

INFORME DE EJECUCIÓN

INFORME FINAL

Actividad 35: Desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional

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



Ciencias



Más para todos





DATOS DE LA ACTIVIDAD

Tipo de informe: Parcial <input type="checkbox"/> Final <input checked="" type="checkbox"/>	Informe No. <input type="text" value="5"/>
Nombre proyecto	Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA
Entidad ejecutora	Universidad Tecnológica de Pereira a través del CIDT
Producto	Documento con estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional.
Actividad	Actividad 35: Desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional
Periodo abarcado por el informe	1/3/2025 al 30/04/2025



CONTENIDO

- 1. INTRODUCCIÓN 7
 - 1.1 Resumen de avance en periodo anterior 7
 - 1.2. Resumen de avance en periodo actual 8
- 2. METODOLOGÍA 10
 - 2.1 Introducción a la metodología 10
 - 2.2 Definición Metodológica 11
 - 2.3 Componente de promoción 12
 - 2.4 Componente de Creación de Alianzas 13
 - 2.4.1 Nivel Local 13
 - 2.4.2 Nivel Regional 14
 - 2.4.3 Nivel Nacional 14
 - 2.5 Implementación y Seguimiento de la Estrategia 14
- 3. EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD 16
 - 3.1 Producto intermedio 1 - [Análisis Documental y Situacional]- Revisión de insumos 16
 - 3.2 Producto intermedio 1 - [Análisis Documental y Situacional]- Diseño de plan de trabajo y metodología 17
 - 3.3 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] – Definición de mercados 18
 - 3.3.1 Reuniones Iniciales del equipo de trabajo 18
 - 3.3.2 Reunión Junta Directiva Clúster 19
 - 3.4 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] –Elaboración de propuesta Final de estrategia. 19
 - Alcance local: articulación con la Alcaldía de Pereira y la Cámara de Comercio de Pereira 22
 - 3.4.1 Foco Estratégico del Clúster 23
 - 3.4.2 Reunión Cámara de Comercio de Pereira 27
 - 3.4.3 Reunión Alcaldía de Pereira 28
 - 3.5 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] –Versión definitiva de estrategia de promoción.29
 - 3.6 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Ejecución de actividades 30
 - 3.6.1. Reunión preparación eventos Bogotá y Medellín: 31



- 3.6.2. Evento Bogotá -inmersión- con clúster de Risaralda y demás Participantes 13 al 14 de marzo 2025..... 32
 - 3.6.2.1. Reunión de la delegación de Pereira con Marlon Vásquez, fundador de C4LAB..... 32
 - 3.6.2.2. Reunión con Aurora – oportunidades y retos para el desarrollo Regional..... 33
 - 3.6.2.3. Reunión con Centro de felicidad: Innovación urbana y bienestar en el primer parque vertical de Latam..... 34
 - 3.6.2.4. Reunión con Google..... 35
 - 3.6.2.5. Reunión con Uniandinos. 36
 - 3.6.2.6. Reunión con Hackmetrix 37
 - 3.6.2.7. Reunión con Co – fundador de Rappi 39
 - 3.6.2.8. Reunión con Dropi..... 40
 - 3.6.2.9. Reunión con Colombia Tech Week 2025 41
- 3.7 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Seguimiento y retroalimentación. 42
- 3.8 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] – Definición de mercados..... 43
 - ✓ Alcance local: articulación con la Alcaldía de Pereira y la Cámara de Comercio de Pereira 43
 - ✓ Alcance regional: Medellín como polo de innovación y transformación digital..... 44
- 3.9 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Ejecución de actividades..... 44
 - 3.9.1. Inmersión Medellín del Clúster de Risaralda con el Distrito Creativo Perpetuo Socorro 45
 - 3.9.2. Inmersión Medellín con el clúster de Risaralda y el BootCamp Corporativo – Universidad EIA. 47
 - 3.9.3. Inmersión Medellín con el Clúster de Risaralda con Wompi, Colombia Fintech y Deel 48
- Cómo conclusión de la reunión..... 59
- 3.10 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Seguimiento y retroalimentación. 59
- 3.11 Avance según plan de trabajo..... 60
- 4. CONCLUSIONES 61
- 5. EQUIPO DE TRABAJO..... 63
- 6. BIBLIOGRAFÍA 64
- 7. RELACIÓN DE ANEXOS 65

Índice De Tablas

Tabla 1 Cronograma Actividades	19
Tabla 2 Agenda comercial Bogotá: 13 al 14 de marzo:.....	24
Tabla 3 Agenda comercial Medellín 01 al 04 abril 2025:.....	26
Tabla 4. Plan de Trabajo	60
Tabla 5. Equipo de trabajo	63



Tabla de Ilustraciones:

Ilustración 1 Publicación comunicaciones UTP..... 30

Ilustración 2 Fotografía con C4LAB..... 33

Ilustración 3 Fotografía con Aurora 34

Ilustración 4 Fotografía Centro de felicidad..... 35

Ilustración 5 Fotografía con Manager Google..... 36

Ilustración 6 Fotografía con Uniandinos: 37

Ilustración 7 Fotografía con Hackmetrix 38

Ilustración 8 Fotografía con Co Fundador Rappi..... 39

Ilustración 9 Fotografía con Dropi 40

Ilustración 10 Fotografía con Tech Week..... 41

Ilustración 11 Fotografía con el Distrito Creativo Perpetuo Socorro..... 46

Ilustración 12 Fotografía evento Bootcamp Corporativo – Universidad EIA..... 48

Ilustración 13 Fotografía evento 50

Ilustración 14 Fotografía Evento Start Co 2025..... 52

Ilustración 15 Fotografía con equipo 53

Ilustración 16 Fotografía con Deel..... 54

Ilustración 17 Evento Final 56



1. INTRODUCCIÓN

El presente documento consolida los resultados alcanzados en el desarrollo de la Actividad 35: Desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional.

Esta actividad consistirá en desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional e incluirá networking con otros aliados locales, regionales y nacionales, entre otros.

Dicha estrategia deberá permitir dar a conocer la oferta del clúster y generar alianzas con actores (clientes, competidores, gremios, etc, según sea conveniente) a nivel local, regional y nacional.

1.1 Resumen de avance en periodo anterior

- Reunión preparación eventos Bogotá y Medellín: Con el objetivo de posicionar a Novitas como líder en transformación digital y generar oportunidades para las empresas miembros.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda, con el fin de reunirse con la empresa C4LAB, con el objetivo de Analizar estrategias para la internacionalización del talento y emprendimientos de Pereira, conectándolos con mercados globales, especialmente en Asia.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda con el fin de reunirse con la empresa Aurora, con el objetivo de Explorar el impacto de la economía plateada en Pereira, identificando modelos de integración de la población mayor en el desarrollo económico y empresarial.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda con el fin de reunirse con el Centro de felicidad, con el objetivo de conocer el impacto del Centro Felicidad como modelo innovador de integración social, desarrollo urbano y acceso a espacios culturales, deportivos y educativos.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda con el fin de reunirse con Google, con el objetivo de identificar oportunidades de colaboración con Google en inteligencia artificial, cloud computing, ciberseguridad y digitalización, acelerando la innovación y competitividad empresarial.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda, con el fin de reunirse con Uniandinos, con el objetivo de generar un espacio de networking para intercambiar ideas sobre emprendimiento, inversión y estrategias de escalabilidad en el ecosistema colombiano.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda, con el fin de reunirse con Hackmetrix, con el objetivo de analizar cómo las certificaciones en ciberseguridad y cumplimiento normativo (ISO 27001 y PCI DSS) permiten a las empresas mejorar su competitividad y acceder a mercados altamente regulados.



- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda, con el fin de reunirse con Rappi, con el objetivo de discutir cómo la tecnología y la innovación impulsan la escalabilidad de los negocios, tomando como referencia el impacto de startups de alto crecimiento en LATAM.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda, con el fin de reunirse con Dropi, con el objetivo de conectar talentos local y oportunidades de expansión y evaluar incentivos para atraer a la región.
- Se realiza visita a Bogotá -inmersión- con el clúster de Risaralda, con el fin de reunirse con Colombia Tech Week con el objetivo de evaluar la participación activa de Pereira en Colombia Tech Week 2025, el evento más influyente del ecosistema tecnológico de LATAM, y definir estrategias de networking y posicionamiento.

1.2. Resumen de avance en periodo actual

- Se realiza visita a Medellín con el clúster de Risaralda y el Distrito Creativo Perpetuo Socorro donde se desarrollan diferentes actividades lideradas por el Ceo de la empresa MATT, actividades como: All Day Coffee, visita a Vertical Partners y visita a instalaciones de Mattelsa.
- Se realiza visita a Medellín con el clúster de Risaralda para el BootCamp Corporativo – Universidad EIA, en donde se realizaron las siguientes reuniones:
 - Perspectiva macroeconómica 2025 – José Manuel Restrepo (Rector, Universidad EIA).
 - Mentalidad de liderazgo resiliente – Marcelo Gutiérrez (Deportista élite).
 - Banca abierta e innovación – Camilo Velásquez (Bancolombia).
 - Inteligencia Artificial como estrategia de negocio – Carlos Ordóñez (AWS).
 - Gobernanza para la innovación territorial – Carolina Londoño (Ruta N).
 - Diseño de servicios financieros para empresas en expansión – Simón Escobar (BBVA Spark).
 - Innovación desde el bienestar y la salud digital – Luisa Salazar (Compensar).
 - Fondos corporativos con impacto territorial – Juan Penagos (Comfama Ventures).
 - Colaboración corporativa en banca Latam – Gustavo Jiménez (Banco de Crédito del Perú).
 - Modelo ProChile para expansión exportadora – Felipe Opazo (ProChile).



- Se realiza visita a Medellín con el Clúster de Risaralda a Wompi, Colombia Fintech y Deel donde se exploraron modelos de intraemprendimiento como mecanismo de innovación corporativa.
- Se realiza visita a Medellín con el Clúster de Risaralda al evento Startco 2025 con el fin de fortalecer el posicionamiento del clúster como territorios estratégicos en el ecosistema de innovación regional.
- Se realiza visita a Medellín con el Clúster de Risaralda a Ruta N – Cooperación Territorial Medellín- Eje Cafetero centrado en establecer una línea de colaboración institucional entre Medellín y el Eje Cafetero.
- Se realiza reunión estratégica entre el Clúster de Risaralda y Deel, empresa global de contratación internacional de talento, pagos y cumplimiento legal con el fin de explorar como Deel puede consolidar presencia en el Eje Cafetero como nodo regional.
- Se realiza participación del Clúster de Risaralda en la Ronda final de Inversión- Startco 2025 con el fin de observar cómo se presentan empresas seleccionadas ante fondos de inversión nacionales e internacionales.
- Se realiza reunión de cierre con el equipo de Cámara de Comercio de Pereira, Alcaldía de Pereira, Clúster de Risaralda, CIDT y los consultores con el fin de realizar informe final de todas las actividades realizadas en la actividad.



2. METODOLOGÍA

El propósito de la metodología a desarrollar en esta actividad es contar con las herramientas necesarias para desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional.

2.1 Introducción a la metodología

Esta estrategia busca fortalecer el posicionamiento del clúster Novitas mediante la promoción de sus capacidades y la creación de alianzas a nivel local, regional y nacional. Se propone un enfoque estructurado para la identificación de socios estratégicos, la participación en redes de negocio y el desarrollo de colaboraciones con entidades gubernamentales y privadas. De esta manera se generarán alianzas estratégicas con el propósito de llegar a nuevos mercados y segmentos de clientes.

Se revisaron los antecedentes en los que se basa la formulación de la metodología, mediante un análisis de los informes generados en actividades anteriores del proyecto. En primer lugar, se analizó el informe final de la actividad 16, que incluye el análisis de vigilancia estratégica para el sector TI 4.0 de Risaralda que se convierte en una herramienta clave para identificar oportunidades de crecimiento en mercados nacionales e internacionales, basándose en la caracterización de las empresas y la identificación de brechas de madurez. Se enfoca en tecnologías como ciberseguridad, IA, IoT, realidad virtual/aumentada, robótica y blockchain, identificando su aplicación tanto horizontal (transformación digital) como vertical (sectores específicos). Las tecnologías con mayor dinamismo global incluyen IA (inteligencia artificial), IoT (internet de las cosas), computación en la nube, blockchain y RA/RV (Realidad Aumentada/Realidad Virtual).

Finalmente se revisaron los informes preliminares del mes de noviembre para las actividades 31 y 32 del proyecto. De la actividad 31 se considera útil la información relacionada con las necesidades comerciales de las empresas que podrán hacer parte de la implementación de la estrategia, tales como: Captación de nuevos clientes, ampliación de mercados, posicionamiento, fortalecer la base de clientes corporativos, nuevas estrategias de promoción, entre otros, que ayudarán en la definición del enfoque de la estrategia. De la actividad 32 se toma información como la oferta de valor del clúster Novitas, los resultados del clúster y sus diferenciadores competitivos, entre otros, que también servirán de insumo para el diseño de la estrategia.

También se tiene en cuenta análisis realizados por diferentes entidades como FEDESOFTE, cámaras de comercio y lo proyectado por el clúster para fundamentar el documento de inteligencia de mercado y los eventos a desarrollar por parte del cluster para complementar la estrategia comercial, generando alianzas y contactos.

El estudio se fundamenta en la conceptualización y análisis del sector TI e industrias 4.0 como motores de desarrollo económico y competitividad empresarial. Se abordan las principales teorías sobre competitividad, inteligencia comercial y estrategias de internacionalización, con el fin de establecer un marco de referencia para el desarrollo del plan de consolidación del sector. Este se basa en una metodología de investigación con un enfoque mixto. Según (Guzmán & Valle., 2009), los métodos mixtos constituyen un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de

investigación, que combinan la recopilación, el análisis y la integración de datos cuantitativos y cualitativos teniendo en cuenta variables enfocadas a la realidad de los sectores en el departamento de Risaralda.

Esta combinación permite realizar inferencias a partir de toda la información recolectada, facilitando así una comprensión más profunda del fenómeno estudiado.

Asimismo, el enfoque mixto resulta valioso para lograr una visión más integral del problema de investigación, ya que permite identificar y analizar aspectos clave con mayor precisión desde diferentes perspectivas, algo que no sería posible si se aplicara únicamente un enfoque cualitativo o cuantitativo por separado para el análisis del entorno comercial y competitivo del sector

También se examinarán las características del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda, su estructura, capacidades tecnológicas y el entorno competitivo en el que opera las empresas asociadas, con el fin de comprender sus dinámicas y posicionamiento en el mercado; se identificarán oportunidades y estrategias comerciales que faciliten su consolidación y crecimiento en mercados nacionales e internacionales, analizando tendencias, barreras de entrada y factores clave de éxito para su internacionalización.

Esta investigación combinará ambos enfoques para proporcionar una visión integral del sector, permitiendo no solo caracterizar su situación actual, sino también detectar áreas de mejora y oportunidades estratégicas. Al adoptar una perspectiva descriptiva y exploratoria, se busca generar insumos valiosos para la toma de decisiones y el diseño de un plan comercial efectivo, alineado con las capacidades tecnológicas y los objetivos del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda.

2.2 Definición Metodológica

Se utilizará un enfoque mixto, integrando:

Análisis Cuantitativo: Incluirá el análisis de mercados (incluye competidores potenciales) y clientes potenciales, segmentación de clientes, análisis de datos. También se consultarán bases de datos científicas e informes de consultoras especializadas.

Análisis Cualitativo: El análisis cualitativo incluirá, análisis de tendencias y análisis de datos (consulta de fuentes, elección y clasificación de la información, análisis y síntesis), así como la realización de entrevistas con empresas miembros del clúster y con entidades que se encargan de acompañar a las empresas en la identificación de potenciales compradores para el sector, como ProColombia

Se analizarán fuentes de Información provenientes de datos primarios (reuniones con representantes de entidades gubernamentales, gremiales, empresas del sector) y datos secundarios como informes de competitividad, análisis a nivel nacional de clústeres, reportes de organismos sectoriales, entre otros.

Se hará especial énfasis en el análisis de competidores, tanto directos como indirectos, analizando sus productos y servicios (características principales, ventajas competitivas, precios), estrategias comerciales, revisión de su presencia en redes, debilidades, fortalezas.

En la metodología se podrán encontrar teorías que permitirán desarrollar el tema y definiciones necesarias para tener un punto de partida para los análisis en la inteligencia de mercado.

