

# INFORME DE EJECUCIÓN

## INFORME FINAL

MES 5

**Actividad 38: Acompañar a las empresas en los eventos comerciales y asesorarlas en las reuniones con potenciales clientes para generar conexiones de valor**

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



Ciencias



SGR

Más para Todos





DATOS DE LA ACTIVIDAD

<b>Tipo de informe:</b> Parcial <input type="checkbox"/> Final <input checked="" type="checkbox"/>	<b>Informe No.</b> <input type="text" value="5"/>
<b>Nombre proyecto</b>	Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA
<b>Entidad ejecutora</b>	Universidad Tecnológica de Pereira a través del CIDT
<b>Producto</b>	Documento que contenga los resultados del acompañamiento y asesoría a las empresas participantes de los espacios comerciales
<b>Actividad</b>	Actividad 38: Acompañar a las empresas en los eventos comerciales y asesorarlas en las reuniones con potenciales clientes para generar conexiones de valor
<b>Periodo abarcado por el informe</b>	1/04/2025 al 30/04/2025



## CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>8</b>
1.1 Resumen de avance en periodos anteriores .....	9
1.2 Resumen de avance en periodo actual .....	10
<b>2. MARCO CONCEPTUAL.....</b>	<b>11</b>
<b>3. ACTIVIDADES PREVIAS A LA EJECUCIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>4. EJECUCION DE LA ACTIVIDAD.....</b>	<b>14</b>
4.1. Revisión de insumos.....	14
4.1.1. Análisis de información clúster Novitas .....	15
4.1.2. Estrategia del clúster Novitas .....	16
4.1.3. Segmentación de negocio .....	16
4.2. Metodología .....	17
4.2.1. Fase 1: Pre-evento .....	17
4.2.2. Fase 2: Durante el Evento .....	19
4.2.3. Fase 3: Post-evento.....	19
4.3. Fase 1: Preparación Pre - evento .....	20
4.3.1. Sesión 1. Pitch Deck.....	20
4.3.2. Sesión 2. Preparación comercialización nacional e internacional .....	28
4.3.3. Asesoría técnica previa a la rueda comercial regional TIC 4.0.....	36
4.4. Fase 2: Durante el evento.....	38
4.4.1. Bogotá.....	38
4.4.2. Lima .....	50
4.4.3. Medellín- StarCo .....	62
4.4.4. Rueda de Negocios TIC 4.0.....	81
4.5. Fase 3: Post – Evento.....	85
4.5.1. Bogotá.....	85
4.5.2. Lima .....	91
4.5.3. Medellín .....	92
4.5.4. Rueda Comercial regional .....	98
4.6. Análisis de Resultados.....	100
4.6.1. Número de conexiones y empresas participantes por evento .....	100
4.6.2. Análisis de avances y resultados.....	101
4.6.3. Impacto regional y proyección .....	102
4.7. Avance según plan de trabajo .....	103
<b>5. CONCLUSIONES .....</b>	<b>104</b>
<b>6. EQUIPO DE TRABAJO.....</b>	<b>107</b>
<b>7. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>108</b>



8. RELACIÓN DE ANEXOS ..... 109

9. FIRMAS ..... 110



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Funciones y tareas de acompañamiento en eventos comerciales .....	17
Tabla 2. Análisis oferta de valor clúster Novitas .....	23
Tabla 3. Oportunidades identificadas agenda Medellín.....	77
Tabla 4. Resultado de las conexiones realizadas en el marco de la actividad 38.....	100
Tabla 5. Plan de Trabajo.....	103
Tabla 6. Equipo de trabajo.....	107



### ÍNDICE DE IMAGENES

Imagen 1. Primer acompañamiento Pre-evento a representantes de novitas.....22

Imagen 2. Oferta de valor clúster Novitas.....23

Imagen 2. Servicios Clúster Novitas.....25

Imagen 4. Capacitación Comercio Internacional Clúster Novitas.....29

Imagen 5. Haciendo negocios en Perú.....33

Imagen 6. Reunión Pre-Evento, salón Santuario .....37

Imagen 7. Reunión C4LAB .....40

Imagen 8. Reunión Aurora.....41

Imagen 9. Visita Centro de felicidad .....42

Imagen 10. Reunión Google .....43

Imagen 11. Reunión Uniandinos .....44

Imagen 12. Reunión Hackmetrix.....45

Imagen 13. Reunión Andrés Bilbao .....46

Imagen 14. Reunión Dropi.....48

Imagen 15. Reunión Colombia Tech Week .....49

Imagen 16. Reunión Consejo Empresarial Colombiano .....51

Imagen 17. Reunión APESOFT Perú .....52

Imagen 18. Reunión Red CITE.....53

Imagen 19. Reunión APETIC.....54

Imagen 20. Reunión CTD .....55

Imagen 21. Reunión Comité TIC-CEC Perú .....56

Imagen 22. Reunión SIESA.....57

Imagen 23. Reunión IPRO Store .....58

Imagen 24. Reunión ProColombia Perú .....59

Imagen 25. Reunión Asociación Peruana de Telecomunicaciones.....60

Imagen 26. Visita secretaria de Gobierno .....61

Imagen 27. Registro fotográfico visita Distrito Cultural El Perpetuo Socorro .....62

Imagen 27. Distrito Cultural El Perpetuo Socorro.....63

Imagen 28. Actores . Distrito Cultural El Perpetuo Socorro.....64

Imagen 30. Recorrido en MATT.....65

Imagen 31. Visita Vertical Labs .....66

Imagen 32. Edificio Mattelsa.....67

Imagen 33. Registro visita Mattelsa.....68

Imagen 34. Visita Café -Distrito Cafetero .....69

Imagen 35. Visita Café Dragón.....70

Imagen 36. Bootcamp empresas tech Universidad EIA .....71

Imagen 37. Perspectivas macroeconómicas 2025- José Manuel Restrepo – Universidad EIA (Rector)  
.....72

Imagen 38. Exposición Starco Marcelo Gutiérrez.....72

Imagen 39. Exposición Bancolombia Starco .....73

Imagen 40. Exposición Carlos Ordoñez Starco Medellín .....74

Imagen 41. Estrategia Ruta N.....74

Imagen 42. Presentación Compensar Starco .....75

Imagen 43. Participación Taller Zetta Ventures.....75

Imagen 44. Taller Zetta Ventures .....76

Imagen 45. Metodo ZV .....76



Imagen 46. Reunión Ruta N ..... 79

Imagen 47. Reunión Cámara de Comercio de Cali ..... 80

Imagen 48. Registro fotográfico Starco ..... 81

Imagen 49. Orientación a los empresarios en la Rueda Comercial Regional TI 4.0 ..... 82

Imagen 50. Registro fotográfico reunión de seguimiento C4LAB ..... 86

Imagen 51. Registro Seguimiento Vía WhatsApp Aurora ..... 87

Imagen 52. Registro correo de seguimiento Aurora ..... 87

Imagen 53. Registro correo de seguimiento Uniandinos ..... 88

Imagen 53. Respuesta Uniandinos ..... 89

Imagen 54. Continuidad trámite Uniandinos ..... 89

Imagen 56. Correo seguimiento Dropi ..... 91

Imagen 57. Registro fotográfico reunión seguimiento posterior a Lima ..... 92

Imagen 58. Registro Fotográfico Reunión Virtual Simón Escobar ..... 93

Imagen 59. Registro Fotográfico Reunión Posterior Cubiko ..... 94

Imagen 60. Evidencia reunión Zetta Ventures ..... 97

Imagen 61. Conexiones de Valor por Evento ..... 101

Imagen 62. Distribución de conexiones de valor ..... 102



# 1. INTRODUCCIÓN

En el marco del proyecto *“Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda”*, la actividad 38 tuvo como objetivo acompañar y asesorar a empresas del clúster Novitas en su participación en eventos comerciales, fortaleciendo sus capacidades comerciales, posicionar su oferta de valor y generar conexiones empresariales sostenibles.

Esta actividad permitió consolidar el proceso de internacionalización y posicionamiento territorial. Durante la actividad se realizaron acciones de acompañamiento antes, durante y después de los eventos —incluyendo capacitaciones, diseño de materiales, asesoría en reuniones, gestión de contactos y seguimiento estratégico— se buscó no solo facilitar encuentros comerciales, sino garantizar su continuidad y convertirlos en oportunidades reales de crecimiento empresarial.

El acompañamiento se centró en cuatro eventos estratégicos desarrollados en Bogotá, Lima, Medellín y Pereira, donde se promovió la articulación del ecosistema regional con aliados nacionales e internacionales. Esta intervención permitió evidenciar el potencial del clúster Novitas como actor relevante en la transformación digital del país, articulado con el sector público, el sector privado y la academia.

La implementación de esta actividad aportó significativamente al cumplimiento del objetivo específico 5 del proyecto, contribuyendo al posicionamiento de las empresas locales en mercados más amplios, a la apropiación de herramientas comerciales especializadas y a la consolidación de un modelo replicable de acompañamiento a empresas en eventos comerciales.

## 1.1 Resumen de avance en periodos anteriores

Durante los periodos anteriores, se realizó la estructuración e implementación inicial de la Actividad 38, centrada en el acompañamiento y asesoría a empresas del clúster Novitas en eventos comerciales. Este proceso inició con la contratación de la entidad ejecutora, la Cámara de Comercio de Pereira, seleccionada mediante el proceso de invitación privada 06-24-CIDT, al que se presentaron tres proponentes. Una vez seleccionada la entidad, se formuló un plan de trabajo estructurado en cuatro momentos:

1. Análisis documental y situacional, que incluyó la revisión de insumos, el diseño metodológico y la planeación de actividades.
2. Fase 1: Pre-evento, con sesiones de preparación, desarrollo de materiales promocionales y diseño de la estrategia de comunicación.
3. Fase 2: Durante el evento, centrada en el acompañamiento directo, gestión de contactos y evaluación.
4. Fase 3: Post-evento, enfocada en el seguimiento, análisis de resultados, informe final y formulación del plan de acción.

