INFORME FINAL

EJECUCIÓN RUEDA DE NEGOCIOS “REPUBLICA DOMINICANA”

HOLLAND HOUSE COLOMBIA

INFORME FINAL
RUEDA DE NEGOCIOS "REPUBLICA DOMINICANA"

Resumen Ejecutivo

Evento: Rueda de Negocios organizada por Holland House

Fecha: 20 de mayo de 2026

Lugar: Embajada de Colombia en Santo Domingo, República Dominicana

Aliado: Camara de Comercio de Manizales por Caldas

Participación:

- 8 empresas de Manizales del sector tecnológico asistieron al evento.
- Representaron áreas como software, inteligencia artificial, marketing digital y soluciones TIC.

Conexiones logradas:

- Se generaron contactos comerciales con empresas de diversos sectores del mercado dominicano.
- Identificación de aliados estratégicos para proyectos conjuntos.
- Apertura de oportunidades de ingreso al mercado de República Dominicana.

Resultados destacados:

- Consolidación de relaciones iniciales con potencial de convertirse en acuerdos formales.
- Interés mutuo en cooperación tecnológica y transferencia de conocimiento.
- Posicionamiento de Manizales como un polo de innovación tecnológica en escenarios internacionales.
- Cierres de negocio:

  - Venta efectuada por Andrés Sierra de la empresa ASWEB COLOMBIA SAS por concepto de spot y por valor de 200 USD.

  - Interés de Double Core en ser canal de distribución de la empresa SOFTLOND SAS en República Dominicana.

La participación permitió a las empresas de Manizales fortalecer su proyección internacional, abrir puertas en un nuevo mercado y establecer vínculos estratégicos que potencian la internacionalización del sector tecnológico colombiano.

Contexto y Objetivos

La Rueda de Negocios, organizada por Holland House el pasado 20 de mayo en las instalaciones de la Embajada de Colombia en Santo Domingo, tuvo como propósito fortalecer la presencia internacional de las empresas tecnológicas de Manizales y facilitar su acceso a nuevos mercados.

Esta actividad comercial se realizó como una estrategia para promover las exportaciones de servicios, generar alianzas estratégicas y abrir espacios de cooperación con actores relevantes del ecosistema empresarial dominicano.

Los objetivos centrales incluyeron la identificación de tendencias y oportunidades de mercado, la creación de conexiones comerciales de valor y el impulso a la internacionalización del sector tecnológico colombiano, posicionando a Manizales como un referente de innovación y competitividad en escenarios internacionales.

Metodología

El proceso inició con la validación de los perfiles de interés de cada empresa participante mediante sesiones virtuales individuales, en las que también se solicitó el brochure corporativo como material representativo. Con esta información se construye una base de datos preliminar (Long List) que consolida los perfiles de interés y se remite a las empresas para su revisión y calificación en tres niveles: alto, medio o bajo.

Una vez validada esta base, se completó la información de contacto con el fin de establecer comunicación directa para la concertación de citas e invitación formal a la rueda de negocios.

Posteriormente, se diseñó un calendario de espacios disponibles, sobre el cual se organiza la programación de reuniones para cada empresa participante. La agenda coordinada se entregó a la delegación junto con un booklet informativo sobre el país destino.

Finalmente, previo a la ejecución del evento, se realizó un proceso de seguimiento y reconfirmación de las reuniones concertadas, garantizando que las empresas cuenten con todos los detalles logísticos y la información necesaria sobre el lugar de la actividad comercial.

Resultados Cuantitativos

- Durante la rueda de negocios (el 20 de mayo) entre virtuales y presenciales se logró un total de 46 citas ejecutadas así:
    - 40 citas presenciales
    - 6 citas virtuales
- Adicionales, fuera de la fecha de la rueda de negocios se logró ejecutar 5 citas virtuales para un total de 51 citas ejecutadas.

1 **Agenda Proyectada** (Hoja 1 del archivo de Excel)