Entre otras, se tendrán en cuenta:

- Teoría del Clúster de Porter (1990): Explica cómo la concentración geográfica de empresas e instituciones en un sector específico fomenta la competitividad.
- Ventaja Comparativa de Ricardo (1817): Analiza cómo los países y regiones pueden especializarse en la producción de bienes y servicios en los que poseen ventajas competitivas.
- Modelo de Internacionalización de Uppsala (1977): Plantea que las empresas se internacionalizan de manera progresiva a medida que adquieren experiencia en mercados externos.
- Inteligencia de Mercados (Kotler, 2012): Enfatiza la importancia de recopilar y analizar información para la toma de decisiones estratégicas en mercados nacionales e internacionales.

Se espera incluir también el análisis PEST (Político, económico, social, tecnológico) para los mercados a explorar.

El principal insumo para el análisis de información será el informe de la actividad 16, del que se derivarán:

- Perfil de oferta del sector T.I. 4.0
- Vigilancia de tecnologías 4.0 relevantes para el departamento de Risaralda
- Análisis de tendencias comerciales del sector TI 4.0
- Oportunidades para las industrias T.I. 4.0 de Risaralda en el mercado nacional
- Identificación de brechas y oportunidades tecnológicas o de servicio de las industrias 4.0
- Regulación para el sector industrias 4.0 en Colombia

2.3 Componente de promoción

Para el componente de promoción, se propone implementar acciones de comunicación y mercadeo que incrementen la visibilidad del clúster a nivel local, regional y nacional. Actualmente, se trabaja en conjunto con el clúster en la definición de la estrategia, tomando como referencia los antecedentes del entregable 16 y los avances en el entregable 33. Con base en esta información, se desarrollará una estrategia de comunicación a nivel regional y nacional, que incluirá acciones específicas como:

- Desarrollo de contenido digital: Videos, posts sobre tendencias TI. (Hernández, 2024),
- Presencia en eventos y ferias: Participación en encuentros sectoriales locales, regionales y nacionales.
- Relaciones públicas: Alianzas con medios de comunicación, instituciones gremiales, para la difusión de casos de éxito.
- Publicidad digital: Campañas en redes sociales y estrategias de SEO, El SEO, que es la abreviatura en inglés de "optimización en buscadores", consiste en ayudar a los

buscadores a entender tu contenido y a los usuarios a encontrar tu sitio y tomar una decisión sobre si deben visitarlo a través de un buscador” (Google, s.f.),

También se propone realizar actividades de análisis predictivo en marketing, que permitan a las compañías contar con predicciones precisas acerca del comportamiento de los clientes y las tendencias del mercado, permitiéndoles diseñar estrategias efectivas y tomar decisiones sustentadas en datos reales (Potwora et al, 2024).

2.4 Componente de Creación de Alianzas

Las alianzas constituyen una estrategia para acceder a recursos, principalmente basados en conocimiento específico, desarrollados por los participantes en el acuerdo. Mediante su uso, las empresas disponen de más activos clave para competir y adaptarse a las condiciones de entornos dinámicos (Fong y Rodríguez, 2020).

En un entorno tecnológico que cambia rápidamente, las empresas de software y TI han aprendido que para mantenerse competitivas es fundamental formar alianzas estratégicas. Estas colaboraciones permiten a las organizaciones compartir recursos, tecnología y conocimiento, impulsando así el desarrollo de soluciones más innovadoras y eficientes (Guerrero, 2024)

Gracias a la innovación, las alianzas empresariales comerciales pueden contribuir a una mayor eficiencia operativa, una mayor capacidad de respuesta al mercado y una mayor satisfacción del cliente. Estos factores contribuyen colectivamente a mejorar la ventaja competitiva de las empresas involucradas en las alianzas (IOSCM, s.f.).

Se propone la realización de una agenda comercial y de relacionamiento a los mercados seleccionados, que permita conectar con los principales actores gremiales, programas de gobierno y empresas líderes del sector de tecnologías de información.

Se propone organizar una agenda incluyendo actividades planificadas para cada día.

Se propone desarrollar un componente de creación de alianzas que refuerce la estrategia de promoción a construir, actualmente se está trabajando en conjunto con el clúster en la estrategia, conociendo los antecedentes del entregable 16 y lo que se está construyendo en el entregable 33. A partir de esto se construirá la estrategia de comunicación regional y nacional en los tres niveles:

2.4.1 Nivel Local

- **Identificación de aliados estratégicos:** Empresas del sector, instituciones de educación superior, entidades gremiales y entidades gubernamentales.
- **Creación de mesas de trabajo:** Reuniones con actores clave para definir proyectos conjuntos.
- **Desarrollo de capacitaciones conjuntas:** Cursos de formación y certificaciones tecnológicas.



2.4.2 Nivel Regional

- **Participación en redes empresariales:** Integración en asociaciones y cámaras sectoriales regionales.
- **Organización de foros de innovación:** Encuentros para compartir conocimientos y mejores prácticas.
- **Programación de visitas empresariales:** Encuentros con clústeres TI de otras regiones.

2.4.3 Nivel Nacional

- **Identificación de aliados estratégicos:** Reuniones con corporaciones y empresas líderes, espacios con gremios y actores relevantes del sector TI.
- **Alianzas con instituciones gubernamentales:** Vinculación con MinTIC, ProColombia y otras entidades.
- **Vinculación con fondos de inversión:** Presentación del clúster a aceleradoras y fondos de capital.
- **Participación en congresos y ferias nacionales:** Representación del clúster en eventos del sector TI.

2.5 Implementación y Seguimiento de la Estrategia

Se propone un plan de acción en tres fases:

- Diagnóstico: Identificación de aliados y oportunidades de promoción.

Con base en los resultados de la actividad 16, se realizará una identificación de aliados y de oportunidades en mercados locales, regionales y nacionales, analizando la siguiente información

Análisis de tendencias globales del sector T.I. 4.0

Análisis de tendencias comerciales del sector TI 4.0

Vigilancia comercial y del entorno internacional para el sector T.I. 4.0

Identificación de brechas y oportunidades tecnológicas o de servicio de las industrias 4.0

Tendencias emergentes en los sectores empresariales relacionados con la industria 4.0 en Risaralda y en los mercados objetivo

Basado en los resultados de actividades anteriores del proyecto, se hará una evaluación de capacidades de las empresas participantes en términos de oferta de valor, niveles de madurez, y brechas a cerrar para acceder a los mercados seleccionados

- Ejecución: Implementación de estrategias de promoción, asistencia a eventos y generación de alianzas.

Se identificaron agendas comerciales en los mercados de Bogotá y Medellín a realizarse en los meses de Marzo y Abril y la participación en el evento Starco en Medellín en el mes de abril de 2025 con el objetivo de generar alto impacto en la estrategia de promoción del clúster y de manera concertada con los empresarios, se definirán los eventos o espacio de mayor impacto y se diseñará un plan de trabajo orientado a la preparación de la asistencia (clientes potenciales, socios potenciales, preparación del discurso de ventas, etc).



- Evaluación: Medición de impacto y ajustes a la estrategia

Para garantizar que la estrategia de promoción y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional sea efectiva y se adapte a los cambios del entorno, es fundamental implementar un proceso continuo de retroalimentación y optimización que incluirá:

Definición de indicadores clave de desempeño (KPI's) que permitan evaluar la efectividad de la estrategia, como:

- Tasa de conversión de clientes potenciales a clientes reales.
- Retorno sobre la inversión (ROI) en campañas de captación.
- Crecimiento de la cartera de clientes en los segmentos definidos.
- Interacciones y engagement (compromisos) en plataformas digitales.
- Encuestas a clientes y prospectos para evaluar la percepción de las empresas y sus servicios.
- Análisis de quejas y sugerencias para ajustar la oferta de valor.
- Monitoreo de la competencia para detectar cambios en estrategias y nuevas tendencias.
- Optimización de la segmentación de clientes en función de los datos obtenidos.
- Refinamiento de la propuesta de valor según las necesidades identificadas.
- Mejora de los canales de comunicación y adquisición de clientes basados en la efectividad medida.
- Innovación en la estrategia de mercado para anticiparse a cambios y mejorar la competitividad

3. EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD

3.1 Producto intermedio 1 - [Análisis Documental y Situacional]- Revisión de insumos

Se realizó la revisión de insumos de importancia para el desarrollo de la Actividad 35.

El análisis derivado de cada uno de estos insumos dio como resultado la construcción de la metodología que se incluyen en el presente informe, (Ver punto 2)., se comparten algunos puntos destacados del análisis realizado:

Fostec (s.f.) resalta cómo la inteligencia de mercado permite analizar la demanda, la competencia y las oportunidades en el sector TI.

Hawk Sentinel (s.f) enfatiza en la importancia de analizar a los competidores, segmentar clientes y optimizar estrategias comerciales.

Guerrero (2024) explica cómo las alianzas estratégicas entre empresas, gobierno y academia impulsan el crecimiento del sector TI.

El Institute of Supply Chain Management (s.f) destaca el papel de la colaboración entre empresas tecnológicas para la innovación y expansión de mercados.

El artículo del Kaizen Institute destaca la importancia de convertir datos en insights accionables, lo que permite a las empresas tomar decisiones informadas y estratégicas, esto de cara al proceso de Inteligencia de Mercado, que permite comprender el entorno competitivo y las tendencias del mercado es fundamental para identificar oportunidades y amenazas

Otro aspecto importante que se destaca son las alianzas estratégicas en tecnología, es decir, las colaboraciones estratégicas pueden impulsar la innovación y el crecimiento en el sector tecnológico.

El Instituto de Gestión de la Cadena de Suministro (IoSCM) enfatiza cómo estas asociaciones combinan fortalezas y recursos complementarios para abordar desafíos complejos y aprovechar oportunidades emergentes.

Basado en el análisis de los artículos, libros y documentos utilizados para la construcción del presente informe, se encuentra que la estrategia de promoción del clúster debe incluir:

- Investigación y análisis de mercados
- Generación de alianzas
- Marketing y posicionamiento.

Acorde a los insumos analizados, se propone estructurar tres niveles de promoción para el clúster:

A nivel local:

Fomentar la inteligencia de mercado para conocer la demanda de servicios TI en Risaralda.
Organizar eventos con actores clave del ecosistema regional
Implementar herramientas digitales para visibilizar la oferta del clúster.

A nivel regional:

Participar en ferias y eventos TI en otras ciudades de Colombia.
Establecer alianzas con otros clústeres y asociaciones del sector.
Implementar programas de formación y certificación en tecnologías 4.0.

A nivel nacional:

Posicionar al clúster como un referente en tecnología e innovación.
Desarrollar un plan de promoción basado en datos y tendencias del sector TI.

Este enfoque permitirá fortalecer la presencia del clúster Novitas en el mercado, impulsar la colaboración con otros actores del ecosistema y facilitar el acceso a nuevas oportunidades de negocio en diferentes niveles.

Se llevó a cabo una revisión de los reportes generados en etapas previas del proyecto. En primera instancia, se evaluó el informe final correspondiente a la actividad 16, el cual presenta un estudio de monitoreo estratégico del sector TI 4.0 en Risaralda. Dicho análisis representa un recurso esencial para reconocer oportunidades de expansión tanto en el ámbito nacional como internacional, apoyándose en la identificación de características empresariales y las brechas existentes en su nivel de desarrollo.

Este estudio abarca tecnologías clave como la ciberseguridad, la inteligencia artificial (IA), el internet de las cosas (IoT), la realidad virtual y aumentada (RV/RA), la robótica y blockchain, explorando su aplicación tanto de manera general (en procesos de transformación digital) como en industrias específicas. A nivel mundial, las tecnologías con mayor crecimiento incluyen la IA, el IoT, la computación en la nube, blockchain y la RV/RA.

Por otro lado, se analizaron los reportes preliminares de noviembre relacionados con las actividades 31 y 32 del proyecto. En cuanto a la actividad 31, se identificó información clave sobre las demandas comerciales de las empresas que podrían sumarse a la implementación de la estrategia. Entre ellas, destacan la captación de nuevos clientes, la ampliación de mercados, el fortalecimiento del posicionamiento, el incremento de la base de clientes corporativos y el diseño de nuevas tácticas de promoción, todos ellos elementos fundamentales para definir el rumbo estratégico.

Respecto a la actividad 32, se recopiló información sobre la propuesta de valor del clúster Novitas, sus principales logros y sus características diferenciadoras, entre otros aspectos relevantes, que contribuirán al desarrollo de la estrategia.

3.2 Producto intermedio 1 - [Análisis Documental y Situacional]- Diseño de plan de trabajo y metodología

Se definió el plan de trabajo que se relaciona en el punto 3.3, dividido en tres etapas:

1. Análisis Documental y Situacional
 - Revisión de Insumos
 - Diseño de plan de trabajo y metodología
2. Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional



- Definición de mercados
 - Elaboración de propuesta preliminar de estrategia
 - Versión definitiva de estrategia de promoción
3. Despliegue de estrategia
- Ejecución de actividades
 - Seguimiento y retroalimentación

Con este plan de trabajo se propone iniciar con el análisis de la situación actual y los insumos disponibles, pasando a la formulación de la estrategia que será validada con diferentes actores de interés, para posteriormente pasar a la fase de implementación.

La metodología diseñada se relaciona en el punto 2 del presente informe.

El plan de trabajo diseñado en los tres puntos anteriores se enfoca y tiene como entregable la estrategia a desarrollar a nivel local, regional y nacional. Esto, haciendo énfasis en la ejecución de actividades orientadas a la participación en eventos identificados en el marco nacional, regional y local, para lograr contactos y relacionamiento que permita que el clúster tenga una visibilidad y logre atraer proyectos, alianzas y negocios a las empresas que lo conforman.

En el punto dos del plan se definen mercados y adicional se propone la estrategia de promoción del clúster, en el documento final se podrá identificar cual es y adicional el despliegue de la estrategia desde el alcance del proyecto.

3.3 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] – Definición de mercados

3.3.1 Reuniones Iniciales del equipo de trabajo

Se realiza una reunión entre la UTP y SC con el propósito de acordar cómo trabajar en tres actividades relacionadas con el proyecto, enfocándose en la satisfacción de los empresarios y el fortalecimiento del sector TI 4.0. Se busca desplegar una estrategia de inteligencia de mercados para la consecución de clientes y definición de canales de comercialización.

Se mencionan tres actividades que apuntan a un mismo objetivo, que es fortalecer el sector de industrias 4.0, aunque no se limita a este. Se identifica al cluster como actor principal que se beneficiará de las actividades y se discute la importancia de priorizar la oferta del clúster.

Se plantea la necesidad de definir quién liderará la estrategia comercial y se discute la importancia de tener representantes del clúster que ejecuten las actividades. Es clave solicitar que se identifiquen estas personas para poder avanzar, siendo este el director ejecutivo Jhon Velez.

Se discuten dos ciudades importantes: uno en Medellín (Donde también se llevara a cabo STARCO, un evento de la industria) y otro en Bogotá, y se enfatiza que la participación de los empresarios en estos eventos es crucial.

Se destaca la necesidad de que el clúster tenga una propuesta de valor clara para poder coordinar agendas y establecer conexiones comerciales efectivas.

Se plantea la importancia de construir una estrategia de inteligencia de mercados que no se limite a un corto plazo, sino que sea sostenible y efectiva a largo plazo. Se discute la necesidad de involucrar a las empresas del clúster en esta estrategia.

Finalmente se presenta un cronograma de actividades que incluye la jornada de trabajo del 18 de febrero, donde se buscará definir el foco estratégico del clúster. Se mencionan fechas específicas para eventos en Bogotá y Medellín.

Tabla 1 Cronograma Actividades

Semanas / Meses		AÑO 2025 EJECUCION SEMANAS				
Empresas	Semana 1 2025 de 17 al 21 de Febrero	Semana 4 2025 de 3 al 7 de Marzo	Semana 5 2025 de 10 al 14 de Marzo	Semana 8 2025 de 31 marzo al 4 de abril	Semana 9 2025 de 7 al 11 de abril	Semana 11 2025 de 21 al 25 de abril
Clúster Novitas	18 de febrero de 2025: Jornada de trabajo para conocer el foco del clúster. Reunión presencial y virtual.	Marzo 4: Jornada de trabajo para presentación oportunidades en mercado de Colombia (Medellín y Bogotá)	12 al 14 Marzo, Agencia en Bogotá	Abril 1, 2 agenda y visita a gremios y 3 y 4 Starco Medellín	Semana de cierre de Información y consolidación de Informes	Semana de Cierre

Como evidencia de lo anterior se anexa informe de reunión inicial, asistencia y fotografía del equipo reunido como Anexo 3.