Como parte del análisis documental, se identificó que una estrategia de participación bien estructurada en eventos comerciales puede potenciar de manera significativa las oportunidades de negocio para las empresas. En este sentido, se destacó la importancia de contar con acompañamiento de un experto para la preparación, ejecución y seguimiento, lo que dio lugar al diseño de una metodología específica para el acompañamiento empresarial, adaptada a las dinámicas de los eventos comerciales nacionales e internacionales.

Esta metodología se basó en tres fases (pre-evento, durante el evento y post-evento), y contempló tanto el fortalecimiento de capacidades comerciales como la evaluación del impacto del acompañamiento. El diseño metodológico fue transversal para las actividades del ciclo comercial y se definieron lineamientos para su aplicación práctica.

Durante el mes de febrero, se avanzó con la ejecución del Producto Intermedio 2 – Pre-evento, definiendo los tres eventos principales a ser acompañados:

- Agenda institucional en Bogotá (12 de marzo de 2025),
- Participación en el CIIT Latam Congress en Lima, Perú (27 y 28 de marzo de 2025), y
- Asistencia a Startco Medellín (3 y 4 de abril de 2025).

En esta fase, se realizaron dos sesiones de preparación empresarial:

- La primera sesión se enfocó en la definición de la oferta de valor del clúster Novitas y en la construcción del pitch deck institucional y comercial.
- La segunda sesión abordó la preparación práctica para la comercialización nacional e internacional, con énfasis en el fortalecimiento del discurso comercial, la identificación de necesidades de mercado y las oportunidades del sector TI en Perú.

Si bien, en marzo se informó que el evento CIIT Latam Congress en Lima no tendría participación directa, se mantuvo la misión empresarial en Perú con una agenda de relacionamiento alterna (ver Anexo Agenda Lima Perú).

Finalmente, durante el mes de marzo se avanzó en la ejecución del Producto Intermedio 3 – Durante el evento, con la realización de dos misiones clave: una en Bogotá y otra en Lima. Estas misiones incluyeron agendas intensivas de reuniones estratégicas, visitas institucionales y espacios de networking, con énfasis en la promoción del clúster Novitas, la visibilización del ecosistema TIC de Pereira y la generación de conexiones de valor en sectores como hotelería, telecomunicaciones, textil y software a medida.

Durante estas visitas, se brindó asesoría al director del clúster, ajustando discursos comerciales, identificando oportunidades específicas y fortaleciendo relaciones interinstitucionales. Asimismo, se sistematizó la información de las reuniones, se levantaron actas, se documentaron registros de asistencia y se prepararon insumos para la fase post-evento. De manera paralela, se continuó con el desarrollo del pitch comercial para los eventos en Startco Medellín y la Rueda Comercial Regional TIC 4.0, previstas para abril.

## 1.2 Resumen de avance en periodo actual

Durante el mes de abril se consolidaron avances estratégicos clave en el fortalecimiento del ecosistema TI e Industrias 4.0 de Risaralda. En Medellín, se llevó a cabo una inmersión empresarial que incluyó visitas al Distrito Creativo El Perpetuo Socorro, Vertical Labs y Mattelsa, y la participación en la feria StartCo 2025, uno de los eventos más relevantes del ecosistema de innovación latinoamericano. Estas experiencias permitieron identificar buenas prácticas en aceleración de startups, inversión en tecnología y resignificación urbana, así como generar conexiones de valor con actores clave a nivel nacional e internacional. Paralelamente, en Pereira se realizó exitosamente la Rueda Comercial Regional 4.0, evento que integró exposición de prototipos, agenda de negocios y zonas de networking. Participaron 22 empresas expositoras, 62 empresas visitantes y se generaron 129 conexiones de valor presenciales y 4 virtuales, fortaleciendo el posicionamiento de las soluciones tecnológicas desarrolladas.

Con estas acciones se logró el cumplimiento del 100% del producto intermedio 3, que comprendía el acompañamiento directo, la gestión de contactos y la evaluación de resultados. Asimismo, se finalizó con éxito el 100% del producto intermedio 4, mediante el seguimiento a las conexiones generadas, el análisis de los resultados y la elaboración del informe final con su respectivo plan de acción. Además, se culminó el acompañamiento a eventos en Bogotá, Lima, Medellín y Pereira, y se avanzó en la gestión post-evento consolidando relaciones estratégicas, maximizando el impacto de la participación en estos escenarios y asegurando la continuidad de las oportunidades de colaboración, inversión y comercialización generadas en el marco del proyecto. Cada actividad tiene soporte ya sea un entregable como por ejemplo la presentación, una gestión, una evidencia fotográfica, o un acta de reunión, o un listado de asistencia. Dichas evidencias se encuentran en los anexos de este informe.



## 2. MARCO CONCEPTUAL

A continuación, se presentan conceptos que se consideran importantes para el desarrollo de la actividad. El acompañamiento empresarial en eventos comerciales es una estrategia clave para fortalecer la competitividad de las empresas, mejorar su capacidad de negociación y generar oportunidades de negocio. Según Getz y Page (2019), los eventos comerciales no solo permiten la exposición de productos y servicios, sino que también facilitan la creación de redes de contacto estratégicas. En este contexto, el acompañamiento a las empresas se convierte en un factor determinante para maximizar los beneficios de su participación en estos espacios.

El acompañamiento empresarial es un proceso de asesoría y apoyo técnico dirigido a empresas para mejorar su desempeño y optimizar sus resultados en actividades comerciales (Allen, 2010). Este proceso involucra asesoramiento en estrategia, negociación, comunicación y gestión de contactos.

Respecto a los eventos comerciales y networking cabe resaltar que los eventos se han convertido en una herramienta esencial para las empresas en la actualidad. Como señalan Reiva (2021) y Concur (2020), estos eventos permiten la generación de nuevas oportunidades de negocio, el fortalecimiento de relaciones comerciales y el posicionamiento de marca. Por su parte el networking empresarial es un factor clave en la participación en estos eventos, ya que facilita la creación de alianzas estratégicas y el establecimiento de relaciones comerciales sostenibles (Di Genova, 2022).

Hablando de modelos de asesoría, existen diversos modelos de asesoría empresarial que pueden aplicarse al acompañamiento en eventos comerciales. Entre ellos, destacan:

- Modelo de Consultoría Estratégica: Se centra en el análisis de las necesidades de la empresa y el diseño de estrategias personalizadas (Kotler & Kelle, 2021).
- Modelo de Mentoría Comercial: Se basa en la orientación por parte de expertos en el sector para optimizar las interacciones y negociaciones (SAP Concur, 2023).

En referencia al acompañamiento en eventos comerciales contribuye al crecimiento de las empresas al proporcionar herramientas para mejorar su visibilidad y negociación. De acuerdo con el Events Industry Council y Oxford Economics (2018), la participación efectiva en eventos comerciales puede incrementar la generación de negocios hasta en un 40%.

Adicionalmente, el acompañamiento de expertos en eventos comerciales ofrece ventajas clave, tales como:

- Asesoría en estrategias de negociación y cierre de acuerdos.
- Acceso a redes de contactos y potenciales clientes calificados.
- Apoyo en la adaptación de discursos comerciales a cada mercado.
- Seguimiento posterior para fortalecer relaciones comerciales.

Estos elementos permiten que las empresas no solo logren acuerdos comerciales durante el evento, sino que también mantengan relaciones comerciales sostenibles en el tiempo, este acompañamiento no solo mejora las capacidades de negociación de las empresas, sino que también incrementa su competitividad y fortalece la generación de oportunidades de negocio en el sector TI e industrias 4.0.

Dado el contexto del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda", estas tácticas se alinean con los objetivos de mejorar la participación empresarial en eventos y potenciar el posicionamiento del sector en mercados nacionales e internacionales.



### 3. ACTIVIDADES PREVIAS A LA EJECUCIÓN

Acorde a la matriz de contratación aprobada por la supervisión del proyecto, se definió que las actividades 34, 37 y 38 fuesen contratadas con un único proveedor, cuyo perfil sería el siguiente: *“Personas jurídicas que cuenten con la experiencia en actividades de prestación de servicios de consultoría, asesoría empresarial, capacitación y similares con mínimo Cinco 5 años de experiencia con entidades públicas o privadas, en actividades relacionadas con el objeto del contrato.”*

Se proyectaron los pliegos de contratación que fueron validados con la supervisión del proyecto, con los que se realizó el proceso denominado INVITACIÓN PRIVADA 06-24-CIDT, con el siguiente objeto: Prestar servicios para el desarrollo de las actividades 34, 37 y 38, 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”.

El detalle de la evaluación se puede consultar en el Acta de Recomendación de la Invitación Privada 06-24-CIDT (Anexo 1), en la que fue definido el proveedor Cámara de Comercio como la entidad a cargo de la ejecución de las actividades 34, 37 y 38. El proceso precontractual puede ser revisado en el informe de la actividad 34.