HORA	Easy Net Sas	Quantica Digital	Triticus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlord S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
09:00 - 10:00	Grupo Ramos Rayni Pauliro Gabriel Mayol	Grupo Ramos Oscar Díaz Fahorni Baez		Bendex (Virtual)	Grupo Ramos Jorge Encarnación Fausto Bredor	Piñero (Virtual)	Grupo Agape 9:00 - 9:40	Soluciones SAP
10:00 - 11:00	Iceberg	Grupo Agape 9:40 - 10:20	E. T. Heinsen 10:00 - 10:40	E. T. Heinsen 10:40 - 11:20	Grupo Punta Cana 10:00 - 10:30	Grupo Punta Cana 10:30 - 11:00	Parque Cibernético 10:30 - 11:00	Grupo Agape 10:20 - 11:00
11:00 - 12:00		Blue Mall	Grupo Ramos Richard Almengo	Grupo Ramos Robert Pujol Rayni Pauliro	E. T. Heinsen 11:20 - 12:00	Arium	Grupo Ramos Kimberly Robles Oscar Díaz	Grupo Ramos Gabriel Mayol Richard Almengo Fausto Bredor
13:00 - 14:00	Retail Group	Delsan	PedidosYa		NAPCARIBE	Bonches RD	Grupo Punta Cana 13:00 - 13:30	Grupo Punta Cana 13:30 - 14:00
14:00 - 15:00	Empresarios 5.0	Retail Group	Domex 14:00 - 14:40	NAP CARIBE	Delsan 14:00 - 14:30	Instituto Tecnológico de Santo Domingo	Bonches RD	Delsan 14:30 - 15:00
15:00 - 16:00	GBM	Eurofins	Mercesid 3:00 pm- 3:40 pm	Domex 14:40 - 15:20	Domex 15:20 - 16:00	Hospital General Plaza de la Salud	Advisory Group Caribe	ProDominicana (Virtual)
16:00 - 17:00	Advisory Group Caribe		Eurofins	Mercesid 3:40 pm- 4:20 pm	Mercesid 4:20 pm- 5:00 pm	Double Core.		
	Easy Net Sas	Quantica Digital	Triticus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlord S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
TOTAL	6	6	7	6	7	7	6	6

2 **Agenda Ejecutada** (Hoja 2 del archivo de Excel)

HOLLAND HOUSE COLOMBIA

Matches Negocios Digitales - Miércoles 20 de Mayo

HORA	Easy Net SAS	Quantica Digital SAS	Triticus SAS	Meeteam SAS	Binapps SAS	Softlord SAS	Asweb Colombia SAS	Data y Service SAS
09:00 - 10:00	Grupo Ramos Rayni Paulino Gabriel Mayol	Grupo Ramos Oscar Diez Fahomi Beer	Blue Mall	Bendex	Grupo Ramos Jorge Encarnación Fausto Bredor	Piñero (Virtual)	Piñero (Virtual)	Soluciones SAP
10:00 - 11:00	Iceberg	Grupo Agape 9:40 - 10:20	E.T. Heinsen 10:00 - 10:40 agendada virtual	E.T. Heinsen 10:40 - 11:20 agendada virtual	Grupo Punta Cana 13:00 - 13:30 (Agendar virtual el	Grupo Punta Cana 13:00 - 13:30 (Agendar virtual el	Parque Cibernético 10:30 - 11:00	Grupo Agape 10:20 - 11:00
11:00 - 12:00	Soluciones SAP	Blue Mall	Grupo Ramos Richard Almengo	Grupo Ramos Robert Pujol Rayni Paulino	E.T. Heinsen 11:20 - 12:00 agendada virtual	Arium	Grupo Ramos Kimberly Robles Oscar Diez	Grupo Ramos Gabriel Mayol Richard Almengo Fausto Bredor
13:00 - 14:00	Retail Group	Delsan tentativo 13:00 - 13:40	PedidosYa	NAP CARIBE	NAP CARIBE	Bonches RD	Grupo Punta Cana 13:00 - 13:30 (Agendar virtual el viernes 22 o el lunes 25)	Grupo Punta Cana 13:00 - 13:30 (Agendar virtual el viernes 22 o el lunes 25)
14:00 - 15:00	Empresarios 5.0 virtual	Retail Group virtual	Domex 14:00- 14:40	Iceberg	Delsan tentativo 13:40 - 14:20	Instituto Tecnológico de Santo Domingo	Bonches RD	Delsan tentativo 14:20 - 15:00
15:00 - 16:00	GBM Virtual	Eurofins	Mercesid 3:00 pm- 3:40 pm	Domex 14:40 - 15:20	Domex 15:20 - 16:00	Hospital General Plaza de la Salud	Advisory Group Caribe	ProDominicana (Virtual)
	Comsersa	Comsersa	Retail Group	Retail Group	Comsersa	Comsersa	Cecomsa	NAP CARIBE
16:00 - 17:00	Advisory Group Caribe	Double Core.	Eurofins	Mercesid 3:40 pm- 4:20 pm	Mercesid 4:20 pm- 5:00 pm	Double Core.	Eurofins	PedidosYa
					Eurofins			Cecomsa