3.3.2 Reunión Junta Directiva Clúster

Se llevó a cabo una reunión entre la junta directiva del clúster y el equipo consultor y el CIDT con el objetivo de definir el enfoque y la estructura del proyecto. Además, se buscó generar un acercamiento para conocer las estrategias de todos los miembros y así potenciar los resultados esperados de esta actividad.

Como evidencia de lo anterior se anexa fotografía de la reunión realizada como anexo 4.

3.4 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] –Elaboración de propuesta Final de estrategia.

La estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional, son resultado que el análisis CAME proporciona a las empresas del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda un marco estructurado para navegar su entorno competitivo, clasificándose en cuatro categorías distintas. Las estrategias ofensivas tienen como objetivo amplificar las fortalezas existentes para capitalizar oportunidades y lograr expansión en el mercado. Las estrategias defensivas se centran en la protección de las ventajas competitivas frente a las amenazas externas, minimizando así los riesgos potenciales. Las estrategias de supervivencias se implementan cuando las debilidades internas y las amenazas externas dificultan el crecimiento, buscando la optimización de recursos y la mejora de la eficiencia. Finalmente, las estrategias de reorientación buscan transformar las debilidades en oportunidades a través de la innovación y los ajustes estratégicos. Dentro del contexto de este análisis, se dará prioridad a las estrategias ofensivas, ya que el objetivo primordial es fortalecer la competitividad del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda y aprovechar las oportunidades que se presentan tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Dado lo anterior, se implementará una estrategia ofensiva basada en tres pilares fundamentales, estrategia comercial nacional, inteligencia de mercados y un plan de nacionalización.

1. Estrategia comercial nacional: Para impulsar la presencia en el ámbito nacional, se diseñará un plan comercial promoviendo alianzas estratégicas con empresas, universidades y entidades gubernamentales. Se fomentará la participación en ferias tecnológicas y ruedas de negocio.

2. Inteligencia de mercados: Se realizará una investigación de mercados para identificar tendencias, oportunidades, factores económicos, políticos, culturales, sociales, estadísticas, barreras, entre otros, para definir el mercado objetivo.

3. Plan de nacionalización: De acuerdo con el mercado objetivo, se detallarán factores como; perspectiva de mercado, tendencias, estadísticas, competencia, estrategias de ingreso, aspectos legales, cultura de negocios, estrategias de mercado, actividades comerciales, potenciales clientes, entre otros.

Estrategia comercial nacional del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda:

El desarrollo de la estrategia comercial servirá como una sólida base para que las empresas del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda tengan herramientas para ampliar su portafolio de clientes en el mercado nacional. Por lo tanto, en este punto se abordarán aspectos fundamentales como la realización de información general del sector, estudios de mercado, tendencias, entidades clave, el análisis de la competencia, la segmentación de potenciales clientes, oportunidades comerciales y la planificación de actividades comerciales.

Considerando la especialización del sector TI en Risaralda, la estrategia comercial se enfoca en dos áreas clave: software y TI y Publicidad y mercado digital. Dado que estas industrias han demostrado un crecimiento constante y representan una gran oportunidad para que las empresas de Risaralda expandan su alcance y se consoliden en el mercado nacional.

En Colombia el sector de Software y TI representa el 3,7% al PIB. Y debido a esto, se ha consolidado con una oferta tecnológica especializada que responde a las necesidades de sectores clave como *fintech*, *healthtech*, *agritech*, logística, petróleo y gas, ERP-CRM, marketing digital, gobierno, retail, energía y telecomunicaciones. La industria del país se ha convertido en un motor de innovación, impulsando la transformación digital y ayudando a las empresas a optimizar sus procesos, tomar decisiones más estratégicas basadas en datos y mejorar su eficiencia operativa en un entorno cada vez más competitivo (ProColombia, *Overview Software & TI*, 2024).

Las empresas de software y TI de Risaralda tienen una oportunidad para desarrollar soluciones especializadas en sectores con alta demanda tecnológica en Colombia. La creciente presencia de *startups fintech*, por ejemplo, sugiere una oportunidad en la creación de plataformas de pago, seguridad digital y banca en línea. Además, el sector *agritech* requiere herramientas para la gestión eficiente de unidades productivas, lo que representa una oportunidad para empresas del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda en el desarrollo de software de automatización y análisis de datos agrícolas (ProColombia, *Why Software & TI*).

Por otro lado, sectores como la logística, el marketing digital y el gobierno están optando soluciones digitales avanzadas. Las empresas de software y TI de Risaralda pueden enfocar sus estrategias en ofrecer sistemas en monitoreo vehicular, herramientas de inteligencia de negocio para segmentación

de mercado y plataformas de contratación pública en línea. También pueden desarrollar aplicaciones de aprendizaje en línea y soluciones para retail y CRM & ERP, fortaleciendo su presencia en el mercado nacional y diferenciándose a través de la innovación y la personalización de sus servicios.

Respecto a las ventas de la industria de software y TI en Colombia, el gráfico refleja una tendencia de crecimiento constante en las ventas de la industria desde el 2019 hasta la proyección de 2026. En este periodo, el segmento de software ha mantenido un mayor volumen de ventas en comparación con TI, pero ambos sectores crecen de manera sostenida, alcanzado en 2026 un estimado de 2,78 mil millones de dólares, lo que indica un futuro prometedor para este sector en el país (ProColombia, *Why Software & TI*).

Para las empresas de software y TI en Risaralda, el crecimiento del sector representa una oportunidad clave para fortalecer su presencia en el mercado colombiano. La expansión del sector sugiere un entorno favorable para el desarrollo de nuevos servicios, así como una mayor inversión en innovación y especialización. Esto permite a las empresas locales consolidarse como proveedores estratégicos dentro del país, atendiendo sectores de crecimiento y generando alianzas con industrias que requieren soluciones tecnológicas. Al aprovechar esta tendencia, las empresas pueden diversificar sus ofertas, mejorar su competitividad y contribuir significativamente al desarrollo económico regional.

En Colombia, la mayoría de las empresas del sector TI son microempresas, representando el 81,70% del total, mientras que las grandes empresas constituyen el 2%. Sin embargo, en términos de ventas, las grandes compañías dominan el mercado, concentrando el 70,7% de los ingresos del sector (Díaz, 2024). Para las empresas de publicidad y mercado digital en Risaralda que buscan expandirse a nivel nacional, este gráfico puede servir como un análisis estratégico para comprender la demanda del mercado y evaluar la competencia. Por ejemplo, la predominancia de las plataformas digitales indica una alta demanda por servicios relacionados a marketing digital. Por otro lado, en Colombia, las empresas de publicidad y mercadeo digital han desarrollado una especialización notable en varios sectores clave. Por ejemplo, el sector educativo representa el 7,26%, seguido por el turismo con un 5,72%, y el retail con un 5,30%. Estos sectores destacan por ofrecer una amplia gama de servicios centrados en estrategias digitales, branding y comunicación efectiva.

Además, otros segmentos como inmuebles, automotriz, transporte y alimentos también tienen una presencia significativa en el mercado. Esto demuestra la capacidad del sector para adaptarse a diversas industrias y desarrollar soluciones innovadoras en publicidad y mercadeo digital.

Las empresas de publicidad y mercadeo digital en Risaralda tienen oportunidad única para destacarse al enfocarse en sectores con alta demanda, como la educación, el turismo y el retail. Al desarrollar estrategias innovadoras que se ajusten a las tendencias del mercado, estas empresas pueden diferenciarse, fortalecer su competitividad y expandir su presencia tanto a nivel nacional. En Risaralda, especialmente en Pereira, hay un entorno dinámico que favorece el crecimiento del sector digital, donde las agencias locales han demostrado su capacidad para adaptar estrategias innovadoras en un entorno de constante evolución.

Una vez hay claridad sobre lo anterior, se proponen los objetivos claros, los cuales son fortalecer la presencia del clúster en escenarios clave de innovación y negocios, por esto, se realiza una estrategia de promoción articulada con actores institucionales y empresariales a nivel local, regional y nacional. Esta hoja de ruta busca generar sinergias, identificar oportunidades de mercado y posicionar a Pereira y Risaralda como referentes en tecnología e innovación.



Como hoja de ruta en las estrategias comerciales, se puede decir que se lograron ejecutar el 100% de las actividades propuestas, con el objetivo de lograr:

Fortalecimiento de redes empresariales y asociatividad

- Fomentando la participación activa de empresas del sector TI e Industrias 4.0 de Risaralda en clústeres y asociaciones nacionales.
- Generando espacios de colaboración entre empresas, universidades y entidades gubernamentales para compartir conocimientos y recursos estratégicos.

Desarrollo de capacidades comerciales y acceso a mercados

- Implementando programas de capacitación en ventas consultivas, marketing digital y estrategias de ventas.
- Apoyando a las empresas en la obtención de certificaciones nacionales e internacionales para facilitar su entrada en mercados más exigentes.

Participación en ferias, congresos y ruedas de negocio

- Diseñando un plan de participación en eventos clave del sector tecnológico y de mercadeo digital en ciudades como Bogotá y Medellín.
- Asegurando la representación del clúster en ferias multisectoriales y espacios de networking para atraer clientes y generar alianzas estratégicas.

Expansión comercial mediante visitas y prospección de clientes

- Realizando visitas comerciales en ciudades con alta demanda tecnológica como Bogotá y Medellín, identificando clientes potenciales en sectores clave como fintech, salud y retail.
- Estableciendo relaciones con compradores estratégicos y negociar acuerdos comerciales que permitan una mayor inserción en el mercado nacional.

Optimización de oferta y diferenciación competitiva

- Analizando tendencias del sector para ajustar la oferta de servicios y destacar ventajas competitivas del clúster.
- Implementando metodologías de inteligencia de mercado y benchmarking para identificar oportunidades de innovación y crecimiento.

Estas implementaciones permitieron fortalecer la competitividad del sector y aumentar su presencia en mercados estratégicos

Los alcances finalmente se llevaron a cabo así:

- Alcance local: articulación con la Alcaldía de Pereira y la Cámara de Comercio de Pereira
- Alcance nacional: Bogotá como centro de desarrollo e inversión tecnológica
- Alcance regional: Medellín como polo de innovación y transformación digital.

Como evidencia de la estrategia de mercado, se anexa documento con la Estrategia Comercial del Clúster como Anexo No 15 y los anexos al documento, los cuales se evidencian en los Anexos del 16 al 25.

3.4.1 Foco Estratégico del Clúster

Se realiza presentación de la estrategia de inteligencia de mercados y promoción del clúster a nivel nacional, estrategia que se construye desde la actividad 33 con el informe de inteligencia de mercados, donde se realizó el estudio y análisis del mercado, con el fin de conocer los miembros del equipo y empresarios del clúster oficialmente, presentar el cronograma y la operatividad de las misiones comerciales en Colombia y discutir la propuesta de valor del clúster.

El Director Ejecutivo presentó el clúster indicando que el mismo está compuesto por empresas de la industria 4.0 y TIC en Risaralda, con un enfoque en la tecnología y la innovación, destacando la importancia de conocer a los empresarios y al equipo consultor.

La participación del clúster se determina en cabeza del director ejecutivo, ya que este representa las empresas que se agrupan en el Clúster. En cuanto a la logística y planificación de las actividades a desarrollar, se da a conocer el cronograma propuesto por el equipo de consultores, en donde se presentan diferentes eventos, incluyendo los horarios, número de citas y actores que intervienen en las agendas. El objetivo de estas agendas es la relación del clúster en el nivel nacional y regional para establecer alianzas y contactos comerciales para transmitirlos con las empresas del clúster posteriormente. Es de alta importancia, puesto que es el resultado de la inteligencia de mercado de la actividad 33, el papel específico de las empresas del clúster, será fortalecer la competitividad de Pereira, permitiendo la construcción de alianzas y el acceso a conocimientos de alto nivel en sectores estratégicos como tecnología, inversión, certificaciones empresariales y emprendimiento, las empresas participantes, serán las que pertenecen al clúster representadas por el Director Jhon Velez, las visitas a los diferentes eventos se encuentran dentro de las agendas conformadas para cada ciudad, con el fin crear alianzas con los actores del ecosistema de industrias 4.0 a nivel nacional y regional, se proyecta un total de 10 encuentros con empresarios en Bogotá y 18 en Medellín. dentro del enfoque de la actividad 35 como lo son:



Tabla 2 Agenda comercial Bogotá: 13 al 14 de marzo:



**BOGOTÁ
LA PUERTA
A LAS
OPORTUNIDADES
DE CRECIMIENTO**

ITINERARIO DE EXPERIENCIA

Bogotá, Colombia

13 de marzo al 14 marzo - 2025



AGENDA DE ACTIVIDADES

Jueves 13 de marzo de 2025

8:30 AM | Transporte a primer espacio

9:00 AM | Un Café Del Local al Global – Innovación y Talento de Pereira en los Mercados Internacionales

- **Formato:** Charla - Reunión informal
- **Invitado:** Marlon Vásquez, Socio Fundador de **CALAB**
- **Objetivo:** Analizar estrategias para la internacionalización del talento y emprendimientos de Pereira, conectándonos con mercados globales, especialmente en Asia.

11:00 AM | Aurora Silver Economy: Oportunidades y Retos para el Desarrollo Regional

- **Formato:** Reunión
- **Invitada:** Yulady Serje, CEO y Fundadora de **Aurora**
- **Objetivo:** Explorar el impacto de la economía plateada en Pereira, identificando modelos de integración de la población mayor en el desarrollo económico y empresarial.

12:30 PM | Lunch - Almuerzo Libre

2:00 PM | Centro Felicidad: Innovación Urbana y Bienestar en el Primer Parque Vertical de LATAM

- **Formato:** Recorrido Guiado
- **Objetivo:** Conocer el impacto del **Centro Felicidad** como modelo innovador de integración social, desarrollo urbano y acceso a espacios culturales, deportivos y educativos.

4:00 PM | Estrategias de Innovación y Crecimiento: Google como Aliado en la Transformación Digital

- **Formato:** Reunión
- **Invitado:** Juan Sebastián Díaz, Territory Manager de **Google**
- **Objetivo:** Identificar oportunidades de colaboración con Google en **inteligencia artificial, cloud computing, ciberseguridad y digitalización**, acelerando la innovación y competitividad empresarial.

6:00 PM | La Pola Unilandina: Conectando Emprendimiento, Impacto y Oportunidades de Crecimiento

- **Formato:** Reunión informal
- **Invitado:** Brayan Cepeda, Director de Emprendimiento e Impacto de **Unilandinos**
- **Objetivo:** Generar un espacio de networking para intercambiar ideas sobre emprendimiento, inversión y estrategias de escalabilidad en el ecosistema colombiano.

7:00 PM | Cierre de Agenda y Regreso al Hotel

Viernes 14 de marzo de 2025

9:30 AM | Transporte a primer espacio

10:00 AM | Certificaciones en Seguridad: Clave para la Competitividad y el Desarrollo Empresarial

- **Formato:** Reunión
- **Invitado:** Juan Camilo Arenas, Country Manager de **Hackmetrix**
- **Objetivo:** Analizar cómo las certificaciones en **ciberseguridad y cumplimiento normativo (ISO 27001 y PCI DSS)** permiten a las empresas mejorar su competitividad y acceder a mercados altamente regulados.

12:00 PM | Lunch Time: Oportunidades de Desarrollo Económico Basado en Tecnología

- **Formato:** Almuerzo
- **Invitado:** Andrés Bilbao, Co-Fundador de **Rappi**
- **Objetivo:** Discutir cómo la **tecnología y la innovación** impulsan la escalabilidad de los negocios, tomando como referencia el impacto de startups de alto crecimiento en LATAM.

2:00 PM | Internacionalización e Inversión: Estrategias para Posicionar Pereira en el Escenario Global

- **Formato:** Reunión
- **Invitado:** Jairo Camargo, Country Manager de **Finnovating** (Colombia, México y Perú)
- **Objetivo:** Explorar modelos de **soft landing y atracción de inversión**, facilitando el acceso de empresas de Pereira a mercados internacionales y redes de negocio globales.

4:00 PM | Colombia Tech Week 2025: Donde la Tecnología y los Negocios Convergen

- **Formato:** Coffee Break
- **Invitado:** Nicolás Cruz, Co-Fundador de **Colombia Tech Week**
- **Objetivo:** Evaluar la participación activa de Pereira en **Colombia Tech Week 2025**, el evento más influyente del ecosistema tecnológico de LATAM, y definir estrategias de networking y posicionamiento.

6:00 PM | Cierre de Agenda y Regreso



Agenda comercial Medellín: 1 al 4 de abril

Se realizará visita a empresas e instituciones los días 1 y 2 de abril y visitar la feria Starco los días 3 y 4 de abril participando del evento y generando espacio de reuniones dentro del mismo, distrito de innovación, ciencia y tecnología, distrito de creativo y participación STARTCO 2025.