## 4. EJECUCION DE LA ACTIVIDAD

En el marco de la Actividad 38, la fase de ejecución contempla como primer componente la capacitación previa a la participación en eventos comerciales, cuyo objetivo central fue preparar a los representantes del clúster para maximizar las oportunidades de negocio mediante la definición de estrategias comerciales y el fortalecimiento de habilidades en negociación y networking. Entre las actividades realizadas se encuentran las capacitaciones sobre dichas estrategias y la definición de objetivos específicos para cada visita. El acompañamiento se realizó directamente con el director del clúster Novitas, Jhon Vélez. En este sentido, fue a través de su liderazgo que se convocó al grupo empresarial para la construcción colaborativa de los insumos, y se tomó la decisión junto a su equipo directivo—de centralizar la preparación en el núcleo estratégico del clúster. Esta estrategia respondió a una lógica de representación institucional, en la que el equipo directivo sería el receptor directo de las capacitaciones, con el compromiso de socializar los aprendizajes y consolidar el posicionamiento del clúster en los espacios comerciales definidos.

Es importante tener en cuenta que la actividad tiene dos enfoques. El primer enfoque está relacionado con el acompañamiento a las empresas en eventos comerciales, este se cumplió a través del acompañamiento al evento de Rueda Comercial Regional. El segundo enfoque está relacionado con el asesoramiento a las empresas en eventos comerciales; este se cumplió acompañando a la dirección de Novitas a los eventos en Bogotá, Lima y Medellín.

### 4.1. Revisión de insumos

En este apartado es importante recordar que el proveedor Cámara de Comercio de Pereira estuvo a cargo de la ejecución de las actividades 34, 37 y 38 del proyecto, así pues, para la presente actividad 38 “Acompañar a las empresas en los eventos comerciales y asesorarlas en las reuniones con potenciales clientes para generar conexiones de valor” se incluyen varios de los insumos analizados en marco de la Actividad 37 “Coordinar la realización de un evento comercial con alcance regional para la promoción de los prototipos”, debido a que ambas actividades están orientadas en eventos comerciales- El análisis realizado se enfocó en la importancia de los eventos corporativos como herramientas estratégicas para las empresas y las ventajas de contar con un acompañamiento.

Los insumos analizados abordan temáticas relacionadas con los eventos corporativos, el *networking* empresarial, la gestión estratégica de reuniones de negocios y el acompañamiento comercial. En conjunto, proporcionan un marco para desarrollar una estrategia de apoyo a empresas en eventos comerciales, con el objetivo de maximizar las oportunidades de negocio y generar conexiones estratégicas.

Como se mencionó en la actividad 37, los eventos comerciales son herramientas fundamentales para el crecimiento empresarial. Estos permiten aumentar la visibilidad de la empresa y su posicionamiento en el mercado, presentar productos o servicios ante clientes potenciales y socios estratégicos, generar relaciones de negocio a través del *networking* y las reuniones uno a uno, obtener información clave sobre la competencia y las tendencias del sector.

Adicionalmente, el *networking* en eventos empresariales es crucial para abrir nuevas oportunidades de negocio. Un clúster que busca internacionalizarse debe diseñar una estrategia estructurada de *networking* para sus empresas, brindándoles herramientas y metodologías para maximizar sus interacciones en los eventos.

Las reuniones con potenciales clientes dentro de eventos requieren preparación y un enfoque estratégico para garantizar resultados exitosos, se destaca la importancia de:

- Establecer una agenda clara con temas específicos a tratar.
- Identificar los intereses y necesidades de los clientes antes de la reunión.
- Contar con materiales de apoyo (brochures, presentaciones, casos de éxito).
- Llevar a cabo un adecuado seguimiento posterior a la reunión.

La asesoría a empresas del clúster debe incluir entrenamiento en la preparación y desarrollo de reuniones estratégicas, asegurando que las interacciones sean productivas y conduzcan a acuerdos comerciales.

El acompañamiento de expertos en eventos comerciales ofrece ventajas clave, tales como:

- Asesoría en estrategias de negociación y cierre de acuerdos.
- Acceso a redes de contactos y potenciales clientes calificados.
- Apoyo en la adaptación de discursos comerciales a cada mercado.
- Seguimiento posterior para fortalecer relaciones comerciales.

#### 4.1.1. Análisis de información clúster Novitas

##### Caracterización de empresas del clúster Novitas

Las principales actividades económicas del clúster incluyen:

- Actividades administrativas y de apoyo.
- Aplicaciones móviles.
- Información y comunicación.
- Redes multiservicios.
- Transacciones de comercio.
- Georreferenciación.

Las empresas se enfocan en producción de software, desarrollo de productos especializados y consultoría. La oferta empresarial se distribuye de la siguiente manera:

- Proyectos a la medida (26,53%).
- Productos propios (28,57%).
- Aplicaciones móviles (12,24%).
- Georreferenciación (10,20%).
- Back office, consultoría e ingeniería (18,2%).

El 19% de las empresas se especializa en una sola área, mientras que el 72% tiene presencia en varias.

### Principales sectores de enfoque

- Agricultura (16%).
- Industria manufacturera (16%).
- Construcción (10%).
- Información y comunicaciones (40%).
- Actividades financieras y de seguros (10%).
- Actividades profesionales, científicas y técnicas (32%).
- Actividades administrativas y servicios de apoyo (43%).
- Otras actividades de servicio (48%).

#### 4.1.2. Estrategia del clúster Novitas

Según la Gobernación de Risaralda (2019), la mayoría de las empresas están enfocadas en desarrollo de software, representando una gran oportunidad para sofisticar productos y expandirse a nuevos mercados. Otros servicios clave incluyen marketing digital, consultoría en innovación, propiedad intelectual y caracterización de mercados. El portafolio de productos y servicios está dirigido a MiPymes, salud, educación, transporte y hotelería, con una participación significativa en georreferenciación y aplicaciones móviles.

#### 4.1.3. Segmentación de negocio

El clúster opera en dos sectores principales:

##### Sector Privado:

- Turismo: Empresas con experiencia en el sector hotelero.
- Agroindustria: Especialización en georreferenciación, análisis de precisión con IA y mercados internacionales.
- Logística: Desarrollo de soluciones para la plataforma logística del Eje Cafetero con potencial de exportación a Europa.

##### Sector Público:

Enfocado en Ciudades Inteligentes (Smart Cities), con énfasis en:

- Gobierno.
- Educación.
- Movilidad.
- Salud.

##### **Servicios clave del Clúster**

- Software a la medida y contable.
- Ciberseguridad y control de datos.
- Big Data e inteligencia artificial.
- Internet de las cosas y realidad aumentada.
- Facturación, control de acceso y manejo de Call centers.

Aplicaciones para agroindustria y computación en la nube.

## 4.2. Metodología

La Actividad 38 se centra en proporcionar acompañamiento y asesoría estratégica a los oferentes locales durante y después de eventos comerciales, con el objetivo de maximizar las oportunidades de negocio y asegurar la efectividad en la gestión de contactos y cierre de acuerdos. Esta actividad es crucial para convertir las interacciones durante los eventos en relaciones comerciales sostenibles y beneficiosas.

Tabla 1. Funciones y tareas de acompañamiento en eventos comerciales

Fase	Función	Tareas específicas
<b>Pre-evento</b>	Preparación estratégica integral de las empresas participantes, enfocada en fortalecer su propuesta de valor, estructurar su discurso comercial y brindar herramientas prácticas para su posicionamiento ante diferentes audiencias.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en pitch comercial personalizado.</li> <li>• Revisión del discurso y adecuación al contexto internacional.</li> <li>• Identificación de oportunidades por segmento y preparación de materiales clave.</li> </ul>
<b>Durante el evento</b>	Acompañamiento directo y asesoría en tiempo real, con el objetivo de facilitar interacciones efectivas con potenciales clientes y aliados estratégicos. Se enfatiza el respaldo institucional y la articulación del clúster con el territorio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencia en sitio por parte del equipo acompañante.</li> <li>• Asistencia en reuniones de negocio.</li> <li>• Apoyo en la identificación de oportunidades y ajuste del discurso según el interlocutor.</li> </ul>
<b>Post-evento</b>	Seguimiento estratégico y evaluación de resultados orientados a fortalecer las relaciones comerciales generadas, medir el impacto del acompañamiento y proponer mejoras para futuras participaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acompañamiento en el seguimiento de contactos.</li> <li>• Evaluación de acuerdos y relaciones generadas.</li> <li>• Elaboración de informes y plan de acción.</li> <li>• Sistematización de aprendizajes y buenas prácticas.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detalla la metodología que será empleada en esta actividad:

### 4.2.1. Fase 1: Pre-evento

#### Objetivo:

Preparar a los participantes para su participación en el evento mediante capacitación y diseño de estrategias comerciales, asegurando que cuenten con herramientas adecuadas para optimizar su presencia y maximizar oportunidades de negocio.

En el marco de la Fase 1 – Pre-evento, se realizó un proceso de preparación específico para las empresas del clúster Novitas, con el objetivo de fortalecer sus capacidades para participar de manera estratégica en la rueda de negocios. Esta preparación se desarrolló a través de dos sesiones

especializadas, enfocadas en fortalecer la oferta comercial y la proyección de las empresas en escenarios nacionales e internacionales.

La primera sesión se centró en la construcción y presentación del pitch deck, trabajando en el desarrollo de una oferta de valor clara, coherente y enfocada al tipo de actor con el que se esperaba interactuar durante la rueda de negocios. En este espacio se orientó a las empresas en la estructuración del mensaje comercial, los elementos claves para destacar su propuesta, y la manera adecuada de presentar sus productos y servicios en un entorno de negociación.

La segunda sesión tuvo como eje temático las estrategias de exposición comercial a nivel nacional e internacional, con énfasis en el fortalecimiento del mercado objetivo en Perú. Se abordaron elementos clave para el relacionamiento con actores del sector público en Bogotá, el aprovechamiento del ecosistema de innovación en Medellín, y la identificación de oportunidades de conexión con aliados internacionales del sector privado en el Perú. Durante esta jornada se entregaron recomendaciones prácticas para adaptar el discurso comercial a los diferentes contextos, se definieron objetivos por escenario y se fortalecieron las capacidades para negociar en escenarios multiculturales y multisectoriales.

