Datos



Empresarios y emprendedores de *Santander* vivieron experiencias únicas en innovación para la salud y la agroindustria

Santander lidera la transformación empresarial mediante la innovación digital en salud y agroindustria

El evento Innovación Digital en Salud y Agroindustria, realizado en el marco de la Cooperación Técnica, se convirtió en un escenario estratégico para el intercambio de experiencias, aprendizajes y conexiones entre la academia, referentes internacionales y el ecosistema emprendedor de la región.

Fue un encuentro clave para conocer proyectos tecnológicos desarrollados por la UIS, que muestran cómo la transformación digital está transformando los sectores de salud y agroindustria. En la misma jornada, se presentaron proyectos igualmente destacados con alcance local, nacional e internacional, evidenciando cómo la tecnología puede materializarse en soluciones reales, reflejando el impacto de la innovación aplicada.



Vanessa Quiroga Arciniegas, directora de Transferencia de Conocimiento de la UIS, destacó la relevancia del evento para el desarrollo regional:

“En este espacio de innovación impulsamos procesos de capacitación y promovimos encuentros con empresarios y emprendedores del sector de Tecnologías de la Información en Santander. Fue una oportunidad para compartir experiencias y proyectar prototipos hacia su industrialización y llegada al mercado”.

Este esfuerzo permitió fortalecer vínculos entre quienes trabajan en innovación y emprendimiento digital, generando oportunidades para que los proyectos crezcan y se conecten con la realidad del sector. Además, los asistentes exploraron iniciativas destacadas y participaron en un conversatorio donde compartieron aprendizajes y experiencias sobre cómo convertir ideas en soluciones concretas para los sectores de salud y agroindustria.



Iván Ramírez, CEO de ConexaLab, aseguró:

“Fue un encuentro muy enriquecedor. Nos permitió acercarnos a las instituciones académicas para impulsar los proyectos que necesita el territorio y mejorar la calidad de vida. Es necesario que estos espacios se amplíen para trabajar juntos en el desarrollo de soluciones a problemáticas globales”.

Esta iniciativa contribuye al impulso del ecosistema científico, promoviendo encuentros que integren a la industria y la academia en torno al desarrollo tecnológico, uno de los objetivos centrales de esta Cooperación.



CONECTATECH:

impulso a la innovación empresarial en Santander

Con el propósito de dinamizar el crecimiento del sector de Tecnologías de la Información (TI) en Santander, se viene implementando un componente estratégico orientado a acompañar y fortalecer a pymes, startups y emprendedores que buscan consolidar su presencia en la industria.

Gracias a la cooperación técnica entre la UIS, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Asociación Coreana de Parques Tecnológicos (KTPA), se materializa la convocatoria Conectatech. Esta iniciativa está centrada en potenciar proyectos innovadores del departamento, impulsando su crecimiento, consolidando su sostenibilidad y fortaleciendo su impacto tecnológico.

Como parte de esta iniciativa, el programa brinda acompañamiento estratégico y asesoría técnica especializada a cinco empresas seleccionadas. Además, entrega un capital productivo de US \$2.500 a cada empresa, recursos diseñados para impulsar capacidades esenciales de escalamiento y fortalecer su madurez empresarial, permitiendo que alcancen resultados tangibles y sostenibles.

Este proyecto hace parte de la Cooperación Técnica para el Fortalecimiento del Parque Tecnológico Guatiguará, la apuesta que busca crear un ecosistema de apoyo integral para las empresas del sector TI en Colombia.



El programa Conectatech es financiado a través de la cooperación técnica entre la UIS, el BID y KTPA. Su ejecución y operación en territorio está a cargo de Connect.

APOYO ESTRATÉGICO A INICIATIVAS TECNOLÓGICAS



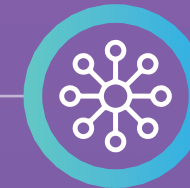
Acceso a recursos:

- Capital productivo



Mentorías:

- Talleres
- Asesorías individuales



Fortalecimiento del negocio:

- Diagnóstico empresarial
- Modelo de negocio
- Estructuración financiera



Objetivos clave:

- Validación
- Escalamiento
- Asegurar la consolidación de negocios con alto potencial

En 2026 continuaremos impulsando el crecimiento empresarial TI

La región se prepara para una actualización tecnológica decisiva, que ampliará recursos, optimizará la innovación y habilitará nuevas iniciativas para el sector empresarial TI, respaldada por capacitación que fortalece las competencias del ecosistema.

En 2026, las empresas de la región y del país de Tecnología de la Información contarán con acceso a innovaciones de alto nivel y servicios especializados, gracias a la entrega de las instalaciones del PTG, orientadas específicamente a este ámbito, un impulso decisivo para la formación de talento en TI y el desarrollo del emprendimiento.

La adecuación y el diseño de estos espacios se realizaron tomando como referencia los servicios definidos para atender las necesidades de emprendedores y empresarios, de modo que cada área será equipada y configurada en función de ellos. Además, se aprovechó la experiencia coreana en Tecnoparques de TI, que servirá como guía estratégica para identificar los equipos y recursos más adecuados.

Estas iniciativas permitirán que las empresas mejoren la eficiencia de sus procesos de gestión y desarrollen nuevos productos y servicios de manera más efectiva.

Formación y apoyo integral para emprendedores TI

Se implementarán programas de capacitación, asesorías especializadas y talleres diseñados para fortalecer las competencias digitales y tecnológicas de emprendedores y empresarios del sector TI. Estas iniciativas permitirán que los participantes apliquen directamente los conocimientos en sus proyectos, optimicen sus procesos y desarrollen nuevas oportunidades de negocio.

De manera complementaria, se habilitarán espacios de interacción que faciliten la conexión entre participantes, fomentando el intercambio de experiencias, la colaboración y la creación de alianzas estratégicas que potencien el impacto de los programas de formación en el ecosistema empresarial TI.



Entérate de todas las
**convocatorias, eventos
e iniciativas**

que promueve UIS Emprende para
impulsar y fortalecer el espíritu
emprendedor.

uisemprende.uis.edu.co



**Boletín de oportunidades
para emprender**

**Dale
clic**

En UIS Emprende te mantenemos
siempre al día con oportunidades
que pueden ayudarte a fortalecer
tus ideas de negocio.

Consulta cada semana nuestro
boletín institucional y entérate de
convocatorias internas y externas,
y eventos del ecosistema
emprendedor.

Ingresa a nuestra página web y
regístrate para recibirlo en tu
correo electrónico semanalmente.

uisemprende.uis.edu.co

emprender@uis.edu.co

UIS Emprende

uisemprende

@EmprenderUIS

UIS Emprende

@UISEmprende





Carrera 27 calle 9, Ciudad Universitaria
Teléfono: (57) 607 634 4000
Bucaramanga, Colombia