<https://startco.com.co/>

Tabla 3 Agenda comercial Medellín 01 al 04 abril 2025:



ITINERARIO DE EXPERIENCIA
Medellín, Colombia
2 de abril al 4 abril - 2025

ITINERARIO DE EXPERIENCIA

Medellín, Colombia
2 de abril 2025

Punto de encuentro
The Serrano Plaza Central Poblado

Hora de inicio:	Hora finalización
07:00 am	5:00 pm

- 7:00 am Experiencia Bar del centro desde Plaza Mayor
- 8:00 am Llegada a Universidad EIA
Reactivemp exclusiva Corporativos + empresas tech
- 08:00 am **EVENTO EXCLUSIVO**
Corporativos hablando sobre los lanzamientos y avances frente al apoyo del ecosistema de emprendimiento en la zona:
 - 8:50 am. Saúl de Marín de RUI a la. José Manuel Restrepo - Universidad EIA (Presv)
 - Proprietarios de emprendimientos 2025
 - 7:15 am. Marcelo Gutiérrez - Independiente (Excorintal)
 - Miguel Camacho
 - 8:40 am. Camilo Velasco - Bases de Datos de Oper. Inmobiliaria con Strategic Alliance
 - Ciudad Empresarial para ser el punto innovador y atractivo para emprendedores
 - 20:50 am. Carlos Olayo - CEO Head of Strategic Tech. LIDERA
 - 20:45 am. Camilo Lombardi - Head of Operations
 - Iniciativa Ruta IT y apoyo a startups para emprendedores
 - 21:05 am. Steve D'Amico - EPM Sports Gestión de cuenta Sport
 - Desarrollo el Futuro Financiero de las Startups que saldrán a escala
 - 21:30 am. Constanza + Gabriela
 - 22:30 am. Gustavo Arriaga - Banco de Crédito del Park Plaza de Parroquia FinTech - Serenac
 - Colaboración resultados del corporativo a través de la colaboración con startups
 - 22:55 am. Jaime Andrés Tala Gaviria - Claro Empresas (Director Corporativo Producción Operativa)
 - 23:30 am. Felipe Guzmán - ProChile (Instituto Comercial de Chile en Colombia)
 - Chile empresa y exportar: la conexión con StartCo
- 12:30 pm Almuerzo libre



ITINERARIO DE EXPERIENCIA
Medellín, Colombia
1 de abril al 4 abril - 2025

Punto de encuentro
The Serrano Plaza Central Poblado

Hora de inicio:	Hora finalización
09:00 am	4:00 pm

- 9:00 am Encuentro The Serrano Plaza
Trompador Diálogo Convulso
- 9:30 am Llegada a Distrito Creativo y cultural
"El Peripato Sacro"
- 10:30 am Paseo por el Distrito Creativo y cultural
"El Peripato Sacro"
- 12:30 pm Café + Inmersión al Polígono de innovación:
Una charla con líderes del ecosistema de Medellín,
sobre innovación y el futuro del ecosistema local
acompañado con un café de autor.
- 2:00pm Transporte Mila de Oro - Poblado
- Made in Medellín (Ingeniería Creativa)
Cocina dentro de Ciudad
- 2:45pm Descubrimiento por qué Medellín es el lugar ideal
para un ecosistema innovador. (Ingeniería creativa)
compartir ideas sobre oportunidades en
ecosistema de la ciudad para expandir sus
negocios, destacar la sinergia clave para
crear y proteger en el mercado local.

ITINERARIO DE EXPERIENCIA

Medellín, Colombia
2 de abril 2025

Punto de encuentro
The Serrano Plaza Central Poblado

Hora de inicio:	Hora finalización
07:00 am	5:00 pm

Según PM: Conexión y aprendizaje

- 2:00pm Wompi como intraprendimiento: Casos, Retos y Aprendizajes
Alejandro Toro, CEO Wompi. Marica Baccarolombia
- 3:00pm El Futuro en FinTech
Colombia FinTech
- 04:00pm Examen Global sin Fronteras: Cómo los CEOs pueden Escalar con Édito
Juan Alberto Hoyos, Strategic Account Representative - Dell



El equipo consultor explica las razones por las cuales se seleccionaron estas ciudades y eventos, el objetivo principal no es la búsqueda de clientes potenciales sino el conocer estos ecosistemas para definir que elementos se pueden tomar y adaptar ya que se considera que los clientes potenciales para el clúster son las ciudades intermedias por capacidades. Sin embargo, se tendrán citas con empresas y potenciales compradores para validar la oferta del clúster, teniendo como dinámica la visita a las empresas en compañía del representante del clúster para hacer presentación del mismo y lograr contactos efectivos, empresas como:

- C4lab
- Aurora Silver Economy
- Centro Felicidad
- Google
- Uniandina
- Hackmetrix
- Rappi
- Finnovating
- Colombia Tech Week
- Matt
- Mattelsa
- Startco 2025
- Universidad EIA
- Wompi
- Fintech
- Demoday
- Ruta N
- Deel

Por parte del clúster solicitan articulación y acompañamiento de la alcaldía en estos eventos por ello se gestiona reunión con Viviana Barney (competitividad) el martes 25 de febrero a las 10 am.

Finalmente, se acordó mantener la comunicación para avanzar en la planificación de la misión y se enfatizó la importancia de la colaboración entre todos.

Como evidencia de la reunión se anexa presentación de la estrategia comercial, informe de la reunión, asistencia y fotografía de la misma en el anexo 5.

3.4.2 Reunión Cámara de Comercio de Pereira.

Se realiza una reunión con el equipo de consultores y Hellman Camargo director de proyectos de la Cámara de Comercio de Pereira, quienes están en un proceso de fortalecimiento del pitch comercial para el clúster Novitas de Risaralda.

Esta reunión tuvo como objetivo principal la articulación de actividades con el fin de fortalecer el discurso comercial del clúster a las próximas agendas de negocios que se llevarán a cabo en Medellín y Bogotá.

Aquí se exploraron distintas estrategias para fortalecer la presentación comercial del clúster, con énfasis en identificar sus principales fortalezas y ventajas competitivas frente a otros clústeres. Se



revisaron las expectativas y necesidades del mercado objetivo, así como las prácticas más efectivas para captar el interés de potenciales socios comerciales e inversionistas.

También se trataron temas fundamentales como el rol de la innovación, la tecnología y la sostenibilidad en el posicionamiento estratégico del clúster Novitas. Se hizo hincapié en la importancia de incorporar estos factores en el discurso comercial con el fin de atraer empresas y organizaciones interesadas en establecer alianzas estratégicas con el clúster.

Asimismo, se decidió realizar sesiones adicionales de entrenamiento y práctica del pitch comercial, con el objetivo de que el equipo directivo del clúster esté completamente preparado y seguro al presentar sus propuestas durante las misiones comerciales. Para ello, se programará un encuentro en marzo con uno de los consultores y el director del clúster, enfocado en el seguimiento y desarrollo del pitch.

Gracias a esta preparación, el clúster Novitas estará mejor posicionado para aprovechar las oportunidades de negocio en Medellín y Bogotá, fortaleciendo su presencia en el mercado y contribuyendo al crecimiento económico regional.

Como evidencia de la reunión se anexa informe de la misma y fotografía como anexo 6.

3.4.3 Reunión Alcaldía de Pereira.

Se realiza una reunión con la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Alcaldía de Pereira para establecer un proceso de alineación frente a las actividades que se desarrollarán en mercados nacionales por parte del clúster Novitas.

El objetivo de esta reunión es invitar a la Dirección de Competitividad para que forme parte de estas actividades a ejecutar en el proyecto, ya que para el clúster y la estrategia de Risaralda es fundamental contar con el acompañamiento de la Alcaldía de Pereira en los procesos de promoción nacional.

En la reunión se resaltó que la Alcaldía de Pereira aprobó una política de Ciencia, Tecnología e Innovación con el objetivo de potenciar a Pereira como la ciudad más innovadora de Colombia en los próximos 10 años. Esta política cuenta con cinco ejes estratégicos y 30 líneas de acción, y su ejecución está pensada en colaboración con los empresarios y demás actores de la ciudad.

En este sentido, el clúster Novitas podrá jugar un papel fundamental al presentar proyectos a la Alcaldía de Pereira para que sean incluidos en el marco de la política pública y puedan recibir contrapartida y cofinanciación.

Se invita a la Alcaldía de Pereira a participar en las misiones que se desarrollarán en Bogotá y Medellín. Para el clúster, es crucial contar con este acompañamiento institucional que servirá de referencia y generará confianza entre las empresas y entidades con las que se reunirán durante las misiones comerciales.

Se explica a los asistentes, por qué se considera que Medellín y Bogotá fueron las ciudades escogidas para el desarrollo de estas actividades, argumentando que son las dos principales ciudades que tienen un ecosistema de la industria y donde las grandes empresas tienen sus bases

para desarrollo de innovación. Adicional son las dos principales ciudades receptoras de inversión y ejecutoras de recursos públicos para el sector.

También es importante reconocer la declaración de **Medellín** como “**primer Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación**” del país, en su plan de desarrollo Medellín Futuro 2020 – 2023, se declara la estrategia de convertir a la ciudad en el “**Valle de Software**”. El Reconocimiento de **Distrito Especial** le permite a la ciudad de Medellín consolidar la atracción de empresas e inversión extranjera hacia la ciudad y **la creación de un ecosistema de mayor competitividad para potenciar las capacidades** de distintos sectores económicos y la apertura de nuevas oportunidades para la ciudad

Por su parte, Bogotá cuenta con actores del sector privado y el gobierno nacional, trabajando para inaugurar el Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación. Este ambicioso proyecto contempla la reutilización de 247 hectáreas y adaptar este espacio a laboratorios 5G, proyectos de innovación y escenarios colaborativos que fomenten la ciencia, la tecnología y la innovación.

El Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación ofrecerá un portafolio de servicios dinámicos y especializados, incluyendo centros de entendimiento del entorno, articulación del ecosistema de emprendimiento e innovación, centros de transferencia de conocimiento e información, espacios de coworking y relacionamiento, así como auditorios para la divulgación de iniciativas que fortalezcan el ecosistema de innovación y tecnología.

Estos puntos son indispensables para el crecimiento en la industria y el clúster puede aprender de estos ecosistemas y de las empresas inmersas que están en él. Por esta razón, son las ciudades llamadas para las agendas comerciales.

Asimismo, se plantea la posibilidad de comenzar a generar actividades conjuntas con los 14 clústeres que existen en el territorio de Risaralda, con el objetivo de que el clúster Novitas se convierta en un proveedor de servicios y soluciones para los otros clústeres y sectores priorizados por la Comisión Regional de Competitividad del departamento y de la ciudad.

La Alcaldía solicita una invitación formal por parte de la Universidad Tecnológica de Pereira para evaluar la posibilidad de acompañar estas misiones comerciales que se realizarán tanto en Colombia como en el exterior, la cual fue enviada y se anexa al presente informe.

Como evidencia de lo anterior, se adjunta informe de reunión e invitación a la Alcaldía de Pereira como anexo 7.

3.5 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] –Versión definitiva de estrategia de promoción.

Se han logrado avances significativos en el diseño y ejecución de la estrategia de promoción nacional y regional del clúster, lo que refleja un progreso sólido en el posicionamiento del mismo en mercados nacionales. Esta estrategia, clave para fortalecer la visibilidad y competitividad del clúster a nivel Nacional y Regional

Conforme lo anterior, se han realizado diferentes publicaciones con el fin de promocionar al cluster en las actividades relacionadas con objetivo principal que es crear la estrategia de promoción:



Bogotá:

<https://comunicaciones.utp.edu.co/80656/vicerreectorias/vicerreectorias-vicerreectorias-3/utp-impulsa-el-fortalecimiento-del-sector-ti-en-risaralda-a-traves-de-alianzas-estrategicas-y-proyeccion-internacional/>.

Medellín:

<https://comunicaciones.utp.edu.co/83406/vicerreectorias/vicerreectorias-vicerreectorias-3/empresas-tecnologicas-de-risaralda-fortalecen-su-proyeccion-nacional-con-agenda-estrategica-en-medellin/>

Ilustración 1 Publicación comunicaciones UTP.

En el marco del proyecto de regalías "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda", ejecutado por el Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (CIDT) de la Universidad Tecnológica de Pereira, se llevó a cabo una agenda comercial estratégica los días 13 y 14 de marzo de 2025. Esta actividad tuvo como propósito principal potenciar la competitividad del clúster de empresas de base tecnológica Novitas, a través de la consolidación de alianzas estratégicas, la promoción del ecosistema empresarial regional y la identificación de oportunidades de internacionalización y transformación digital.



3.6 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Ejecución de actividades.

Actualmente, para el mes de febrero, se realiza un avance del informe preliminar sobre la estrategia de promoción partiendo de la base del informe de la actividad 33, la versión definitiva se entregará en el entregable final, tenemos actualmente un avance enfocado en el desarrollo de las actividades antes mencionadas y cómo el clúster ha venido ejecutándolas de acuerdo a la necesidad de los objetivos.



Se han usado fuentes secundarias de información de cámaras de comercio, estudios de universidades y eventos del sector para determinar esta estrategia y poder ajustarla a la realidad del clúster, actividades ejecutadas de la siguiente manera:

3.6.1. Reunión preparación eventos Bogotá y Medellín:

El objetivo de la reunión se enfoca en preparar a John Vélez en representación del clúster y las personas que la cámara de comercio de Pereira y la Alcaldía de Pereira designaron para las próximas inmersiones empresariales en Bogotá y Medellín, con el objetivo de posicionar a Novitas como líder en transformación digital y generar oportunidades para las empresas miembros, presentando la agenda correspondiente.

Se discutieron las agendas detalladas para ambas ciudades, incluyendo visitas a centros de innovación, reuniones con empresarios locales y eventos de networking, así como estrategias para presentar a Novitas y sus servicios. Finalmente, se acordaron los detalles logísticos.

Se explica el propósito y la estrategia de las inmersiones en Bogotá y Medellín para el clúster novitas, el cual tiene como objetivo posicionar a novitas como líder en transformación digital y generar oportunidades para las empresas miembros. Se enfatiza la importancia de mencionar repetidamente el nombre de novitas en las reuniones para mejorar el posicionamiento. Bogotá se destaca como centro de decisiones y digitalización empresarial, mientras que Medellín es reconocida por su innovación y políticas en ciencia y tecnología. Se subraya que esta es una acción estratégica con objetivos claros, no solo una exploración, y que los participantes deben dar continuidad a los contactos establecidos después de las inmersiones.

Se presenta la estrategia de inteligencia de mercados y la agenda para la inmersión empresarial en Bogotá. Se enfoca en tres oportunidades clave: digitalización de servicios financieros, transformación digital de empresas no tecnológicas y gobierno digital. La agenda de dos días incluye visitas al Centro Felicidad, reuniones con Invest in Bogotá, Cenizov, ANDI y la Universidad EAN, así como espacios de conexión con empresarios locales.

El clúster expresa su interés en reunirse con contactos en Facebook y Rector Colombia y la Cámara de Comercio, ofrece dar una breve presentación sobre Risaralda como destino de negocios, finalmente, se introduce el tema de la "ruta de innovación" en Medellín, explicando que el objetivo es entender la estrategia de innovación de la ciudad para aplicarla en su propio territorio y clúster.

Se explica los detalles de los viajes programados a Medellín y Bogotá, en Medellín los participantes asistirán a una cata de café y tendrán reuniones con empresarios locales en el distrito creativo. Luego, participaran en un evento llamado Starco, donde habrá oportunidades para conocer startups y conectar con corporativos y representantes de otros países. Se explica los detalles de la próxima inmersión y se ofrecen pautas para el posicionamiento del clúster Novitas dentro de las actividades a desarrollar y se enfatiza que el clúster Novitas debe presentarse como un hub de transformación digital, no como una red de empresas, para así presentar al clúster como un hub de soluciones estratégicas específicas, no tecnología genérica. Subraya la importancia de tener roles claros en las reuniones y sugiere realizar un ensayo para practicar.

Se enviará invitación a la alcaldía de Pereira con el fin de confirmen su participación a los diferentes eventos programados.



Como evidencia de lo anterior, se adjunta acta de la reunión, fotografía, asistencia e invitación a la alcaldía de Pereira como anexo No. 10.