Este proceso metodológico permitió que las empresas participantes (empresas de la junta directiva de novitas OK WEB, CSA, Quinoa, Matriz Technology) contaran con una preparación focalizada, práctica y directamente alineada con los objetivos del evento. Gracias a estas acciones, se logró que cada empresa asistiera a la rueda con claridad sobre su propuesta, estrategias de posicionamiento ajustadas a los distintos públicos y un plan de relacionamiento específico para cada una de las ciudades de intervención.

#### **Diseño de Metodología de Trabajo con los Grupos Identificados:**

Cada segmento de empresa recibirá un enfoque metodológico diferenciado que incluirá estrategias específicas para:

- Desarrollo de materiales promocionales adaptados al clúster.
- Capacitación focalizada en negociación y networking según el nivel de madurez comercial.
- Estrategias de posicionamiento como clúster a nivel nacional y diferenciación en mercados objetivo (Nacional e Internacional-Perú).

#### **Actividades Clave:**

Sesiones de Preparación:

- Talleres sobre estrategias de negociación y networking.
- Definición de objetivos en cada evento y capacitación en presentaciones efectivas.
- Desarrollo de materiales promocionales y Pitch Deck según segmentación de empresa.

Tácticas de Comunicación:

- Diseño de mensajes clave y posicionamiento según la audiencia objetivo.
- Implementación de herramientas digitales para el seguimiento y medición del impacto.

Coordinación con Organismos de Apoyo:

- Articulación con la Cámara de Comercio de Pereira y entidades del sector TI e Industrias 4.0.
- Integración de estrategias con iniciativas de internacionalización y políticas de desarrollo empresarial.

El cumplimiento de esta planeación se evidencia en el capítulo 4.6 sesión 1 y sesión 2 en la cuales se definió como estrategia de networking el pitch deck en el que se hace énfasis de Risaralda como destino en el que se encuentran soluciones TIC 4.0 y se evidencia la oferta de valor de Novitas como clúster con la capacidad de generar cualquier tipo de transformación digital empresarial. Adicionalmente se plantea como abordar cada uno de los destinos entendiendo a Bogotá como un destino en el que se hablará con entidades públicas, Perú como destino para obtener aliados internacionales y Medellín como destino para observar cómo crear un ecosistema TIC 4.0.

#### 4.2.2. Fase 2: Durante el Evento

**Objetivos:**

- Proporcionar asistencia en tiempo real para facilitar interacciones efectivas con potenciales clientes y socios.
- Velar por que los participantes apliquen las estrategias y técnicas discutidas en la fase de preparación. (El indicador de seguimiento será la cantidad de conexiones de valor realizadas)

**Actividades:**

- **Acompañamiento Directo:** Estar presente en el evento para ofrecer asesoramiento directo y apoyo a los participantes, ayudándoles a ajustar sus enfoques según las dinámicas del evento, ofreciendo información de los potenciales clientes previo a las reuniones para que el empresario llegue adecuadamente preparado, se revisarán posibles escenarios de negociación con las diferentes empresas o clientes con los que se gestionen sesiones de presentación. Se realizará una documentación fotográfica y un levantamiento de actas de reuniones en donde se especificarán los resultados y las acciones de mejora, a los participantes se les proporcionará información de las empresas ancla, las regiones donde están ubicados y posibles necesidades a ser atendidas.
- **Gestión de Contactos:** Asistir en la recolección y organización de información de contacto de posibles clientes y socios, y aconsejar sobre las mejores prácticas para el seguimiento.
- **Evaluación Diaria:** Al final de cada día del evento, realizar reuniones de evaluación con los participantes para discutir los logros y ajustar las estrategias para los días siguientes.

#### 4.2.3. Fase 3: Post-evento

**Objetivos:**

- Asegurar que los participantes realicen un seguimiento efectivo con los contactos establecidos durante el evento.
- Evaluar los resultados del evento y proporcionar recomendaciones para futuras acciones. El indicador para verificar el cumplimiento será la cantidad de conexiones de valor confirmadas post evento.

**Actividades:**



- **Seguimiento de Contactos:** Asistir a los participantes en la planificación e implementación de estrategias de seguimiento, incluyendo llamadas, correos electrónicos y reuniones de seguimiento.
- **Análisis de Resultados:** Analizar los resultados del evento en términos de contactos establecidos, acuerdos potenciales y áreas de mejora.
- **Informe Final y Plan de Acción:** Elaborar un informe detallado sobre el desempeño en el evento y desarrollar un plan de acción para cada participante, enfocado en cómo capitalizar las oportunidades identificadas.

Esta metodología integral asegura que los participantes no solo estén bien preparados y apoyados durante los eventos comerciales, sino que también tengan las herramientas y estrategias necesarias para convertir las interacciones en oportunidades comerciales reales y duraderas. Además, el enfoque en el seguimiento post-evento es crucial para mantener y fortalecer las relaciones comerciales establecidas.

El indicador principal para medir el cumplimiento de esta actividad será el número de visitas y acompañamientos realizados, junto con las conexiones de valor efectivamente registradas. Se espera alcanzar más de 38 conexiones de valor (30 en la rueda comercial regional, 3 en Bogotá, 3 en Medellín, 2 en Lima), entendidas como interacciones significativas que trascienden lo transaccional y generan beneficios concretos para las partes involucradas. Estas conexiones se validarán mediante evidencia de reuniones uno a uno, solicitudes de cotización, compras o contactos directos que den cuenta de un vínculo con potencial de continuidad o colaboración.

Una conexión de valor se define como una relación mutuamente beneficiosa, donde cada parte aporta recursos, conocimientos o capacidades que generan valor añadido. Este valor puede expresarse en términos tangibles —como mejoras en procesos, innovación o incremento de la competitividad— o intangibles, como el fortalecimiento de relaciones, la consolidación de redes colaborativas o el posicionamiento en determinados sectores. Pueden manifestarse en alianzas estratégicas, networking comercial o profesional, relaciones sostenidas con clientes o incluso en iniciativas colaborativas de innovación. En cualquier caso, lo esencial es que exista un aporte recíproco que fortalezca a ambas partes y abra oportunidades de desarrollo futuro.

### 4.3. Fase 1: Preparación Pre - evento

Se realizaron sesiones que buscaron mejorar e integrar la presentación de los participantes de las misiones nacionales e internacionales, la intención de este proceso fue generar un discurso ordenado y coherente que presentara a Pereira como un destino en el que se encuentran todos los productos y servicios relacionados con transformación digital, que se presentara a Novitas como un clúster serio con la capacidad de proveer servicios en cualquier parte del mundo, respaldado tanto por el sector público como el sector privado, siendo foco de una política pública de innovación a nivel ciudad y siendo reconocido por los empresarios a través de la Cámara de Comercio de Pereira. El objetivo de estas sesiones fue preparar a los asistentes, y generar confianza en ellos mismos para que se mostraran seguros ante las conexiones de valor generadas.

#### 4.3.1. Sesión 1. Pitch Deck

En el centro de desarrollo regional, se realizó la primera sesión de preparación con la dirección del clúster Novitas. Esta primera sesión tuvo como objetivo definir la oferta de valor del clúster y enfocar a la gerencia a exponer esta oferta ante los posibles clientes, ofreciendo así una mayor posibilidad

de consecución de clientes para los productos y servicios de sus empresas. En la primera sesión se congregaron actores pertenecientes al clúster para definir y afianzar la estrategia del Clúster Novitas, centrada en la transformación digital y el fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0. Durante este encuentro se abordaron aspectos estratégicos fundamentales, se presentó y definió el pitch Deck de negociación y se realizó un análisis en profundidad de la oferta de valor del clúster. En el anexo 2 se presentan las evidencias de esta sesión.

En esta jornada se definió colectivamente la oferta de valor del clúster, centrada en su capacidad de liderar procesos de transformación digital mediante servicios 4.0 orientados a empresas de diferentes sectores. Se estructuró el pitch deck como herramienta principal de relacionamiento, enfatizando la propuesta institucional, el respaldo público-privado y las capacidades diferenciadoras del ecosistema. La presentación fue concebida para su uso tanto en escenarios institucionales como comerciales.

Además, se identificaron fortalezas clave como la articulación con la política pública de ciencia, tecnología e innovación de Pereira, el acceso a talento humano calificado y la experiencia del clúster en soluciones integrales de TI (desde apropiación digital hasta analítica, IoT e inteligencia artificial).

### **Participantes y Roles**

- Jhon Vélez y Javier Vélez (Novitas): Responsables de articular la estrategia comercial y definir los lineamientos de la oferta de valor del clúster.
- Eduardo Sánchez: Coordinó la sesión y las futuras visitas, asegurando la logística y el desarrollo de la actividad.
- Mariana López (Universidad Tecnológica de Pereira): Representó a la UTP, aportando el respaldo académico y la vinculación con el sector de innovación.
- Hellman David Camargo López (Cámara de Comercio de Pereira): Conductor de la sesión, expuso la relevancia de la actividad para el fortalecimiento del sector y subrayó el aval institucional, destacando los 99 años de experiencia de la Cámara.