Resultados Cualitativos

- **Francisco de EasyNet:** Agradezco mucho el agendamiento de las citas. Todo estuvo muy bien. Me interesa mucho tener la cita con Advisory pues es el perfil de socio que estoy buscando para República Dominicana.
- **Juan Manuel de Quantica Digital:** Los agendamientos logrados en las citas que tuvimos en la embajada tuve tres muy buenos hubo dos que nos cancelaron y tal vez otros dos que no fueron tan positivos, pero en general el resultado es satisfactorio.
- **Johana de Meeteam:** Muchas gracias por toda la gestión realizada. Te agradecería mucho si es posible coordinar el espacio virtual que mencionas, Hablando específicamente del primer contacto, solo hubo una empresa con la cual no visualizo con facilidad los siguientes pasos, pero es algo normal, me ha pasado en todas las ruedas de negocios. Las demás se ven prometedoras, algunas quizás no en el corto plazo, pero eso es muy normal en este tipo de ejercicios y por el servicio que ofrecemos.
- En general los empresarios consideraron las citas de alto valor y productivas.

Anexos: (Hoja 3 del archivo de Excel)

1. Durante la rueda: Reuniones presenciales

	Easy Net Sas	Quantica Digital	Tititcus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlond S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
REUNIONES REALIZADAS PRESENCIALES	Grupo Ramos	Grupo Ramos	Grupo Ramos	Grupo Ramos	Grupo Ramos	Arium	Parque Cibernético	Cecomsa
	Iceberg	Blue Mall	PedidosYa	NAP Caribe	Nap Caribe	Bonches	Bonches RD	Soluciones SAP
	Retail Group	Eurofins	Domex	Iceberg	Domex	Instituto Tecnológico de Santo Domingo	Cecomsa	NAP Caribe
	Soluciones SAP	Cecomsa	Eurofins	Domex	Cecomsa	Hospital General Plaza de la Salud	Eurofins	Pedidos Ya
	Cecomsa	Double Core	Retail Group	Retail Group	Eurofins	Cecomsa		
			Blue Mall			Double Core		
	Easy Net Sas	**Quantica Digital**	**Tititcus**	**Meeteram S.A.S.**	**BINAPPS SAS**	**Softlond S.A.S.**	**ASWEB COLOMBIA S.A.S**	**Data y Service SAS**
	5	5	6	5	5	6	4	4

2. Durante la rueda: Reuniones virtuales

	Easy Net Sas	Quantica Digital	Tititcus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlond S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
REUNIONES VIRTUALES EN LA RUEDA	Empresarios 5.0			Bandex		Grupo Piñero	Grupo Piñero	ProDominicana
	GBM							
	Easy Net Sas	**Quantica Digital**	**Tititcus**	**Meeteram S.A.S.**	**BINAPPS SAS**	**Softlond S.A.S.**	**ASWEB COLOMBIA S.A.S**	**Data y Service SAS**
	2	0	0	1	0	1	1	1

3. Durante la rueda: Reuniones canceladas último minuto

	Easy Net Sas	Quantica Digital	Tititcus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlond S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
REUNIONES CANCELADAS 4 empresas	Advisory Group Caribe	Grupo Agape	Mercasid	Mercasid	Dalsan		Advisory Group Caribe	Grupo Agape
		Dalsan			Mercasid			Dalsan
	Easy Net Sas	**Quantica Digital**	**Tititcus**	**Meeteram S.A.S.**	**BINAPPS SAS**	**Softlond S.A.S.**	**ASWEB COLOMBIA S.A.S**	**Data y Service SAS**
	1	2	1	1	2	0	1	2

4. Durante la rueda: Total reuniones por empresa durante la rueda

	Easy Net Sas	Quantica Digital	Tititcus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlond S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
REUNIONES TOTALES DURANTE LA RUEDA	5 presenciales	5 presenciales	6 presenciales	5 presenciales	5 presenciales	6 presenciales	4 presenciales	4 presenciales
	2 virtuales			1 virtual		1 virtual	1 virtual	1 virtual
	7	5	6	6	5	7	5	5

5. Total, reuniones por empresa durante la rueda y post rueda

	Easy Net Sas	Quantica Digital	Tititcus	Meeteram S.A.S.	BINAPPS SAS	Softlond S.A.S.	ASWEB COLOMBIA S.A.S	Data y Service SAS
REUNIONES TOTALES POR EMPRESA (RUEDA + SGTE SEMANA)	5 presenciales	5 presenciales	6 presenciales	5 presenciales	5 presenciales	6 presenciales	4 presenciales	4 presenciales
	2 virtuales	3 virtuales		1 virtual	1 virtual	1 virtual	1 virtual	2 virtuales
	7	8	6	6	6	7	5	6

Cumplimiento de Obligaciones Contractuales

1. Planeación de la rueda de negocios internacional

Se planificó y ejecutó la rueda de negocios internacional para ocho (8) empresas pertenecientes al Clúster TIC Mantix de Manizales, enfocándose hacia la generación de oportunidades reales de negocio en el mercado de República Dominicana. Como resultado, se desarrolló una agenda de reuniones empresariales alineada con los perfiles y objetivos de internacionalización de cada participante.