3.6.2. Evento Bogotá -inmersión- con clúster de Risaralda y demás Participantes 13 al 14 de marzo 2025.

Se realiza ejecución de la agenda programada para Bogotá de la siguiente manera:

3.6.2.1. Reunión de la delegación de Pereira con Marlon Vásquez, fundador de C4LAB.

Se realiza reunión con el objetivo de analizar estrategias para la internacionalización del talento y emprendimientos de Pereira, contactándose con mercados globales, especialmente en Asia.

La internacionalización del talento y los emprendimientos es clave para el crecimiento de Pereira. Se discutieron estrategias para conectar creativos, empresarios y startups de la región con mercados globales, especialmente en Asia. Se presentaron casos de éxito y modelos escalables que pueden adaptarse a la realidad local, permitiendo a empresas emergentes ingresar a circuitos comerciales de alto valor.

Oportunidades Clave:

- Creación de plataformas de soft landing que faciliten la expansión de negocios locales a mercados internacionales.
- Alianzas con incubadoras globales para acelerar el crecimiento de startups tecnológicas y creativas.
- Estrategias para fortalecer la presencia de Pereira en ferias y eventos internacionales de innovación y negocios.

De la reunión se generaron los siguientes compromisos:

- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Evaluar oportunidades existentes para la internacionalización y conectarlas con el ecosistema local.
- ✓ Novitas: Diseñar propuestas de vinculación con iniciativas de expansión en mercados internacionales.
- ✓ Alcaldía de Pereira: Analizar incentivos para la internacionalización de empresas locales.

Ilustración 2 Fotografía con C4LAB.



3.6.2.2. Reunión con Aurora – oportunidades y retos para el desarrollo Regional.

Se realiza reunión con la delegación enviada de Pereira con la empresa Aurora con el fin de explorar el impacto de la economía planteada en Pereira, identificando modelos de integración de la población mayor en el desarrollo económico y empresarial.

El envejecimiento poblacional es una oportunidad económica. Se analizó cómo Pereira puede posicionarse como líder en Silver Economy en LATAM, desarrollando modelos de negocio que integren a la población mayor en el ecosistema productivo. Se discutieron casos de éxito en Europa y EE.UU., donde este segmento ha sido clave en el crecimiento de industrias como el turismo, la educación y el consumo de alto valor.

Oportunidades Clave:

- Desarrollo de programas de emprendimiento y empleo para adultos mayores.
- Creación de un hub de Silver Economy en Pereira, integrando salud, tecnología y negocios.
- Atracción de inversión internacional en infraestructura especializada y servicios premium.

Compromisos:

- ✓ Alcaldía de Pereira: Coordinar una reunión con la Oficina de la Mujer para revisar estrategias en este sector.
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Identificar sectores donde la economía plateada puede generar

mayor impacto.

✓ Novitas: Evaluar cómo fortalecer a Pereira como líder en este segmento en LATAM.

Ilustración 3 Fotografía con Aurora



3.6.2.3. Reunión con Centro de felicidad: Innovación urbana y bienestar en el primer parque vertical de Latam.

Se realiza reunión con el Centro de felicidad con el objetivo de conocer el impacto del Centro felicidad como modelo innovador de integración social, desarrollo urbano y acceso a espacios culturales, deportivos y educativos.

La visita permitió conocer de primera mano cómo la infraestructura sostenible y el acceso equitativo a espacios de bienestar impactan el desarrollo urbano. Se exploró cómo Pereira puede adoptar modelos similares, priorizando proyectos con impacto en calidad de vida, sostenibilidad y cohesión social.

Realizar un recorrido guiado por el Centro Felicidad, el primer parque vertical de Latinoamérica, para conocer su impacto en el desarrollo urbano, la integración social y la promoción del bienestar ciudadano. La visita permitirá explorar cómo este modelo innovador combina tecnología, sostenibilidad y espacios multifuncionales para transformar la calidad de vida en entornos urbanos



densificados. Además, se analizarán oportunidades de replicabilidad y colaboración en proyectos que prioricen la innovación social y el acceso equitativo a espacios culturales, deportivos y educativos.

Oportunidades Clave:

- Implementación de proyectos de integración social y regeneración urbana en Pereira.
- Identificación de oportunidades de financiamiento público y privado para el desarrollo de infraestructura inclusiva.

Compromisos:

- ✓ Alcaldía de Pereira: Evaluar viabilidad de aplicar un modelo similar en la ciudad.
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Explorar alianzas para estructurar un plan de inversión en infraestructura de bienestar
- ✓ Clúster Novitas: Sin compromisos

Ilustración 4 Fotografía Centro de felicidad.



3.6.2.4. Reunión con Google.

Se llevó a cabo una reunión con Juan Sebastián Díaz, manager de Google, con el objetivo de identificar oportunidades de colaboración en áreas clave como inteligencia artificial, cloud computing, ciberseguridad y digitalización. Esta colaboración busca impulsar la innovación y fortalecer la competitividad empresarial.

Durante el encuentro, se exploraron iniciativas para acelerar la adopción tecnológica en Pereira, particularmente en inteligencia artificial, ciberseguridad y computación en la nube. Asimismo, se discutieron posibles modelos para integrar herramientas de Google en el ecosistema empresarial local, promoviendo un entorno más dinámico y tecnológicamente avanzado.



Oportunidades Clave:

- Creación de un programa de digitalización empresarial para acelerar la transformación digital en empresas locales.
- Acceso a herramientas de ciberseguridad y analítica de datos para mejorar la toma de decisiones.

Compromisos:

- ✓ Alcaldía de Pereira: Gestionar un espacio de capacitación con Google.
- ✓ Novitas: Diseñar estrategias de adopción tecnológica para el sector empresarial.
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Desarrollar alianzas con Google para iniciativas de transformación digital.

Ilustración 5 Fotografía con Manager Google.



3.6.2.5. Reunión con Uniandinos.

Se realiza reunión con la delegación de Pereira y Brayan Cepeda director de emprendimiento e impacto de Uniandinos con el objetivo de generar un espacio de networking para intercambiar ideas sobre emprendimiento, inversión, estrategias de escalabilidad en el ecosistema colombiano.

Se explora la opción que Uniandinos sea aliado en el proceso de llevar a Pereira como ciudad destino.

Generar un espacio de conversación informal para intercambiar ideas sobre el ecosistema de emprendimiento e impacto en Colombia, explorando oportunidades de colaboración con Uniandinos. Durante la sesión, Brayan Cepeda, Director de Emprendimiento e Impacto, compartirá perspectivas

sobre tendencias en innovación, inversión y escalabilidad de startups, así como estrategias para fortalecer la conexión entre la academia, el sector privado y el ecosistema emprendedor en LATAM.

Oportunidades Clave:

- Creación de un programa de digitalización empresarial para acelerar la transformación digital en empresas locales.
- Acceso a herramientas de ciberseguridad y analítica de datos para mejorar la toma de decisiones.

Compromisos:

- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: *Citar al Director de Emprendimiento e Impacto a una presentación en la cámara de comercio con el fin de compartir su evolución como empresario. Realizar una pieza gráfica para whatsapp que puede ofrecer oportunidad de expansión, por ejemplo: “Postúlate para ser mentor *Coworking para uniandinos en X lugares (2) ¿Quieres expandir operaciones a el eje cafetero? hazlo a través de Pereira: (beneficios)” “Reuniones 1 a 1 con empresas que quieran posible expansión”
- ✓ Clúster Novitas: Ningún compromiso generado.

Ilustración 6 Fotografía con Uniandinos:



3.6.2.6. Reunión con Hackmetrix

Se realiza reunión con la delegación de Pereira y Juan Camilo Arenas country manager de Hackmetrix con el objetivo de analizar cómo las certificaciones en ciberseguridad y cumplimiento normativo Iso 27001 y PCI DSS permiten a las empresas mejorar su competitividad y acceder a mercados altamente regulados.



Las certificaciones en ISO 27001 y PCI DSS son esenciales para mejorar la competitividad empresarial y permitir el acceso a mercados regulados. Se identificaron estrategias para facilitar estos procesos a empresas de Pereira.

Explorar cómo las empresas pueden fortalecer su seguridad digital y acelerar su crecimiento mediante el cumplimiento de normativas clave como ISO 27001 y PCI DSS, con el respaldo de soluciones avanzadas de Hackmetrix. Durante la sesión, Juan Camilo Arenas, Country Manager de Hackmetrix, compartirá estrategias para minimizar riesgos, optimizar procesos de certificación y garantizar el cumplimiento de estándares globales, permitiendo a las empresas ganar la confianza de clientes, inversionistas y grandes corporaciones en mercados altamente regulados.

Compromisos:

- ✓ Novitas: Identificar grupo de empresas que tengan pendiente certificación para pasarlas al siguiente nivel
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Identificar grupo de empresas que tengan pendiente certificación para pasarlas al siguiente nivel
- ✓ Alcaldía de Pereira: Explorar incentivos para la adopción de estándares de seguridad digital y evaluar implementación de programas de certificación en alianza con Hackmetrix.

Ilustración 7 Fotografía con Hackmetrix



3.6.2.7. Reunión con Co – fundador de Rappi

Se realiza reunión con la delegación de Pereira y Andrés Bilbao Co- Fundador de Rappi con el objetivo de discutir cómo la tecnología y la innovación impulsan la escalabilidad de los negocios, tomando como referencia el impacto de startups de alto crecimiento en Latam.

Se discutió cómo la tecnología y la innovación impulsan el crecimiento de startups. Se destacaron estrategias para atraer inversión y fomentar la digitalización de empresas en Pereira.

Discutir cómo la tecnología y la innovación impulsan el desarrollo económico y la escalabilidad de los negocios en LATAM, con insights exclusivos de Andrés Bilbao, cofundador de Rappi. Durante el almuerzo, se explorarán oportunidades para crear y expandir modelos de negocio disruptivos, atraer inversión y consolidar estrategias de crecimiento basadas en tecnología, tomando como referencia el impacto de startups que han transformado mercados a gran escala.

Compromisos:

- ✓ Novitas: Explorar estrategias para atraer inversión a Pereira.
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Explorar estrategias para fortalecer startups locales.
- ✓ Alcaldía de Pereira: Evaluar programas de apoyo a emprendimientos tecnológicos.

Ilustración 8 Fotografía con Co Fundador Rappi



3.6.2.8. Reunión con Dropi.

Se realiza reunión con la delegación de Pereira y Harry Hernández Fintech Developer de Dropi, empresa más grande de latam y número 1 del mercado.

Dropi permite que miles de emprendedores lancen negocios sin capital inicial de inventario, democratizando el acceso al ecommerce y fortaleciendo la base empresarial digital, Cuenta con una plataforma tecnológica robusta que automatiza procesos clave como la carga de productos, el procesamiento de pagos y la logística de entrega, integrando proveedores, tiendas y transportistas.

Dropi, una de las plataformas de dropshipping y ecommerce más grandes de LATAM, compartirá su modelo de negocio y estrategia de expansión en la región. Se explorarán oportunidades para atraer talento en Pereira, establecer alianzas estratégicas y analizar cómo Dropi puede expandir su presencia en la región, fortaleciendo su operación en Colombia y otros mercados clave.

Compromisos:

- Cámara de Comercio de Pereira: Conectar a Dropi con talento local y oportunidades de expansión.
- Alcaldía de Pereira: Evaluar incentivos para atraer a la región.
- Clúster Novitas: Sin compromisos generados.

Ilustración 9 Fotografía con Dropi



3.6.2.9. Reunión con Colombia Tech Week 2025

Se realiza reunión con la delegación de Pereira y Nicolás Cruz, Co- Fundador de Colombia Tech Week con el objetivo de evaluar la participación activa de Pereira en Colombia Tech Week 2025, el evento más influyente del ecosistema tecnológico de Latam y definir estrategias de networking y posicionamiento.

Colombia Tech Week explicó su modelo, los planes a mediano y largo plazo y se exploran opciones para que Pereira haga parte del recorrido de inversión de CTW.

Explorar oportunidades para que Pereira participe activamente en la Colombia Tech Week 2025, un evento que reunirá a más de 15,000 asistentes, 300 inversionistas y contará con 200 eventos en ciudades como Bogotá y Medellín del 18 al 30 de agosto de 2025 . La reunión se centrará en identificar estrategias para que emprendedores, startups y empresas tecnológicas de Pereira se conecten con líderes de la industria, inversores y socios estratégicos durante la semana tecnológica más influyente de LATAM. Además, se discutirán formas de posicionar a Pereira como un actor clave en el ecosistema tecnológico regional, aprovechando las oportunidades de networking, mentoría y colaboración que ofrece el evento

Compromisos:

- Cámara de Comercio de Pereira: Plantear el evento un evento para TechWeek.
- Novitas: Plantear soluciones de tecnología para Silver Economy.

Ilustración 10 Fotografía con Tech Week





Como evidencia de las anteriores reuniones, se adjunta informe de reunión, asistencias y fotografías como anexo No. 11.

3.7 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Seguimiento y retroalimentación.

Las reuniones realizadas han permitido identificar oportunidades estratégicas que deben aprovecharse a corto y mediano plazo, dependiendo del desempeño del clúster y los avances en su estructuración. En este contexto, se propone establecer vínculos con corporativos y aceleradoras que puedan financiar la expansión y consolidación de las empresas pertenecientes al clúster.

A partir de las agendas en Bogotá y Medellín, se han realizado las siguientes tareas con los resultados preliminares que se relacionan:

Acciones ejecutadas:

- Reunión con C4LAB para explorar estrategias de internacionalización del talento en mercados asiáticos.
- Interacción con Google para analizar oportunidades en IA, cloud computing y ciberseguridad.
- Participación en espacio con Uniandinos para fortalecer el networking con emprendedores y potenciales inversionistas.
- Contacto con Colombia Fintech y Deel para explorar modelos de contratación internacional.
- Reunión con Hackmetrix sobre certificaciones en ciberseguridad y normativas internacionales.
- Alianzas exploradas con Aurora, centradas en la economía plateada y su impacto en el emprendimiento.
- Análisis de la participación en Colombia Tech Week 2025, posicionando a Pereira en el ecosistema tecnológico de LATAM.
- Asistencia a Startco 2025, con acceso a la ronda final de inversión y exposición ante fondos nacionales e internacionales.
- BootCamp Corporativo con Universidad EIA, abordando temas como IA, banca digital y gobernanza para la innovación.

Resultados preliminares

1. Expansión comercial: Conexión con al menos 10 actores estratégicos que pueden impulsar la internacionalización del talento y los negocios en Risaralda.
2. Vinculación institucional: Exploración de acuerdos con entidades como Google, Comfama Ventures, BBVA Spark y ProChile.

3. Alineación con ecosistemas de innovación: Integración del Clúster en redes de colaboración con Ruta N y Distrito Creativo Perpetuo Socorro (Medellín).

4. Participación en inversión y negocios: Acceso a espacios de networking e inversión con potenciales compradores y fondos de capital en LATAM.

Asimismo, el clúster está trabajando en el diseño de un modelo de atracción de inversión internacional para fortalecer el ecosistema empresarial de Pereira. Como parte de su transformación digital, se está estructurando un plan de alianza con Google y otras plataformas tecnológicas, que incluirá formación en ciberseguridad y certificados digitales. Esto tiene como objetivo mejorar la competitividad del clúster y facilitar su acceso a mercados nacionales y regionales.

Por otra parte, se han concluido los pendientes de las reuniones realizadas en Bogotá, lo que ha permitido avanzar en la consolidación de alianzas estratégicas acordes con la etapa actual del clúster. El informe de estas reuniones incluye la información de contacto y las conclusiones necesarias para que los directivos del clúster puedan dar seguimiento y continuar con los avances. En el anexo 28 presenta el resumen de despliegue de la estrategia

3.8 Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional] – Definición de mercados.

Con el objetivo de fortalecer la presencia del clúster en escenarios clave de innovación y negocios, se realiza una estrategia de promoción articulada con actores institucionales y empresariales a nivel local, regional y nacional. Esta hoja de ruta busca generar sinergias, identificar oportunidades de mercado y posicionar a Pereira y Risaralda como referentes en tecnología e innovación.

- ✓ Alcance local: articulación con la Alcaldía de Pereira y la Cámara de Comercio de Pereira

Se extendió una invitación a la Alcaldía de Pereira y a la Cámara de Comercio de Pereira para que hicieran parte activa de las misiones comerciales en las ciudades de Bogotá y Medellín. Siendo su respuesta exitosa, no solo representando respaldo institucional, sino que también aportando legitimidad y confianza ante los interlocutores nacionales con los que se establecieron relaciones estratégicas.