A continuación, se documenta el desarrollo de la sesión:

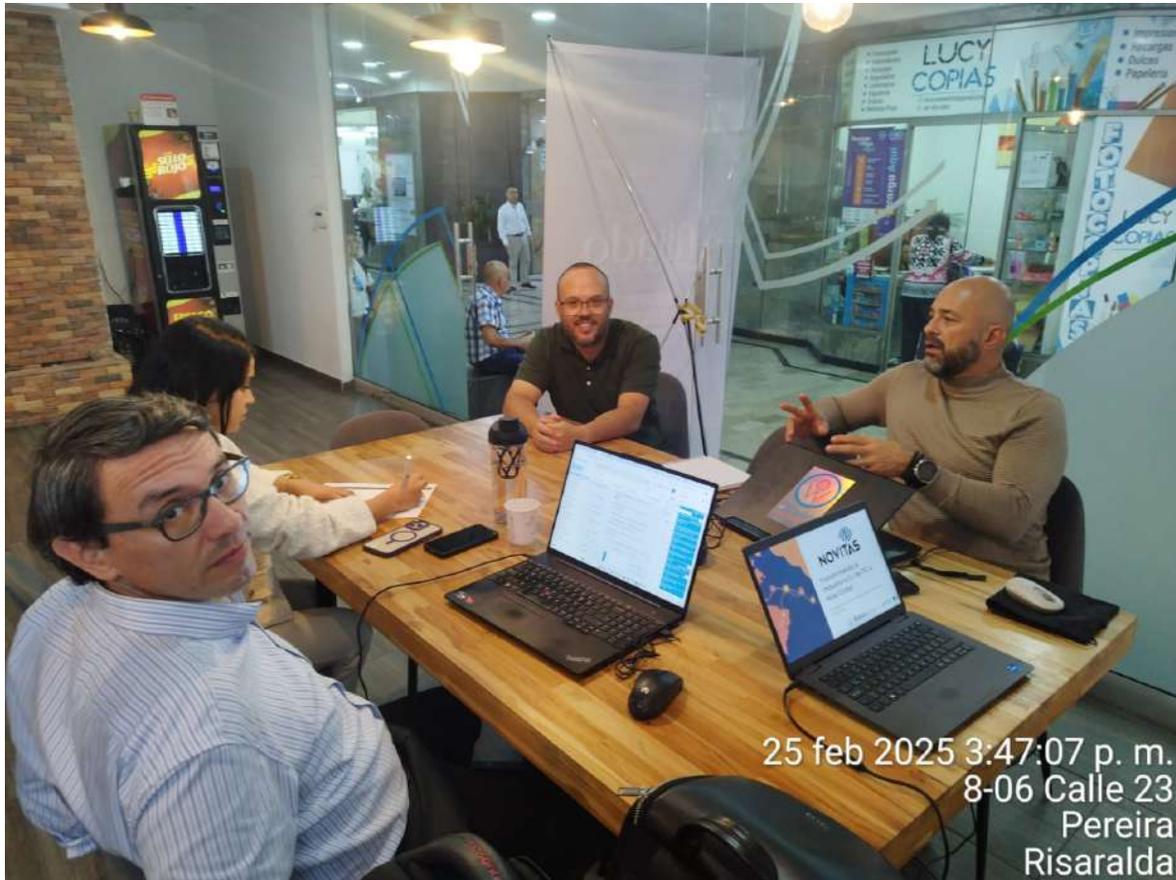


Imagen 1. Primer acompañamiento Pre-evento a representantes de novitas

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3.1.1. Definición del Pitch Deck y Estrategia Comercial

Durante la primera sesión se presentó y definió el pitch Deck de negociación, una herramienta esencial diseñada para estructurar y comunicar la propuesta de valor del clúster. Los puntos clave abordados incluyeron:

- Transformación Digital Integral: Se estableció que Novitas se concentrará en la transformación digital, ofreciendo soluciones que van desde la apropiación digital (mediante marketing digital y desarrollo de páginas web) hasta desarrollos avanzados como software a la medida, Internet de las Cosas, computación en la nube, analítica de datos, robótica e inteligencia artificial. La propuesta se resume en “acá lo encuentra todo y para todos”.
- Respaldo Público y Privado: Se destacó que el clúster Novitas no se limita a ser un departamento interno, sino que cuenta con el respaldo del sector público y privado. La Cámara de Comercio de Pereira avala la iniciativa, y esta se complementa con la política pública de innovación en Pereira y Risaralda, orientada a impulsar el crecimiento del ecosistema 4.0 en la región.

## Propuesta de Valor

- 1 Ecosistema Colaborativo**  
 Articulación de entidades del ecosistema (agremiaciones, cooperativas, gobierno sectorial)  
  
 Personalización del ecosistema para adaptarse a las necesidades locales e internacionales
- 2 Aprovechamiento de Recursos**  
 Integración de la nueva política pública de ciencia, tecnología e innovación  
  
 Acceso a recursos públicos y privados mediante formulación y ejecución de proyectos productivos



*Imagen 2. Oferta de valor clúster Novitas*

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3.1.2. Análisis de la oferta de valor del Clúster Novitas

En la misma sesión se llevó a cabo un análisis de la oferta de valor del clúster, identificando fortalezas, oportunidades de mejora y su posicionamiento estratégico, los cuales se presentan en la Tabla 2:

*Tabla 2. Análisis oferta de valor clúster Novitas*

Categoría	Fortalezas	Oportunidades de Mejora
<b>Articulación del Ecosistema</b>	Capacidad para integrar diversas entidades (agremiaciones, cooperativas y gobierno sectorial), fortaleciendo la sinergia y la colaboración para impulsar la innovación.	Definir mecanismos específicos de coordinación y documentar casos de éxito que validen la eficacia de esta integración.
<b>Personalización y Trabajo Colaborativo</b>	Enfoque en adaptar soluciones a las necesidades específicas de cada actor, fomentando un ambiente de innovación continua.	Incorporar herramientas y metodologías que faciliten la colaboración y permitan medir el impacto de las iniciativas.
<b>Aprovechamiento de Políticas Públicas</b>	Alineación con la nueva política pública de ciencia, tecnología e innovación de Pereira, lo que facilita el acceso a recursos y refuerza la competitividad.	Especificar la canalización de recursos en proyectos concretos para aumentar la transparencia y la confianza en la capacidad de ejecución.
<b>Modelo de Integración y Acceso a Recursos</b>	Desarrollo de un modelo que integra la experiencia de sus miembros y garantiza el acceso a recursos públicos y privados, demostrando una visión proactiva y a futuro.	Formalizar el modelo mediante la definición clara de etapas de implementación y criterios para la distribución equitativa de los recursos.

Categoría	Fortalezas	Oportunidades de Mejora
<b>Identificación de Tecnologías 4.0 y TIC</b>	Profundo conocimiento en tecnologías emergentes, diferenciando entre soluciones básicas y avanzadas (por ejemplo, inteligencia artificial y analítica de datos).	Presentar casos prácticos y ejemplos de éxito que evidencien la aplicación efectiva de estas tecnologías en el mercado.
<b>Transformación Digital y Desarrollo Regional</b>	Compromiso con la transformación digital en ciudades intermedias y territorios no capitalinos, esencial para el desarrollo económico y social de la región.	Establecer indicadores y metas específicas que permitan evaluar el impacto de las iniciativas a mediano y largo plazo.
<b>Consideración de Tipologías Empresariales</b>	Reconocimiento de la diversidad entre empresarios tradicionales e innovadores, permitiendo diseñar estrategias adaptadas a ambos segmentos.	Definir estrategias para maximizar las sinergias y gestionar eficazmente las diferencias entre los distintos perfiles empresariales.

*Fuente: Elaboración propia*

### Caracterización y segmentación del clúster

Las empresas se dedican a la producción de software, desarrollo de productos especializados, consultoría, aplicaciones móviles, georreferenciación y servicios administrativos. La oferta se distribuye en:

- Proyectos a la medida (26,53%)
- Productos propios (28,57%)
- Aplicaciones móviles (12,24%)
- Georreferenciación (10,20%)
- Consultoría e ingeniería (18,2%)

Además, el 72% de las empresas opera en múltiples áreas. Los sectores principales incluyen agricultura, industria manufacturera, construcción, información y comunicaciones, actividades financieras, profesionales y de apoyo, entre otros.

#### Segmentación de negocio:

- Sector Privado: Orientado a turismo, agroindustria y logística, con soluciones tecnológicas para mercados nacionales e internacionales.
- Sector Público: Enfocado en Ciudades Inteligentes, abarcando ámbitos como gobierno, educación, movilidad y salud.

**Servicios clave:** el portafolio abarca desarrollo de software a la medida, ciberseguridad, Big Data, inteligencia artificial, Internet de las Cosas, realidad aumentada, así como soluciones en facturación y gestión de call centers.

## Nuestros Servicios Integrales

### Transformación Digital

Talleres de apropiación digital (Digital Siglo XXI)  
 Diagnóstico, planes de implementación y acompañamiento (30 horas de consultoría personalizada)  
 Evolución del modelo de negocio e implementación de estrategias de innovación

### Prototipado de Productos y Servicios

Uso de impresión 3D, diseño asistido por IA, simulación digital y fabricación ágil  
 Validación de conceptos y aceleración del tiempo de llegada al mercado

### Formación de Talento Humano

Programas de capacitación y desarrollo con enfoque en habilidades técnicas y tecnológicas  
 Certificación y red de alianzas con instituciones educativas y tecnológicas

### Comercialización Especializada

Conexión de soluciones tecnológicas con empresas que buscan transformarse digitalmente  
 Puente estratégico para ingresar a nuevos mercados



Imagen 3. Servicios Clúster Novitas

Fuente: Elaboración propia

### 4.3.1.3. Estrategia general de comunicación del clúster Novitas y el destino Pereira

Como parte del proceso de internacionalización del clúster Novitas y el posicionamiento de Pereira como destino estratégico de inversión tecnológica, se estructuró una estrategia de presentación, compuesta para tres componentes clave:

1. **Definición de mensaje institucional unificado:** Se construyó una narrativa compartida entre los actores del ecosistema (Cámara de Comercio de Pereira, Invest in Pereira, Clúster Novitas y la Universidad Tecnológica de Pereira) que presenta a Pereira como un territorio líder en transformación digital y talento 4.0. Para esto, se construyó la presentación de destino y novitas (Anexo 5).