2. Socialización y alineación estratégica

2.1 Sesión de apertura grupal virtual

Se realizó una sesión virtual de apertura con las empresas beneficiarias, en la cual se presentó la metodología de trabajo, el cronograma de actividades, los objetivos de la misión comercial y las etapas contempladas para el proceso de agendamiento internacional. Así como también se presentó el mercado y se profundizó sobre datos económicos, tendencias del mercado y acuerdos.

2.2 Sesión individual virtual

Se realizaron 8 sesiones virtuales individuales con cada una de las empresas, lo que permitió alinear expectativas, resolver inquietudes y socializar los criterios para la identificación de contrapartes comerciales.

3. Gestión de prospectación y priorización

3.1 Identificación y validación de compradores potenciales

Se desarrolló un proceso de identificación de potenciales compradores y aliados estratégicos en República Dominicana a partir de los perfiles de interés suministrados por cada empresa participante. Los perfiles identificados fueron compartidos para validación y priorización por parte de las empresas beneficiarias antes de iniciar el contacto formal, garantizando la pertinencia de la gestión comercial realizada, esta metodología se desarrolló a través de 2 momentos: momento 1 LongList y momento 2 ShortList.

4. Agendamiento y networking especializado

4.1 Concertación de citas de negocios

A través de la red de contactos empresariales y la gestión comercial desarrollada en el mercado dominicano, se concertaron reuniones de negocios con organizaciones cuyos perfiles guardaban relación directa con la oferta de valor, capacidades y objetivos comerciales de las empresas participantes. Las citas permitieron generar acercamientos con potenciales clientes, aliados estratégicos y actores relevantes del ecosistema empresarial local.

5. Logística de la rueda de negocios

5.1 Coordinación logística

Se coordinó de manera permanente con la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas la logística técnica y operativa requerida para la ejecución de la rueda de negocios, incluyendo aspectos relacionados con la programación, reprogramación, convocatoria, espacios para reuniones, soporte operativo y articulación con las entidades aliadas en destino.

6. Aseguramiento y reconfirmación de citas

6.1 Seguimiento y reconfirmación

Previo a la realización de la rueda de negocios se efectuó un proceso de seguimiento y reconfirmación de las reuniones programadas con los compradores potenciales, verificando asistencia, horarios y condiciones de participación. Esta actividad permitió maximizar el nivel de cumplimiento de la agenda inicialmente concertada y aunque como es natural del ejercicio, hubo cancelaciones de último momento.

Medios por los que se realizó la reconfirmación:

- Agendamiento por calendario
- Recordatorio a través de correo electrónico
- Mensaje de WhatsApp
- Llamada telefónica

Momentos en los que se realizó:

- Antes (agendamiento)
- Durante (agendamiento)
- Después (seguimiento a empresas dominicanas y colombianas)

7. Entrega de insumos y cronograma

7.1 Entrega de agenda final

Cada empresa participante recibió oportunamente de acuerdo a lo acordado su agenda final de reuniones debidamente confirmada, incluyendo información de contacto de las contrapartes, horarios de atención y demás datos relevantes para el adecuado desarrollo de las reuniones comerciales.

8. Transferencia de conocimiento de mercado

8.1 Elaboración y entrega de Booklet de mercado

Se elaboró y compartió con las empresas participantes un Booklet informativo sobre República Dominicana, el cual incluyó información comercial, cultural, logística y recomendaciones para la gestión de reuniones de negocios, facilitando una mejor

preparación para el proceso de negociación y acercamiento al mercado destino, así como la agenda grupal de la misión empresarial.

9. Gestión de entradas al evento Evolución Pyme

Se gestionó y aseguró la disponibilidad de nueve (9) entradas para los empresarios participantes al evento Evolución Pyme durante toda la jornada de 9:00 a.m. a 4:00 p.m. el cual incluyó el almuerzo de los participantes, conforme a los compromisos establecidos dentro del alcance contractual.

Cómo valor agregado se gestionó la visibilidad de la marca de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas durante el desarrollo del evento.

10. Cumplimiento de obligaciones laborales y de seguridad social

Durante la ejecución contractual, Holland House Colombia dio cumplimiento a las obligaciones legales relacionadas con la legislación laboral, seguridad social y demás cargas derivadas del personal requerido para el desarrollo de las actividades contratadas.

11. Cumplimiento integral del contrato

Las actividades ejecutadas se desarrollaron en observancia de las cláusulas contractuales pactadas, atendiendo los principios de transparencia, diligencia, buena fe y cumplimiento que rigen la contratación.

Realizado por: Holland House Colombia

Entregado: 03/06/2026