Estas entidades, como líderes del desarrollo económico y empresarial local, jugaron un papel esencial para impulsar políticas públicas y proyectos de innovación que conectaron con las tendencias del mercado nacional. Además, pudieron contribuir con el diseño y financiación de iniciativas de transformación tecnológica adaptadas a las dinámicas productivas del departamento de Risaralda.

- ✓ Alcance nacional: Bogotá como centro de desarrollo e inversión tecnológica

Como estrategia de promoción, se incluyó Bogotá, pues constituye el epicentro de decisiones gubernamentales y es un nodo central del sector empresarial del país. Allí se proyectó la creación del Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación, que contará con infraestructuras avanzadas como laboratorios 5G, centros de co-creación, espacios de coworking y plataformas para la transferencia de conocimiento del Departamento y del clúster.

Este espacio ofreció un portafolio de servicios orientado a dinamizar el ecosistema de emprendimiento, facilitando el acceso a información estratégica, alianzas público-privadas y espacios para la visibilidad de proyectos de base tecnológica. Participar en este entorno permitió al clúster tejer redes con actores nacionales, abrir nuevos mercados y adaptar las mejores prácticas para ser replicadas en Pereira.

- ✓ Alcance regional: Medellín como polo de innovación y transformación digital

Como estrategia de promoción, se incluyó Medellín, pues ha sido seleccionada como uno de los destinos estratégicos debido a su posicionamiento como ecosistema líder en ciencia, tecnología e innovación. La ciudad fue reconocida como el primer Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia y ha consolidado su modelo de ciudad inteligente bajo la iniciativa "Medellín Futuro" y el proyecto "Valle del Software".

Este entorno se convirtió en una fuente de aprendizaje para el clúster, ya que permitió observar casos exitosos de atracción de inversión extranjera, generación de empresas tecnológicas y fortalecimiento de redes colaborativas. Además, eventos como STARCO, que se desarrollan en la ciudad, representan plataformas ideales para la vinculación con actores del sector TIC y para impulsar la conexiones con empresas de todo el país.

Estas misiones comerciales permitieron al clúster definir una agenda estructurada, con representantes institucionales y empresariales, encabezada por el director ejecutivo Jhon Vélez. Es fundamental que exista una propuesta de valor clara, capaz de articular a las empresas locales y orientar una estrategia de inteligencia de mercados con una visión a largo plazo.

La experiencia y conocimiento adquiridos en Bogotá y Medellín sirvieron como insumos para que el clúster, inicie con procesos de desarrollo de proyectos de innovación tecnológicos en Pereira, que potencien sectores estratégicos como la manufactura avanzada, el agro digital, el comercio electrónico y las industrias creativas.

3.9 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Ejecución de actividades.

En el desarrollo de las actividades programadas, se realizó la visita estratégica a Medellín, enmarcada dentro del objetivo de fortalecer el Clúster Novitas y posicionarlo como un referente tecnológico a nivel nacional. A través de una serie de reuniones clave en la ciudad, esta misión buscó expandir la visibilidad del Clúster, conectar con actores estratégicos y generar alianzas que impulsen su crecimiento y consolidación en mercados de alto impacto.

Durante la agenda se llevaron a cabo encuentros con entidades líderes en innovación, tecnología, inversión, ciberseguridad y educación, destacando reuniones con Ruta N, Deel, CEmprende, y otras instituciones del ecosistema de emprendimiento e innovación de Medellín, acceso al evento más importante de emprendimiento tecnológico en Latinoamérica. Estas sesiones permitieron avanzar en los siguientes objetivos estratégicos

- ✓ Inteligencia de Mercados: Se realizaron acercamientos con actores clave del ecosistema de innovación en Medellín, con el fin de identificar posibles clientes, aliados estratégicos y nuevas oportunidades de expansión para el Clúster Novitas y sus empresas miembro.

✓ Promoción y Visibilidad: Se exploraron estrategias para reforzar el posicionamiento del Clúster en eventos y escenarios regionales de alto nivel, aprovechando la infraestructura de innovación de la ciudad y su reconocimiento como hub tecnológico de Latinoamérica.

✓ Alianzas Estratégicas: Se establecieron vínculos con entidades del sector tecnológico, académico y de inversión, abriendo oportunidades concretas para el crecimiento del Clúster Novitas tanto a nivel nacional como internacional.

✓ Networking y Conexión con el Ecosistema: Se facilitaron espacios de conversación con líderes empresariales, investigadores y gestores de innovación, promoviendo el intercambio de experiencias y la articulación de esfuerzos conjuntos en áreas como transformación digital, ciberseguridad, inteligencia artificial, formación de talento y sostenibilidad.

Con las sesiones realizadas el Clúster Novitas da un paso decisivo en su consolidación como un actor relevante dentro del ecosistema tecnológico de Colombia y Latinoamérica, ampliando su red de aliados estratégicos y fortaleciendo su presencia en mercados de alto valor.

3.9.1. Inmersión Medellín del Clúster de Risaralda con el Distrito Creativo Perpetuo Socorro

Se realiza reunión con el Distrito Creativo Perpetuo Socorro, uno de los proyectos de regeneración urbana e innovación más relevantes de Medellín. Esta transformación ha convertido un antiguo sector industrial en un núcleo de emprendimiento, cultura y creatividad que dinamiza la economía local.

El recorrido fue liderado por MATT, empresa ícono del distrito y referente en innovación sostenible y moda consciente en LATAM. El tour se realizó en vehículos de MATT y fue dirigido personalmente por el CEO de la compañía, quien compartió su visión estratégica sobre el desarrollo del distrito y el rol de las empresas ancla en su consolidación.

Durante el recorrido se realizaron las siguientes paradas estratégicas:

- All Day Coffee: Primer espacio de networking donde se discutió sobre el impacto cultural, creativo y económico del Distrito en Medellín, evidenciando su rol como motor de transformación territorial.
- Visita a Vertical Partners en Vertical Coworking: Encuentro con el equipo de un family office que creó un fondo de inversión privado para impulsar emprendimientos emergentes desde el Distrito, generando un modelo de financiamiento innovador para startups locales.
- Visita a las instalaciones de MATTELSA: Análisis del caso MATT como empresa ancla que integra innovación social, propósito corporativo y sostenibilidad como eje de su modelo de negocio, articulando comunidad, cultura e innovación.

El Distrito Creativo Perpetuo Socorro representa un ejemplo vivo de cómo la regeneración urbana basada en emprendimiento creativo, sostenibilidad e innovación social puede reactivar una ciudad, atraer inversión privada, y consolidar nuevas industrias de valor.

Para Pereira y el Clúster Novitas, este modelo ofrece aprendizajes fundamentales:

- Posicionamiento Estratégico: La creación de un distrito creativo en Pereira puede fortalecer su narrativa como ciudad de innovación, creatividad y sostenibilidad en el Eje Cafetero y proyectarla a nivel nacional.
- Atracción de Inversión: El ecosistema físico y comunitario es clave para atraer inversión extranjera directa, talento y nuevas industrias emergentes.
- Activación de Nuevas Industrias: El impulso a sectores como la economía naranja, el turismo cultural, el emprendimiento social y la innovación tecnológica diversifica y fortalece la matriz económica del territorio.
- Fomento de Redes de Innovación: La articulación entre empresas ancla, startups, academia y gobierno, como sucede en Medellín, acelera la creación de valor colectivo. Integrar estos elementos en la estrategia de ciudad de Pereira permitiría a Novitas consolidarse como un actor líder en la activación de ecosistemas de innovación en ciudades intermedias.

Finalmente, los compromisos generados fueron:

- Novitas: Identificar zonas de Pereira con potencial para desarrollar un distrito creativo e iniciar un portafolio de proyectos estratégicos, Documentar y adaptar las buenas prácticas observadas en Medellín, con énfasis en gobernanza, sostenibilidad financiera y atracción de inversión
- Alcaldía de Pereira: Evaluar la estructuración de esquemas de incentivos para proyectos de innovación urbana y cultural.
- Cámara de Comercio de Pereira: Establecer acercamientos con family offices y fondos privados que puedan replicar esquemas de inversión de riesgo local.

Ilustración 11 Fotografía con el Distrito Creativo Perpetuo Socorro





3.9.2. Inmersión Medellín con el clúster de Risaralda y el BootCamp Corporativo – Universidad EIA.

Se invita al Clúster Novitas y demás participantes a asistir al evento con Bootcamp Corporativo, un espacio reservado para líderes de alto nivel de empresas, fondos de inversión, corporativos de innovación y entidades públicas de la región y Latam. Esta jornada fue clave para entender cómo las grandes organizaciones están redefiniendo el crecimiento empresarial a través de modelos colaborativos, sostenibles y regionales.

En este espacio, se visibilizaron modelos reales de articulación entre corporativos, fondos, territorios y emprendimiento. Se identificaron casos de inversión de impacto y fondos corporativos regionales que pueden ser adaptados al contexto del Eje Cafetero.

Se establecieron narrativas de colaboración pública–privada para posicionar ciudades como polos de innovación. Se abordaron estrategias de escalamiento empresarial regional, basadas en inteligencia artificial, salud, fintech y sostenibilidad. Para Novitas y Pereira, este espacio dejó claro que el futuro de la competitividad regional no está solo en escalar empresas, sino en diseñar estructuras colaborativas que posicionen territorios

En este espacio llevo a expertos de primer nivel para abordar los principales retos y apuestas de los corporativos frente al ecosistema empresarial actual. El enfoque fue cómo los grandes actores económicos están innovando, creando fondos propios, conectando con territorios y acelerando su impacto social y económico a través del emprendimiento, la tecnología y la inversión.

Dentro del encuentro, se realizaron diferentes sesiones con empresas de alto nivel así:

- Perspectiva macroeconómica 2025 – José Manuel Restrepo (Rector, Universidad EIA).
- Mentalidad de liderazgo resiliente – Marcelo Gutiérrez (Deportista élite).
- Banca abierta e innovación – Camilo Velásquez (Bancolombia).
- Inteligencia Artificial como estrategia de negocio – Carlos Ordóñez (AWS).
- Gobernanza para la innovación territorial – Carolina Londoño (Ruta N).
- Diseño de servicios financieros para empresas en expansión – Simón Escobar (BBVA Spark).
- Innovación desde el bienestar y la salud digital – Luisa Salazar (Compensar).
- Fondos corporativos con impacto territorial – Juan Penagos (Comfama Ventures).
- Colaboración corporativa en banca Latam – Gustavo Jiménez (Banco de Crédito del Perú).
- Modelo ProChile para expansión exportadora – Felipe Opazo (ProChile).

Ilustración 12 Fotografía evento Bootcamp Corporativo – Universidad EIA



3.9.3. Inmersión Medellín con el Clúster de Risaralda con Wompi, Colombia Fintech y Deel

En esta sesión se exploran modelos de intraemprendimiento como mecanismo de innovación corporativa.

Un espacio de conexión y aprendizaje aplicado a modelos de escalamiento e innovación regional. Fue clave para observar cómo las empresas líderes en la región, Colombia y LATAM están aplicando innovación desde dentro y cómo estructuran plataformas para internacionalizar, escalar y transformar sus modelos de negocio con impacto real.

Sesiones clave:

- Wompi como intraemprendimiento: Cómo una fintech nace desde una banca tradicional, con visión ágil. (Alejandro Toro – CEO, Wompi).



- El futuro es Fintech: Panorama de crecimiento regional y oportunidades para articular soluciones desde LATAM. (Colombia Fintech).
- Escalamiento sin errores: Cómo preparar empresas desde su base para expansión internacional sólida. (Juan Alberto Hoyos – Deel).

Como conclusiones de las sesiones se puede decir que:

- ✓ Se exploraron modelos de intraemprendimiento como mecanismo de innovación corporativa.
- ✓ Se visibilizó el potencial del sector fintech para dinamizar economías regionales.
- ✓ Se abordaron herramientas y aprendizajes clave para que empresas tecnológicas puedan crecer de forma sostenible y expandirse internacionalmente, incluyendo operación remota, contratación legal en el exterior, compliance, y adaptación estratégica a nuevos mercados.

Para el Clúster Novitas, este espacio dejó un mensaje claro: la internacionalización debe ser pensada desde la estructura, no como un salto improvisado. Y debe acompañarse de redes confiables, aliados estratégicos y metodologías robustas.

Como oportunidades Clave se evidenciaron:

- Crear una agenda estratégica regional que incluya bootcamps y espacios de conexión con enfoque multisectorial.
- Establecer un modelo de atracción de fondos corporativos de impacto.
- Aplicar metodologías de escalamiento empresarial con acompañamiento de plataformas como Deel.
- Fortalecer la narrativa de Pereira como ciudad con gobernanza innovadora y visión internacional.

Compromisos:

- Novitas: Mapear actores regionales clave adicionales a los presentados para posibles colaboraciones estratégicas, además, sistematizar aprendizajes del Bootcamp para estructurar una hoja de ruta de crecimiento empresarial e institucional; Coordinar nuevas experiencias de conexión e inspiración para más empresas del cluster.
- Cámara de Comercio de Pereira: Establecer alianzas con actores identificados a nivel regional y local (Compensar, Comfama, BBVA, Deel, AWS, etc.).
- Alcaldía de Pereira: Evaluar mecanismos de política pública que integren innovación, infraestructura y posicionamiento territorial.

Ilustración 13 Fotografía evento



3.9.4. Se realiza visita a Medellín con el Clúster de Risaralda al evento Startco 2025

Se realiza visita al evento StartCo 2025 con el fin de fortalecer el posicionamiento del clúster como territorios estratégicos en el ecosistema de innovación regional.

Se desarrolló una agenda clave para fortalecer el posicionamiento del Clúster Novitas y de Pereira como territorios estratégicos en el ecosistema de innovación regional. A través de una ruta curada dentro de Startco 2025, los participantes accedieron a espacios de alto valor que permitieron observar cómo Medellín articula eventos de clase mundial para impulsar el tejido empresarial, atraer inversión y proyectarse como nodo de conexión regional e internacional.

La jornada combinó momentos de inmersión institucional, experiencias guiadas y participación en espacios exclusivos de visibilidad y networking con tomadores de decisión.

Inicio protocolario de Startco 2025, con presencia de líderes de gobierno, empresas aliadas, fondos de inversión y organizaciones regionales. Este momento permitió entender cómo Medellín posiciona su ecosistema como catalizador de innovación en LATAM, integrando actores públicos, privados y territoriales en una narrativa común.

Recorrido estructurado por los distintos pabellones y zonas de activación del evento. Esta experiencia permitió observar:

- Cómo se articula la presencia de corporativos, emprendedores, regiones invitadas y aliados internacionales.
- Las estrategias de curaduría que dan visibilidad a proyectos empresariales con propósito territorial.



- Los mecanismos diseñados para facilitar la conexión entre ciudades, clústeres, fondos de inversión y actores institucionales.
- Valor estratégico del tour: Entender cómo Startco se convierte en una plataforma que no solo visibiliza empresas, sino posiciona territorios completos como destinos atractivos para la inversión, el talento y la colaboración regional.

Dentro del evento, se asistió a diferentes presentaciones como:

- **Demoday del Grupo Energía de Bogotá (GEB):**

Participación en el evento corporativo organizado por el GEB, en el que se presentaron soluciones innovadoras vinculadas a desafíos estratégicos del sector energético Ponente destacada: Laura López, asesora de Ecosistemas de Innovación del Grupo Energía de Bogotá.

Importancia estratégica:

- Observar cómo un gran corporativo lidera procesos de innovación abierta y convoca soluciones desde múltiples regiones del país.
- Analizar modelos de conexión entre grandes empresas y ecosistemas regionales.
- Identificar oportunidades para que empresas del Clúster Novitas aporten valor en cadenas de innovación sectorial.

- **Evento de Relacionamento VIP – Zona Starter**

Acceso exclusivo con cupo limitado al espacio de networking de más alto nivel en el evento. Este espacio reunió a:

- Representantes de fondos de inversión nacionales e internacionales.
- Líderes de innovación corporativa.
- Gestores de clústeres y territorios de innovación.
- Voceros de gobiernos locales e instituciones multilaterales.

Valor estratégico:

El evento fue una muestra clara de cómo Medellín diseña entornos de confianza para atraer inversión, generar visibilidad y facilitar el relacionamiento directo entre actores de diferentes nichos.

Impacto Estratégico para Pereira y el Clúster Novitas

Esta jornada fue clave para analizar cómo una ciudad proyecta su estrategia territorial a través de eventos de gran escala y observar prácticas replicables en términos de visibilidad, curaduría de territorios y articulación institucional, igualmente identificar oportunidades de colaboración con grandes corporativos y fondos de inversión además, posicionar a Novitas y al Eje Cafetero como territorios listos para integrar redes de innovación regionales.