En el marco de esta estrategia general, se diseñó una táctica de alto impacto para eventos internacionales, consistente en una presentación dual que articula dos narrativas complementarias:

Bloque 1 – Apertura Institucional (Cámara de Comercio de Pereira e Invest in Pereira), con el objetivo de posicionar a Pereira y Risaralda como un hub de inversión TIC en Latinoamérica.

Contenido:

- Logros en atracción de IED.
- Fortalezas en conectividad, calidad de vida y capital humano.
- Sectores priorizados en el Plan de Desarrollo Económico 2024–2027.

Bloque 2 – Presentación del Clúster Novitas (Jhon Vélez). Con el objetivo de visibilizar la oferta de valor del clúster como proveedor de soluciones tecnológicas 4.0.

Contenidos:

- Capacidades instaladas, casos de éxito y articulación regional.
- Servicios clave en software, ciberseguridad, Big Data, IOT, RA, Call centers.
- Propuesta de valor en internacionalización y cooperación con Perú.
- Invitación abierta a la colaboración, acceso al ecosistema y relacionamiento posterior.

2. **Diseño de materiales promocionales:** Se elaboraron piezas gráficas, pitch deck y presentaciones orientadas tanto a inversionistas como a aliados estratégicos internacionales (Anexo 2). Estas herramientas sintetizan la oferta de valor, capacidades del clúster y ventajas competitivas del territorio.

Tácticas de comunicación segmentadas según audiencia y escenario:

Se definieron tácticas adaptadas a cada contexto (Bogotá, Lima, Medellín), priorizando:

- Exposición institucional y territorial.
  - Oferta especializada del clúster.
  - Mensajes clave diferenciados por sector y país de destino.
3. **Estrategia de relacionamiento y networking:** El relacionamiento se dio a partir del cumplimiento de las agendas comerciales, en estas se establecieron espacios de conexión directa con potenciales aliados, a través de visitas institucionales y espacios de networking guiado.

#### 4.3.1.4. Conclusiones de la sesión.

La presentación del Clúster debe enfocarse en posicionar a Pereira y Risaralda como un destino estratégico para la inversión, la innovación y el desarrollo empresarial en Latinoamérica. Para estas sesiones la Cámara de Comercio de Pereira acompañará la intervención, realizando la apertura de las reuniones. En el siguiente orden:

**Apertura Institucional a cargo de la Cámara de Comercio de Pereira:** La intervención inicial estará a cargo de la representante de la Cámara de Comercio de Pereira, quienes presentarán a Pereira como destino de negocios. Se hará énfasis en:

- Los logros alcanzados en los últimos 13 años en atracción de inversión extranjera.
- El ecosistema institucional fortalecido y articulado con sectores como agroindustria, manufactura, turismo, retail e industrias 4.0.
- Las ventajas competitivas de la ciudad: conectividad aérea, capital humano calificado, calidad de vida, diversidad económica y posición geoestratégica en el Triángulo de Oro colombiano.
- Los sectores priorizados dentro del Plan de Desarrollo Económico 2024–2027, enfocados en la transformación productiva mediante ciencia, tecnología e innovación.

**Presentación del clúster a cargo de Jhon Vélez, representante de Novitas:** A continuación, Jhon Vélez, como vocero y director del Clúster Novitas, presentará la propuesta de valor del clúster de industrias creativas, digitales y tecnológicas del Eje Cafetero. La intervención destacará:



- Las capacidades instaladas del clúster en talento humano, innovación y servicios tecnológicos.
- Casos de éxito en la región, articulación con academia y el sector público, y estrategias de internacionalización.
- La importancia de Novitas como plataforma de colaboración para empresas del sector TI, diseño, contenidos digitales, animación, desarrollo de software, y más.
- Las oportunidades de co-creación y sinergias entre actores del clúster y aliados estratégicos internacionales, especialmente en el marco de cooperación con Perú.

La presentación finalizará con una invitación abierta a los asistentes a vincularse al ecosistema de innovación del Eje Cafetero, explorar oportunidades de inversión y alianzas, y conocer el portafolio de servicios y capacidades tanto del destino como del clúster. Se dispondrá un espacio para networking y relacionamiento posterior a la intervención.

Durante este encuentro se definieron elementos esenciales como la presentación del destino y el pitch Deck de negociación. Se estableció la transformación digital como eje central y se analizó en profundidad la capacidad del clúster para articular el ecosistema, personalizar soluciones, aprovechar políticas públicas y acceder a recursos.

#### 4.3.2. Sesión 2. Preparación comercialización nacional e internacional

Durante esta sesión se avanzó en la preparación estratégica del representante del Clúster Novitas para su participación en tres eventos clave de índole nacional e internacional. Inicialmente se tenían previsto el acompañamiento a los siguientes eventos:

- Agenda Institucional en Bogotá (12 de marzo de 2025)
- Latam Congress en Lima, Perú (27 y 28 de marzo de 2025)
- Startco Medellín (3 y 4 de abril de 2025)

Sin embargo, el acompañamiento en Perú consistió en una misión empresarial de relacionamiento estratégico, diseñada como alternativa a la participación en el evento CIIT Latam Congress, el cual fue descartado por decisión de la firma responsable del diseño de agenda. En su lugar, se ejecutó una ruta de reuniones uno a uno con entidades del ecosistema TIC, empresarial y de innovación de Lima, tales como APESOFT, Red CITE, ProColombia Perú, APETIC, y el Consejo Empresarial Colombiano.

Estos espacios representaron una oportunidad estratégica para posicionar la oferta de servicios tecnológicos del clúster, promover la transformación digital del territorio y generar conexiones de valor que impulsen la internacionalización del ecosistema TI de Risaralda.

En esta segunda sesión se profundizó en la elaboración de un pitch comercial efectivo, tomando como base el documento "Asesoría en Pitch Comercial", y se analizó el funcionamiento de las entidades públicas, el mercado de servicios en Perú y la manera de aprovechar la experiencia obtenida en Starco Medellín para fortalecer las estrategias de negocios en el sector tecnológico.

#### Participantes y Coordinación:

- Javier Zapata (Nakiro Tech): Aportó su experiencia en soluciones tecnológicas y destacó la necesidad de innovar y adaptarse a los mercados internacionales.
- Alexander Roza (CSA): Contribuyó con conocimientos técnicos y estratégicos, resaltando la importancia de una oferta de servicios TI competitiva.
- Jhon Vélez (Novitas): Participó aportando perspectivas estratégicas basadas en su experiencia en transformación digital.
- Javier Vélez (Novitas): Complementó con su visión operativa y su conocimiento del ecosistema tecnológico.
- Eduardo Sánchez: Coordinó la logística de visitas y aportó su experiencia en la implementación de estrategias de acompañamiento.
- Mariana López (Universidad Tecnológica de Pereira): Representó el vínculo académico, aportando enfoques innovadores y respaldando la calidad del proceso.
- Hellman David Camargo López (Cámara de Comercio de Pereira): Brindó su perspectiva institucional y destacó el respaldo y la experiencia de la Cámara.
- Andrés Márquez (ProColombia): Coordinó la sesión, facilitando el intercambio de ideas y asegurando el cumplimiento de los objetivos establecidos.

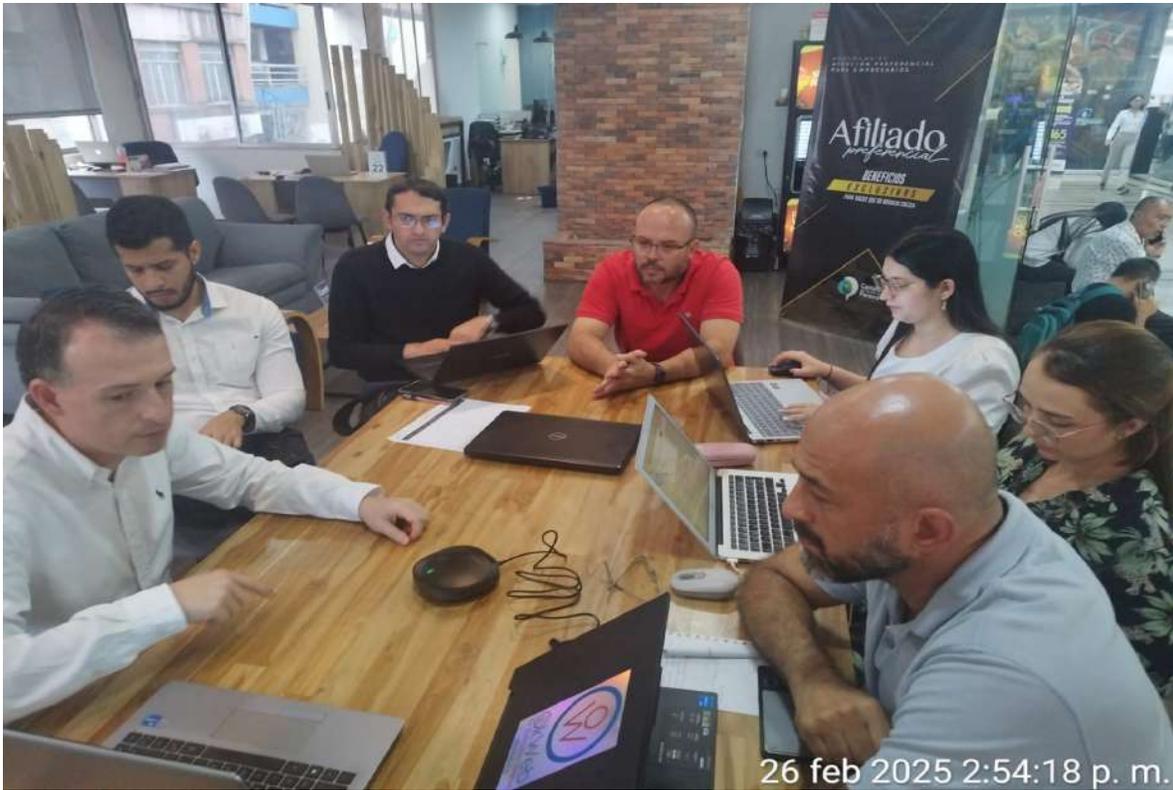


Imagen 4. Capacitación Comercio Internacional Clúster Novitas

Fuente: Elaboración propia

Temas abordados durante la sesión:

1. Elaboración del pitch comercial: Se revisaron los lineamientos establecidos en el documento "Asesoría en pitch comercial" para generar interés en poco tiempo y realizar un llamado a la acción efectivo. Entre los puntos clave se destacan:
2. Objetivo del Pitch: El pitch comercial debe servir para establecer relaciones comerciales, facilitar la venta de socios y generar interés inmediato en la idea de negocio.
3. Preparación del pitch para la visita a empresas en Perú.

#### 4.3.2.1. Elementos básicos de un pitch.

En la sesión, se abordan los elementos que se deben incluir en el pitch a realizar en los diferentes eventos, destacando los siguientes componentes:

- Presentar de manera clara la misión y visión del clúster, enfocándose en cuál es su propósito.
- Cómo el clúster resuelve un problema identificado y aprovecha una oportunidad.
- Destacar el producto, la calidad, el servicio y las habilidades del equipo.
- Identificar cómo se diferencian de la competencia.
- Finalizar el discurso con un llamado a la acción, invitando a concretar una reunión o contacto.

La propuesta de valor es fundamental y se define como "una promesa de entregar un valor significativo a través de servicios específicos con diferenciación frente a la competencia".

Se enfatizó la necesidad de:

- Utilizar un lenguaje claro, sencillo y sin tecnicismos.
- Manejar la voz, cuidando la modulación y evitando muletillas.
- Prestar atención al lenguaje corporal y a la seguridad en la comunicación.
- Contar una historia auténtica y personalizada, que conecte emocionalmente con el interlocutor.
- Incluir datos y ejemplos prácticos para respaldar la eficacia del proyecto.
- Evitar errores comunes como el uso excesivo de jerga, no resolver claramente el problema o no conocer a la audiencia.
- Estos puntos fueron revisados detalladamente y se realizaron ejercicios prácticos para afinar el discurso, basándose en ejemplos reales presentados en el material de asesoría.

#### 4.3.2.2. Construcción del pitch para los eventos

Con estos conceptos se construyó el pitch que utilizará el director de Novitas, Jhon Vélez en representación del clúster en los diferentes encuentros:

1. **Propósito:** Posicionar a Novitas como el HUB que impulsa la transformación digital y la innovación, destacando sus misiones internacionales.  
**Mensaje clave:** La presentación abre con una declaración de intención que comunica la visión de integrar y revolucionar sectores mediante la tecnología de punta.
2. **¿Quiénes Somos?**
  - **Identidad del Clúster:**
    - Novitas se define como el punto de convergencia para empresas, expertos y tecnologías del ámbito de la Industria 4.0 y las TIC.
    - Se resalta la fusión de lo mejor de ambos mundos (tecnología avanzada y conectividad) para crear soluciones de alto impacto.
  - **Misión:**
    - Impulsar la transformación digital y la competitividad global a través de propuestas innovadoras y colaborativas.
3. **Propuesta de Valor**
  - **Ecosistema Colaborativo:**
    - Integración de entidades del ecosistema (agremiaciones, cooperativas, entidades gubernamentales) para crear sinergia y adaptarse tanto al contexto local como internacional.
  - **Aprovechamiento de Recursos:**
    - Uso estratégico de la nueva política pública en ciencia, tecnología e innovación de Pereira, lo que facilita el acceso a fondos y recursos tanto públicos como privados para proyectos productivos.
  - **Punto diferenciador:**
    - Novitas no se limita al desarrollo de soluciones tradicionales, sino que ofrece una experiencia integral que abarca desde la transformación digital hasta la capacitación y prototipado de soluciones.
4. **Nuestros Servicios Integrales**
  - **Transformación Digital:**
    - Talleres de apropiación digital, diagnósticos y acompañamiento personalizado (por ejemplo, 30 horas de consultoría).
    - Evolución del modelo de negocio mediante estrategias de innovación.



- **Prototipado de Productos y Servicios:**
    - Uso de tecnologías como impresión 3D, diseño asistido por IA y simulación digital para validar y acelerar la llegada al mercado.
  - **Formación y Desarrollo de Talento Humano:**
    - Programas de capacitación orientados a habilidades técnicas y certificación a través de alianzas educativas.
  - **Comercialización Especializada:**
    - Conexión estratégica para transformar soluciones tecnológicas en oportunidades de negocio e ingresar a nuevos mercados internacionales.
5. **Modelo y Metodología de Acompañamiento**
- **Metodología de Trabajo:**
    - Se destaca un proceso en tres fases:
      1. **Transformación Digital:** Sesiones de diagnóstico, talleres y elaboración de planes de acción.
      2. **Proceso Colaborativo:** Trabajo directo e interactivo con empresarios para adaptar soluciones de manera personalizada según cada contexto.
      3. **Resultados:** Desarrollo de modelos de negocio transformados y establecimiento de indicadores precisos para medir el impacto.
  - **Objetivo:**
    - Velar por que las empresas participantes no solo comprendan el panorama de la transformación digital, sino que implementen de forma efectiva estrategias que impulsen su crecimiento.
6. **Oportunidades Internacionales**
- **Expansión Global:**
    - Estrategias para llevar el modelo de Novitas a mercados internacionales, aprovechando redes de networking y alianzas estratégicas.
  - **Ventaja Competitiva:**
    - Se subraya la experiencia en la transformación digital de ciudades intermedias y el profundo conocimiento del ecosistema regional, posicionándose frente a la competencia.
  - **Beneficios para Socios Internacionales:**
    - Acceso a tecnologías de vanguardia, innovación y colaboración en proyectos transnacionales.
7. **Casos de Éxito y Alianzas Estratégicas**
- **Historias de Transformación:**
    - Presentación de ejemplos reales donde la implementación de las soluciones de Novitas ha generado impactos positivos en la competitividad de empresas y en el fortalecimiento del ecosistema tecnológico.
  - **Red de Alianzas:**
    - Colaboración con universidades, centros de formación y organismos gubernamentales para potenciar la innovación.
8. **Llamado a la Acción e Información de Contacto**
- **Invitación a Colaborar:**
    - Se cierra el pitch invitando a potenciales inversores, socios estratégicos y empresas a sumarse a la transformación digital que lidera Novitas.
  - **Datos de Contacto:**



- Se proporciona la información de contacto del director ejecutivo (Jhon Vélez) y enlaces a la presencia digital del clúster, facilitando la comunicación para próximas reuniones y alianzas.

#### 4.3.2.3. Preparación para la visita internacional a Perú

Se abordaron aspectos fundamentales como la articulación entre el sector público y privado, las tendencias del mercado peruano y los factores determinantes para generar relaciones comerciales exitosas. Además, se analizaron los principales retos del sector TI en Perú, incluyendo la brecha de talento digital, la necesidad de mayor inversión en innovación y la importancia de alinear las estrategias tecnológicas con los objetivos empresariales.

Para garantizar una aproximación efectiva, se discutieron estrategias de comercialización, la importancia de la cultura de negocios en Perú y la necesidad de una adaptación ágil a las dinámicas del mercado local. Asimismo, se enfatizó la relevancia de contar con un pitch comercial sólido, sustentado en casos de éxito y una propuesta de valor diferenciadora.

El enfoque de la sesión permitió integrar conocimientos técnicos y comerciales, proporcionando herramientas prácticas para optimizar la presentación de propuestas de valor y facilitar la inserción en el ecosistema empresarial peruano.

#### Análisis del funcionamiento de las entidades públicas y el mercado peruano

Se discutieron los protocolos y mecanismos operativos de las entidades públicas en Perú, identificando oportunidades para mejorar la coordinación público-privada y aprovechar sinergias que impulsen la innovación. Además, se analizó el mercado de servicios en Perú:

- Se destacó la importancia de comprender las tendencias y hábitos de consumo locales.
- Se enfatizó la necesidad de adaptar las estrategias comerciales a un entorno dinámico, con una atención especial a la flexibilidad y personalización de los mensajes.
- Se discutieron desafíos comunes en el sector TI en Perú, como la brecha de talento digital, la falta de inversión en innovación y la alineación entre las tecnologías de la información y los objetivos del negocio.

## HACIENDO NEGOCIOS EN PERÚ



## HACIENDO NEGOCIOS EN PERÚ



Imagen 5. Haciendo negocios en Perú

Fuente: Elaboración propia

### Desafíos del sector software y servicios TI en Perú

Se identificaron diversos obstáculos que afectan la competitividad del sector, tales como:

- Falta de Recursos Económicos: La limitada financiación que impide inversiones en infraestructura, capacitación y certificaciones.
- Brecha de Talento Digital: Dificultades para cubrir vacantes que requieren habilidades tecnológicas avanzadas, afectando la eficiencia operativa.
- Inversión Insuficiente en Innovación: Solo un 40% de las empresas invierte en el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías, lo que limita la capacidad competitiva.
- Desalineación entre TI y los Objetivos Empresariales: Una gran parte de las empresas peruanas enfrenta retos para alinear las estrategias tecnológicas con los objetivos de negocio, generando inversiones ineficientes.