Oportunidades de Alto Nivel Detectadas:

- Desarrollar una hoja de ruta para la participación estratégica de Pereira en ferias y eventos de alto impacto.
- Establecer vínculos con corporativos que lideran procesos de innovación abierta sectorial.
- Aplicar modelos de relacionamiento territorial e institucional observados en Startco para eventos propios en el Eje Cafetero.

- Generar propuestas de valor regionales que conecten con fondos de inversión internacionales.

Compromisos

- ✓ Novitas: Sistematizar buenas prácticas observadas durante la jornada para fortalecer la estrategia de visibilidad territorial. Identificar espacios de participación futura para proyectar a las empresas del Clúster en LATAM.
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Avanzar en el establecimiento de alianzas con corporativos e instituciones identificadas en Startco 2025, incluyendo el Grupo Energía de Bogotá y actores del espacio VIP.
- ✓ Alcaldía de Pereira: Evaluar el rol de eventos de innovación como herramienta de atracción de inversión y posicionamiento regional, con miras a replicar un modelo similar en el Eje Cafetero.

Ilustración 14 Fotografía Evento Start Co 2025



3.9.5. Se realiza visita a Medellín con el Clúster de Risaralda a Ruta N – Cooperación Territorial Medellín- Eje Cafetero

Se sostuvo un encuentro privado con Alexandra Rodríguez, Directora de Articulación de Ruta N, con el propósito de establecer una línea estratégica de colaboración institucional entre la ciudad de Medellín y la región del Eje Cafetero. Esta reunión buscó identificar sinergias que fortalezcan el ecosistema de innovación regional mediante el intercambio de experiencias, conocimientos y buenas prácticas.

Durante la conversación, se abordaron temas clave como:

- **Transferencia de capacidades en gobernanza de innovación:** Se discutió la posibilidad de adaptar y replicar en el Eje Cafetero los mecanismos de gobernanza implementados por Medellín, especialmente aquellos relacionados con la gestión de ecosistemas de innovación, articulación público-privada y promoción de políticas que fomenten el desarrollo tecnológico. La experiencia de Ruta N como articulador de múltiples actores del ecosistema fue destacada como un modelo de referencia.

- **Modelos exitosos de atracción de inversión extranjera:** Se exploraron las estrategias que Medellín ha implementado para posicionarse como un destino atractivo para la inversión extranjera directa en sectores de alta tecnología, incluyendo la generación de condiciones habilitantes, el acompañamiento a inversionistas y la promoción de proyectos con alto valor agregado. El objetivo es transferir aprendizajes que permitan al Eje Cafetero fortalecer su propuesta de valor territorial ante potenciales inversionistas.

Adicionalmente, se contempló la **posibilidad de una participación conjunta en redes nacionales e internacionales de ciudades innovadoras**, con el fin de aumentar la visibilidad de la región, acceder a oportunidades de cooperación técnica y financiera, y posicionar al Eje Cafetero como un actor relevante en la agenda global de innovación urbana y desarrollo sostenible.

Este encuentro marca el inicio de un proceso de acercamiento estratégico que podría traducirse en alianzas concretas para el fortalecimiento institucional, la promoción del desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la competitividad territorial del Eje Cafetero.

Ilustración 15 Fotografía con equipo



3.9.6. Se realiza reunión estratégica entre el Clúster de Risaralda y Deel

Se realiza encuentro con el equipo de Deel, empresa global de contratación internacional de talento, pagos y cumplimiento legal para empresas que operan con equipos distribuidos en todo el mundo.

Propósito:

Explorar cómo Deel puede consolidar presencia en el Eje Cafetero como nodo regional para:

- Empresas que desean internacionalizarse desde ciudades como Pereira, Manizales o Armenia.
- Clientes actuales de Deel en la región, que podrían generar sinergias entre sí. Desarrollo de operaciones descentralizadas con respaldo legal, técnico y financiero.

Resultado clave:

Se acordó una visita de Deel al Eje Cafetero, con tres momentos definidos:

- Presentación institucional de la región: Novitas, la Cámara de Comercio y aliados
- Presentarán a Deel el potencial del territorio para expansión, talento e inversión.
- Encuentro con empresarios tech: Deel compartirá su portafolio de servicios y acompañará procesos de internacionalización desde la región.
- Conexión entre clientes Deel de la región: Para fortalecer redes locales, complementar servicios y dinamizar cadenas de valor colaborativas.

Ilustración 16 Fotografía con Deel





3.9.7. Se realiza participación del Clúster de Risaralda en la Ronda final de Inversión- Startco 2025

Espacio exclusivo para observar cómo se presentan empresas seleccionadas ante fondos de inversión nacionales e internacionales, en el bloque más estratégico del evento para la atracción de capital.

Importancia estratégica:

Identificar dinámicas reales de inversión en LATAM.

- Detectar posibles fondos interesados en territorios emergentes como el Eje Cafetero.
- Comprender los criterios y formatos de inversión que podrían aplicar a empresas de Novitas en futuras rondas.

Este cierre no solo marcó el final de la visita, sino el inicio de una agenda estratégica que proyecta al Clúster Novitas como plataforma de articulación empresarial e institucional entre Medellín, el Eje Cafetero y el ecosistema global.

Impacto Estratégico Regional

- La alianza Medellín–Eje Cafetero como estrategia para posicionamiento regional compartido.
- La proyección del Clúster Novitas como puente para la internacionalización de empresas y atracción de inversión tecnológica.
- La apertura de un canal real con Deel como habilitador global de expansión empresarial desde regiones intermedias.

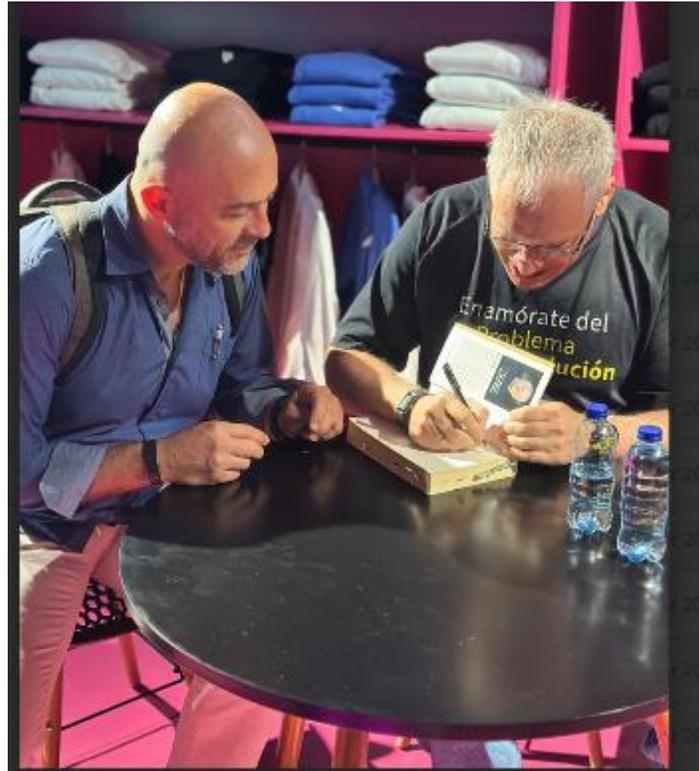
Oportunidades Detectadas

- Establecer una red regional de empresas clientes de Deel para fortalecer operaciones colaborativas desde el Eje Cafetero.
- Desarrollar un programa interregional de posicionamiento territorial con Ruta N como aliado.
- Convertir a Pereira en punto de anclaje para inversiones y operaciones de empresas globales que busquen descentralización operativa.
- Potenciar la marca Eje Cafetero como territorio confiable para operar globalmente con talento competitivo.

Compromisos

- ✓ Novitas: Coordinar con Deel la agenda de visita al Eje Cafetero, incluyendo los tres momentos definidos. Sistematizar aprendizajes de la jornada para construir una propuesta regional de posicionamiento internacional.
- ✓ Cámara de Comercio de Pereira: Liderar la presentación institucional del territorio ante Deel y facilitar encuentros con empresarios tech. Activar conexiones generadas durante la ronda de inversión.
- ✓ Alcaldía de Pereira: Explorar incentivos para empresas globales de servicios tecnológicos que elijan el Eje Cafetero como base operativa. Promover una política de internacionalización desde la región.

Ilustración 17 Evento Final



Las conexiones generadas, el aprendizaje obtenido y la proyección lograda reafirman que Novitas está en capacidad de representar los intereses del territorio en los grandes espacios de innovación y expansión empresarial del país, abriendo rutas concretas para que el Eje Cafetero crezca en red, con propósito y con visión internacional.

La jornada de inmersión realizada en Medellín del 1 al 4 de abril con el Clúster Novitas en las instalaciones de Starco, permitió profundizar en los retos y oportunidades del ecosistema local, así como fortalecer las capacidades internas del clúster. Durante estas sesiones se generaron espacios de reflexión estratégica, alineación de objetivos y diseño de rutas de acción para consolidar a Novitas como un actor clave en la industria tecnológica.

Los aprendizajes obtenidos y los compromisos establecidos sentaron las bases para avanzar en procesos de certificación, transformación digital, desarrollo comercial e integración con redes de innovación del país. Esta experiencia refuerza la visión de Novitas como una plataforma con alto potencial de impacto en la región, y traza un camino concreto hacia su posicionamiento en mercados estratégicos.

La clave del éxito estará en el cumplimiento de los compromisos pactados y en la continuidad del trabajo colaborativo, asegurando que esta inmersión se traduzca en resultados tangibles para el crecimiento del Clúster y sus empresas vinculadas.



Como evidencia de lo anterior, se adjunta informe, asistencias y fotografías como Anexo No. 12, y base de datos como anexo No. 13.

3.9.8. Reunión de Cierre

Se realiza reunión donde participaron Jhon Vélez como director del Clúster Novitas, la cámara de comercio de Pereira, la Alcaldía de Pereira y el CIDT con el propósito realizar un seguimiento estructurado a las actividades ejecutadas en el marco de la estrategia desarrollada y su apuesta por el fortalecimiento de las Industrias 4.0. Se buscó socializar los logros alcanzados, presentar las oportunidades detectadas, asignar responsables y definir acciones futuras.

Durante la reunión, el director del clúster, **John Vélez**, expuso en detalle el desarrollo de la agenda nacional, que tuvo lugar en el marco del relacionamiento con actores estratégicos de la industria tecnológica y de innovación del país.

En cuanto a la ejecución de la agenda Local, Regional y Nacional:

- **Local – Pereira:** Se lograron diferentes encuentros con el fin de tener el acompañamiento de diferentes entidades importantes de la Ciudad, con el fin de fortalecer el equipo de trabajo que desarrolla las actividades:
 - Alianza con la Cámara de comercio de Pereira
 - Alianza con la Alcaldía de Pereira
- **Regional – Medellín, Antioquia:** En los diferentes encuentros se lograron identificar oportunidades de colaboración y negocios, dando seguimiento a los compromisos adquiridos, y definiendo las responsabilidades de cada entidad involucrada.
 - Encuentro entre el Clúster de Risaralda con el Distrito Creativo Perpetuo Socorro
 - Encuentro entre el clúster de Risaralda y el BootCamp Corporativo – Universidad Eia.
 - Encuentro entre el clúster de Risaralda con Wompi, Colombia Fintech y Deel
 - Asistencia a evento Startco 2025
 - Encuentro entre el Clúster de Risaralda y Ruta N – Cooperación Territorial Medellín- Eje Cafetero
 - Reunión estratégica entre el Clúster de Risaralda y Deel, empresa global de contratación internacional de talento
 - Participación del Clúster de Risaralda en la Ronda final de Inversión- Startco 2025
- **Nacional -Bogotá:** Se enfoca en tres oportunidades clave: digitalización de servicios financieros, transformación digital de empresas no tecnológicas y gobierno digital. La agenda de dos días incluye visitas al Centro Felicidad, reuniones con Invest in Bogotá, Cenizov, ANDI y la Universidad EAN, así como espacios de conexión con empresarios importantes del sector:
 - Reunión de la delegación de Pereira con Marlon Vásquez, fundador de C4LAB.
 - Reunión con Aurora – oportunidades y retos para el desarrollo Regional.
 - Reunión con Centro de felicidad: Innovación urbana y bienestar en el primer parque vertical de Latam
 - Reunión con Google.
 - Reunión con Uniandinos.
 - Reunión con Hackmetrix
 - Reunión con Co – fundador de Rappi



- Reunión con Droppi.
- Reunión con Colombia Tech Week 2025

Respecto a la visita realizada a la Fundación Aurora, cuya responsabilidad recae en la Alcaldía de Pereira, se destacó su enfoque en la economía plateada (silver economy) y la organización del Silver Summit en Bogotá, donde participarán grandes compañías tomadoras de decisiones. Se propuso trasladar este evento a Pereira con el fin de posicionar la ciudad como un destino atractivo para la inversión, enfatizando la importancia de la participación activa de la Alcaldía y del clúster Novitas en dicha cumbre.

En relación con la visita a **Google**, el director ejecutivo del clúster Novitas, John Velez, asumió la responsabilidad de gestionar el contacto. Google manifestó interés en invertir en empresas tecnológicas ya operativas y enviará un conjunto de requisitos para identificar posibles beneficiarias. El clúster Novitas realizará la verificación de cumplimiento y a través de Invest in Pereira, se facilitará la inspección por parte de Google. Se discutió la posibilidad de presentar una lista de entre 10 y 30 empresas para evaluación y se resaltó la oportunidad de que estas organizaciones accedan también al programa "Hecho en Pereira"

Asimismo, Google ofrecerá capacitaciones orientadas a mejorar el perfil de las empresas seleccionadas.

Respecto a la relación con Uniandinos, bajo la responsabilidad de la Cámara de Comercio de Pereira, se acordó la creación de una pieza publicitaria para divulgar oportunidades de expansión de la región entre los egresados de dicha universidad. Además, se promoverá la posibilidad de que empresarios egresados dicten mentorías y se ofrecerán espacios de coworking para facilitar su integración durante sus visitas a la región. La pieza será enviada vía WhatsApp a más de 400 egresados y se programará una reunión de presentación del destino con la dirección de Uniandinos. El objetivo central es atraer inversión tecnológica por parte de egresados y empresarios vinculados a esta red.

Sobre **Hackmetrics**, empresa dedicada a la ciberseguridad, la responsabilidad recae en John Vélez del clúster Novitas junto con la Cámara de Comercio de Pereira. Si bien se explorará la posibilidad de organizar charlas o capacitaciones, se aclaró que Hackmetrics comercializa estos servicios y no ofrecerá formaciones abiertas. La Cámara de Comercio incluirá a Hackmetrics en su base de datos para futuras oportunidades, mientras John Vélez gestionará una reunión con empresas interesadas para definir formas de colaboración que no comprometan la organización de capacitaciones abiertas.

En cuanto a **Rappi**, la responsabilidad principal corresponde a la Alcaldía de Pereira. Se planteó la posibilidad de implementar en la ciudad el programa Makers, ya desarrollado en Cali, y trabajar conjuntamente con colegios para fortalecer el ecosistema emprendedor. Además, se identificó la necesidad de facilitar el acceso a capital de riesgo para los emprendedores de la región y se propuso elaborar una estrategia de preparación para presentar iniciativas ante fondos de inversión, en colaboración con Rappi.

Respecto a **Droppi**, la Alcaldía de Pereira lidera las conversaciones con la institución educativa CIAF para capacitar el personal requerido por la empresa. Se subrayó la importancia de la participación del clúster Novitas en este ejercicio para asegurar beneficios para sus miembros. La Cámara de Comercio se comprometió a apoyar a Droppi en la búsqueda de una bodega adecuada y a

promocionar a Pereira como un potencial centro logístico. Adicionalmente, se explorará la posibilidad de integrar productos del programa "Hecho en Pereira" a la plataforma de Dropi y de ofrecer formación a emprendedores locales sobre el modelo de dropshipping.

Se mencionó la carencia de un evento tecnológico 4.0 en la región, y se propuso organizar un evento formal en Pereira para posicionar la ciudad en este ámbito, sin necesidad de replicar grandes magnitudes pero sí garantizando calidad y seriedad.

En relación con **Colombia Tech Week**, se discutió la participación del clúster Novitas mediante una delegación empresarial. Se evaluaron dos opciones: asistir como expositores con stand o participar únicamente como visitantes. Sin embargo, debido al costo de patrocinio se planteó la alternativa de participar en conjunto con la Cámara de Comercio, la Alcaldía y la Gobernación, con el fin de presentar una propuesta regional más sólida. Asimismo, se sugirió priorizar la organización de un evento propio en Pereira como una estrategia de mayor impacto.

Finalmente, en **Medellín**, se visitó el distrito de creatividad e innovación y se asistió a una sesión mensual de Ruta N, donde se compartieron experiencias empresariales exitosas. Se reconoció que, si bien Medellín ha desarrollado su ecosistema de innovación durante los últimos quince años, Pereira cuenta con bases sólidas como sus doce premios internacionales de innovación. Se recomendó trabajar sobre las redes ya establecidas, evaluar el propósito de convertirse en distrito de innovación y considerar alternativas como los programas de ciudades sostenibles del BID, en lugar de replicar modelos de otras ciudades de manera indiscriminada.

Cómo conclusión de la reunión

- Las misiones en Bogotá y Medellín fueron altamente productivas, permitiendo avanzar en la promoción del clúster y posicionar a Pereira como una ciudad con capacidades tecnológicas competitivas a nivel regional.
- Se consolidaron vínculos con actores estratégicos que permitirán la apertura de nuevos mercados, fortaleciendo las exportaciones de servicios 4.0.
- Se trazaron acciones de seguimiento que serán lideradas por John Vélez, quien reportará avances periódicos a la Cámara de Comercio de Pereira, la Alcaldía de Pereira, el CIDT y los miembros del Clúster Novitas.
- Se trabajará en la estructuración de una ruta de nacionalización para el clúster, basada en esta experiencia piloto.

Como evidencia de lo anterior, se adjunta Acta de Reunión, Asistencia y Fotografía como Anexo 14.

3.10 Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia] –Seguimiento y retroalimentación.

Una vez ejecutada la estrategia de inteligencia de mercados, se ha logrado llevar a cabo exitosamente el despliegue de la misma, cumpliendo en su totalidad (100%) con las actividades inicialmente propuestas. Este cumplimiento no solo representa un logro operativo, sino que evidencia la eficacia en la planificación y gestión de la actividad, pues estas fueron fundamentales, ya que dotaron al clúster de herramientas analíticas y estratégicas clave para comprender con mayor precisión la dinámica del mercado, no solo en el ámbito local, sino también en los contextos regional y nacional.

Gracias a esta visión ampliada del entorno comercial, el clúster pudo establecer conexiones estratégicas con empresas de relevancia a lo largo del país, mediante encuentros que promovieron el intercambio de información, la identificación de oportunidades de negocio y el fortalecimiento de redes de colaboración haciendo conocer a Pereira y Risaralda como una fuente de mercado importante. Estas interacciones han constituido un hito importante, al convertirse en el punto de partida para la consolidación de la presencia del clúster en nuevos mercados, así como para su posicionamiento competitivo a nivel nacional. Asimismo, esta etapa inicial sentó las bases para que el clúster continúe de manera autónoma con la promoción de sus capacidades y servicios, permitiéndole acceder a nuevas oportunidades de crecimiento comercial y avanzar hacia el cierre de negociaciones estratégicas. En suma, la implementación de esta estrategia no solo cumplió con sus objetivos inmediatos, sino que también generó un impacto sostenible en el desarrollo y proyección futura del clúster.

3.11 Avance según plan de trabajo

A continuación, se muestra el detalle de las actividades y subactividades planteadas para la actividad No. 35, el porcentaje de avance reportado obedece exclusivamente a la ejecución técnica requerida para dar cumplimiento al producto esperado en la presente actividad:

Tabla 4. Plan de Trabajo

EDT	Nombre de tarea	Comienzo	Fin	Avance
5.5.1.	Actividad 35: Desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional	1/12/2024	30/4/2025	100%
	Inicio actividad	1/12/2024	1/12/2024	
5.5.1.1	Producto intermedio 1 - [Análisis Documental y Situacional]			100%
5.5.1.1.1	Revisión de Insumos	1/12/2024	11/12/2024	100%
5.5.1.1.2	Diseño de plan de trabajo y metodología	11/12/2024	26/12/2024	100%
5.5.1.2	Producto intermedio 2 - [Definición de estrategia de promoción del clúster a nivel local, regional y nacional]			100%
5.5.1.2.1	Definición de mercados	26/12/2024	25/1/2025	100%
5.5.1.2.2	Elaboración de propuesta preliminar de estrategia	25/1/2025	14/2/2025	100%
5.5.1.2.3	Versión definitiva de estrategia de promoción	14/2/2025	1/3/2025	100%
5.5.1.3	Producto intermedio 3 - [Despliegue de estrategia]			100%
5.5.1.3.1	Ejecución de actividades	1/3/2025	31/3/2025	100%
5.5.1.3.2	Seguimiento y retroalimentación	31/3/2025	29/4/2025	100%



4. CONCLUSIONES

La estructuración de una estrategia de promoción del clúster Novitas y creación de alianzas a nivel local, regional y nacional de mercados se crea para facilitar la difusión de la oferta del clúster mejorando su reconocimiento en el mercado y atrayendo nuevas oportunidades de negocio y colaboración, facilitando la creación de alianzas con actores de interés, fomenta el intercambio de conocimientos, el desarrollo de talento especializado y la generación de proyectos conjuntos de alto impacto

La implementación de la estrategia se sustenta en un enfoque basado en diagnóstico, ejecución y evaluación continua, lo que busca garantizar una adaptación dinámica a las condiciones del mercado. Mediante acciones de promoción, mercadeo y análisis predictivo, el clúster podrá incrementar su visibilidad y consolidar alianzas estratégicas que faciliten su crecimiento. El monitoreo de indicadores clave permitirá ajustar la estrategia de manera efectiva, asegurando el cumplimiento de los objetivos de expansión y fortalecimiento competitivo

Durante el mes de febrero, se logró un avance significativo en la planificación y definición de actividades clave para la ejecución de la actividad 35, A través del trabajo colaborativo con el clúster, se consolidaron iniciativas estratégicas que no solo fortalecerán su crecimiento y adaptación a nuevas oportunidades, sino que también contribuirán a su posicionamiento en el mercado y al impacto regional.

Un aspecto fundamental de este proceso es la construcción de la cadena de valor del clúster, que permitió identificar áreas de mejora críticas, como la falta de claridad en las líneas de negocio dentro de los servicios genéricos. Para abordar este desafío, es esencial establecer un factor diferenciador y promover un cambio de mentalidad enfocado en la identificación y aprovechamiento de oportunidades. Estos hallazgos representan un punto de partida clave para la optimización de la estrategia y el fortalecimiento del clúster en un entorno competitivo.

Adicionalmente, se deja constancia en el presente informe de que el alcance de la Actividad 35 no contempla asignación presupuestal ni la inclusión de actividades orientadas a fases posteriores del proceso. No obstante, se reconoce que la continuidad y sostenibilidad de las acciones iniciadas en el marco de dicha actividad han sido asumidas por el clúster, quedando bajo la responsabilidad de sus directivos dar seguimiento y gestionar los esfuerzos necesarios para su proyección futura.

Como resultado de más de nueve reuniones sostenidas con empresas potenciales de Colombia, se ha logrado consolidar un valioso intercambio de ideas y experiencias que fortalecen significativamente la estrategia de desarrollo empresarial en Pereira. Estos encuentros permitieron identificar propuestas concretas relacionadas con el fomento del emprendimiento, la atracción de inversiones y la implementación de estrategias efectivas para el crecimiento de las micro y medianas empresas de la región. Las conversaciones sostenidas también aportaron herramientas prácticas orientadas al fortalecimiento del sector de la innovación, impulsando así la competitividad empresarial local. Este proceso de articulación no solo demuestra el compromiso del ecosistema empresarial con la transformación productiva del territorio, sino que también sienta bases sólidas para la formulación de acciones que conecten a Pereira con oportunidades nacionales e internacionales de alto impacto.

La jornada de inmersión realizada en Medellín con el Clúster Novitas, llevada a cabo en las instalaciones de Starco, representó una experiencia clave para el fortalecimiento estratégico y operativo del clúster. Este espacio permitió no solo una comprensión más profunda de los retos y

oportunidades presentes en el ecosistema tecnológico local, sino también un valioso ejercicio de aprendizaje colaborativo con actores relevantes del sector. La interacción directa con iniciativas exitosas de innovación, emprendimiento y transformación digital en Medellín brindó a los participantes una visión comparada que enriquece las perspectivas de acción para Novitas.

Durante las sesiones se promovieron espacios de reflexión estratégica, alineación de objetivos y diseño de rutas concretas que permiten proyectar a Novitas como un actor protagónico dentro de la industria tecnológica. Este ejercicio de planificación colaborativa sirvió para clarificar la propuesta de valor del clúster, identificar áreas prioritarias de intervención y definir mecanismos efectivos de gobernanza, sostenibilidad e impacto.

Los aprendizajes adquiridos y los compromisos pactados durante la inmersión trazan una hoja de ruta clara hacia procesos clave como la certificación de calidad, la aceleración de la transformación digital entre sus miembros, la consolidación de una estrategia comercial robusta, y la articulación activa con redes nacionales de innovación y tecnología. Estos elementos son fundamentales para fortalecer el posicionamiento competitivo del clúster, y para elevar la madurez digital de sus empresas en un entorno cada vez más exigente.

Es importante aclarar que el alcance de la Actividad 35 no contempla presupuesto ni actividades destinadas a procesos posteriores. No obstante, la continuidad de las acciones iniciadas en el marco de esta actividad queda bajo la responsabilidad del clúster y sus directivos, quienes asumirán su seguimiento y desarrollo.

Esta experiencia no solo reafirma el potencial de Novitas como catalizador del desarrollo tecnológico regional, sino que también establece las condiciones necesarias para su proyección en mercados estratégicos, tanto a nivel nacional como internacional. El éxito de esta iniciativa dependerá en gran medida del seguimiento efectivo a los compromisos establecidos y de la consolidación de una cultura de trabajo colaborativo e innovación continua. Solo así será posible traducir esta inmersión en resultados tangibles y sostenibles para el crecimiento del clúster y el fortalecimiento del ecosistema tecnológico de la región.



5. EQUIPO DE TRABAJO

Tabla 5. Equipo de trabajo

Nombre	Perfil	Rol
CIDT	<p>Centro de Innovación y Productividad con reconocimiento vigente por MINCIENCIAS.</p> <p>Experiencia en desarrollo de proyectos de ciencia, tecnología e innovación mínimo a 5 años</p>	Ejecutor de la actividad 35.

Acorde a la matriz de contratación aprobada por la supervisión del proyecto, se definió que las actividades 33, 35 y 36 fuesen contratadas con un único proveedor, cuyo perfil sería el siguiente: “Centro de innovación y productividad con reconocimiento vigente por Minciencias, con experiencia en desarrollo de proyectos de ciencia, tecnología e innovación superior a 5 años”.

Para ejecutar la presente actividad se expidió la Resolución de Rectoría No. 7191 de 19 de noviembre de 2024 (ver Anexo 2), por medio de la cual la Universidad Tecnológica de Pereira como ejecutora del Proyecto BPIN 2022000100116 denominado “Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el Departamento de Risaralda” concurre como prestadora de servicios con cargo a los recursos del Sistema General de Regalías, con el siguiente objeto y alcance:

Prestar servicios para el desarrollo de las actividades 33, 35 y 36 contempladas en el objetivo específico 5 del proyecto identificado con código BPIN 2022000100116 denominado “Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda” Y como alcance del objeto: Se tendrá el desarrollo de las siguientes tareas:

1. Definir y desplegar la estrategia de inteligencia de mercados del clúster Novitas.
2. Definir y desplegar la estrategia de promoción del clúster Novitas a nivel local, regional, nacional e internacional.
3. Crear alianzas para el clúster Novitas.

Acorde al párrafo del artículo primero de la mencionada resolución, las actividades a desarrollar se realizarán por parte del Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico – CIDT.



6. BIBLIOGRAFÍA

- EU4Digital. (2024). Digital Innovation Clusters Development in the EaP: EU best practices in cluster management.
- Fong Reynoso, C., & Rodríguez Hernández, A. I. (2020). *Alianzas en empresas de base tecnológica: análisis de la industria del software en Jalisco*. Obtenido de <https://doi.org/10.15174/au.2020.2216>
- Fostec & Company. (s.f.). *Inteligencia de mercado*. Obtenido de <https://www.fostec.com/es/competencias/inteligencia-de-mercado/>
- Google. (s.f.). *Centro de la Búsqueda de Google*. Obtenido de Guía de optimización en buscadores (SEO) para principiantes: <https://developers.google.com/search/docs/fundamentals/seo-starter-guide?hl=es>
- Guerrero Juárez, J. A. (2024). *Desarrollo Económico y Alianzas en el Sector del Software y TI: Impulsando la Innovación Global*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/desarrollo-econ%C3%B3mico-y-alianzas-en-el-sector-del-ti-guerrero-ju%C3%A1rez-nfuse>
- Guzmán, & Valle. (2009). *Los métodos mixtos*. Obtenido de Universidad Nacional de Educación.
- Hawk Sentinel. (s.f.). Obtenido de <https://hawksentinel.com/recurso/analisis-competencia-inteligencia-mercados/>
- Hernández Buffa, X. (2024). *Tendencias de marketing B2B en la industria TI en Latinoamérica*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/tendencias-de-marketing-para-la-industria-tecnol%C3%B3gica-ximena-slxuf>
- Institute of Supply Chain Management. (s.f.). *Strategic partnerships in technology: Driving innovation in commercial ventures*. Obtenido de <https://www.ioscm.com/blog/strategic-partnerships-in-technology-driving-innovation-in-commercial-ventures/>
- Kaizen Institute. (s.f.). *Inteligencia de mercado: cómo convertir los datos en insights*. Obtenido de Kaizen Institute: <https://kaizen.com/es/insights-es/inteligencia-mercado/>
- Lauletta, F. (2021). *Las organizaciones modernas y su relación con la estrategia de precios e inteligencia de mercado*. Atenea.
- Nan, Z., Kongjue, Z., & Yuping, C. (s.f.). The future of marketing analytics: Trends and emerging technologies. *International Journal of Advances in Business and Management Research (IJABMR)*.
- Ospina, M., Medina, V., & Rodríguez, J. (2020). Integración de la Inteligencia de Negocios, la Inteligencia de Mercados y la Inteligencia Competitiva desde el análisis de datos.
- Potwora, M., Vdovichena, O., Semchuk, D., Lipych, L., & Saienko, V. (2024). *The Use of Artificial Intelligence in Marketing Strategies: Automation, Personalization and Forecasting*. Obtenido de Journal of Management World: <https://doi.org/10.53935/jomw.v2024i2.275>
- Universidad Tecnológica de Pereira. (2024). *Informe Final Actividad 16 Proyecto BPIN 2022000100116*.



7. RELACIÓN DE ANEXOS

- Anexo 1. Matriz Contratación Actividades 33-35-36
- Anexo 2. Resolución de Rectoría No. 7191 de 2024
- Anexo 3: Reunión inicial equipo de trabajo.
- Anexo 4 Reunión Junta Directiva del Clúster
- Anexo 5 Reunión Foco Estratégico del Clúster
- Anexo 6 Reunión Cámara de Comercio de Pereira
- Anexo 7 Reunión Alcaldía de Pereira.
- Anexo 8 Cronograma de Actividades
- Anexo 9 Agenda Inmersión Bogotá
- Anexo 10. Acta de reunión, Fotografía, Asistencia e invitación alcaldía de Pereira
- Anexo 11. Informe de reunión, Asistencias y Fotografías
- Anexo 12. Informe de eventos, asistencias y fotografías
- Anexo 13. Base de datos publicidad y mercado Medellín
- Anexo 14. Acta, Asistencia y fotografía Reunión Cierre
- Anexo 15. Estrategia comercial Cluster actividad 35
- Anexo 16. Informe final Act.16
- Anexo 17. Software y TI Bogotá
- Anexo 18. Software y TI Medellín
- Anexo 19. publicidad y mercadeo digital – Bogotá
- Anexo 20. publicidad y mercadeo digital – Medellín
- Anexo 21. Educación
- Anexo 22. Comercio minorista
- Anexo 23. Financiero
- Anexo 24. Salud
- Anexo 25. Manufactura
- Anexo 26. Tareas del Clúster Novitas y Resultados Preliminares
- Anexo 27. Agenda novitas 2025
- Anexo 28. Estrategias Clúster
- Anexo 29. Aprobación Actividad 35

<p>JUAN ESTEBAN TIBAQUIRÁ DIRECTOR DEL PROYECTO</p>	<p>MAURICIO OCAMPO BEDOYA LÍDER ACTIVIDADES 33, 35, 36</p>
--	---