- Infraestructura Tecnológica Inadecuada y Gestión de Proyectos: La falta de redes de banda ancha y procesos estandarizados que generen sobrecostos y retrasos.

### ¿Qué buscan las empresas Peruanas?

Se discutieron las expectativas y necesidades del mercado peruano, destacando que:

- Se valora un socio con experiencia y profundo conocimiento del mercado tanto local como internacional.
- Una amplia red de contactos es crucial para abrir nuevas oportunidades comerciales.
- Es esencial ofrecer servicios complementarios que sumen a la propuesta de valor actual.
- La capacidad de innovación, recursos técnicos avanzados y flexibilidad para adaptarse a contextos específicos son factores determinantes.
- La reputación, ética profesional y confiabilidad son fundamentales para establecer relaciones comerciales duraderas.

### Oportunidades y estrategias de comercialización en Perú

- Se analizaron oportunidades concretas, tales como Exportaciones y Comercio Internacional: Perú cuenta con 23 acuerdos comerciales vigentes y se vislumbran oportunidades en sectores como software, servicios TI, e-commerce, y más.
- Eventos Comerciales y Redes de Contacto: Se resaltó la importancia de participar en eventos como el ERP Summit Perú 2025, Expo América Digital 2025 y SITDEF 2025, que son plataformas ideales para el networking y la generación de negocios.

### ERP Summit Perú 2025

- Enfoque Tecnológico y Empresarial: Este evento se centra en soluciones de planificación de recursos empresariales (ERP) y en cómo estas herramientas impulsan la transformación digital de las organizaciones. Reúne a líderes del sector, proveedores de tecnología y especialistas en gestión empresarial, lo que crea un ambiente propicio para conocer y adoptar las últimas tendencias en integración de sistemas.
- Oportunidades de Networking: La cumbre ofrece espacios para reuniones uno a uno, mesas redondas y presentaciones, facilitando el establecimiento de conexiones estratégicas entre empresas interesadas en optimizar sus procesos internos mediante soluciones tecnológicas.
- Generación de Negocios: Al ser un evento que concentra innovaciones y casos de éxito, los asistentes pueden identificar oportunidades de negocio concretas, evaluar implementaciones de proyectos ERP y, en última instancia, fortalecer alianzas comerciales que potencien la competitividad de las empresas participantes.

### Expo América Digital 2025

- Vitrina de Innovación Digital: Este evento se posiciona como una exposición integral en la que se presentan las últimas tendencias y avances en tecnologías digitales, marketing digital, comercio electrónico y transformación empresarial. Es un punto de encuentro para startups, grandes corporativos e inversores que buscan impulsar la digitalización.
- Diversidad de Participantes: La amplia presencia de actores de distintos sectores permite el intercambio de ideas y mejores prácticas, lo cual favorece la identificación de sinergias y la generación de propuestas de valor conjuntas.
- Fomento de Alianzas y Sinergias: Las áreas de exhibición y las sesiones de networking dinámicas facilitan la creación de relaciones comerciales duraderas. Las empresas que participan en este evento pueden ampliar su red de contactos, abrir nuevos mercados y encontrar socios estratégicos que complementen su oferta.

## SITDEF 2025

- **Especialización en Seguridad y Defensa Digital:** Aunque SITDEF 2025 puede enfocarse en sectores concretos como la defensa digital y la ciberseguridad, este evento se ha consolidado como una plataforma para la discusión de estrategias en la protección de datos, infraestructuras críticas y el aseguramiento de la información en el ámbito empresarial.
- **Plataforma para la Innovación en Seguridad:** Se abordan soluciones tecnológicas que permiten a las empresas no solo proteger sus activos digitales, sino también optimizar sus procesos y operaciones. Este enfoque resulta especialmente relevante en un contexto de creciente digitalización y amenazas cibernéticas.
- **Networking y Generación de Valor:** Al reunir a expertos en seguridad, proveedores de tecnología y representantes de distintos sectores, SITDEF ofrece un escenario idóneo para intercambiar conocimientos y generar alianzas estratégicas. Esto potencia la competitividad de las empresas al asegurar que sus inversiones en tecnología cuenten con el respaldo de prácticas y soluciones de seguridad robustas.

### Importancia estratégica en el marco de la actividad

Razones clave para participar en estos eventos:

- **Plataformas de conexión:** Los tres eventos reúnen a actores importantes tanto del sector privado como público, lo que permite a las empresas contar con un entorno óptimo para establecer relaciones comerciales, identificar oportunidades de negocio y fortalecer la presencia de la región en mercados internacionales.
- **Aceleración de la transformación digital:** En un mundo donde la digitalización es clave para la competitividad, estos eventos no solo facilitan la adopción de nuevas tecnologías, sino que también brindan el acompañamiento y la asesoría necesaria para que las empresas transformen sus procesos de manera integral.
- **Sinergia y colaboración:** La participación en estas plataformas permite validar propuestas, conocer casos de éxito y aprender de las prácticas de otros actores del ecosistema. Esto resulta crucial para el diseño de estrategias que integren innovación, seguridad y eficiencia operativa.
- **Generación de negocios y alianzas estratégicas:** Al asistir a estos encuentros, las empresas pueden aprovechar espacios de networking focalizados en su sector, lo cual incrementa la probabilidad de concretar acuerdos comerciales y colaboraciones que impulsen su crecimiento.
- **Cultura de negocios y adaptabilidad:** Se enfatizó la importancia de entender la cultura empresarial peruana, donde la cordialidad, la empatía, la puntualidad y la adaptabilidad a un entorno de “business casual” son claves para el éxito.

### Estrategias de acompañamiento efectivas.

Se realizaron algunas estrategias para la optimización en la presentación de propuestas de valor.

Ejemplos de casos de éxito que respalden la eficacia de las soluciones presentadas.

- **Integración de conocimientos:** La sesión permitió un enriquecedor intercambio de experiencias entre los participantes, combinando conocimientos técnicos y estrategias comerciales adaptadas al contexto peruano. La asesoría en pitch comercial proporcionó una



base sólida para la elaboración de un discurso claro, impactante y alineado a las expectativas del mercado.

- **Fortalecimiento del pitch comercial:** Los lineamientos del documento "Asesoría en Pitch Comercial" se integraron completamente en el ejercicio práctico, reafirmando la importancia de contar con una propuesta de valor diferenciadora y un discurso adaptable a la audiencia. Esto permitirá a las empresas mejorar su capacidad para generar interés y establecer relaciones comerciales efectivas.
- **Replicabilidad y adaptación de buenas prácticas:** La experiencia de Starco Medellín se valoró como un modelo replicable en Perú, ofreciendo directrices claras para la implementación de estrategias de acompañamiento y pitch comercial, lo que potenciará la competitividad en el sector TI y de servicios.

La segunda sesión fue clave para consolidar y perfeccionar la estrategia de pitch comercial, integrando los fundamentos teóricos y prácticos presentados en el documento de pitch deck de novitas, y adaptándolos a las particularidades del mercado peruano. La coordinación y el intercambio de experiencias entre Nakiro Tech, CSA y Pro Colombia establecieron una base sólida para futuras acciones estratégicas que impulsen la innovación y la competitividad en la región.

#### 4.3.3. Asesoría técnica previa a la rueda comercial regional TIC 4.0

Como parte de la fase de acompañamiento a las empresas en eventos comerciales (15 empresas TI 4.0 fortalecidas en el marco del objetivo No 4) se llevó a cabo la preparación para la Rueda Comercial Regional TIC 4.0, el día 2 de abril de 2025 se llevó a cabo una jornada de asesoría técnica presencial en el Salón Santuario de Expofuturo Pereira, con la asistencia de 11 empresarios beneficiarios del clúster Novitas. Esta sesión tuvo como objetivo brindar orientación estratégica para una participación efectiva en el evento comercial del 5 de abril, fortaleciendo las competencias necesarias para establecer conexiones de valor con potenciales compradores e inversionistas. En esta jornada participaron las siguientes empresas:

- APPISOFT S.A.S BIC
- Triage SAS
- Exus - LiveConnect
- Ultimate Technology SAS
- SOCI TECHNOLOGY SAS
- HYO
- Matriz Technologies S. A. S.
- Samsa studio SAS
- Singleclick Solutions
- Konection - SERA consultoría
- HARDOMO S.A.S.



Imagen 6. Reunión Pre-Evento, salón Santuario

Fuente: Elaboración Propia

Durante la jornada se abordaron contenidos prácticos enfocados en:

- Estructura y tiempos de las citas de negocio: explicación del funcionamiento de las agendas de 15 minutos y recomendaciones para optimizar cada encuentro.
- Identificación de necesidades del cliente: cómo formular preguntas clave y escuchar activamente para alinear la oferta tecnológica con la demanda del mercado.
- Comunicación comercial efectiva: consejos para presentar con claridad la propuesta de valor, enfocándose en beneficios concretos y diferenciadores.
- Dinámica de la rueda de negocios: aspectos logísticos y estratégicos que los empresarios debían tener en cuenta durante el desarrollo del evento.

La sesión se caracterizó por su enfoque práctico, propiciando el intercambio de experiencias entre los participantes y la preparación conjunta frente al reto de posicionar sus prototipos y servicios en un escenario de negocios real. Aunque no se entregaron materiales impresos ni documentación formal, la asesoría quedó registrada mediante material fotográfico y listado de asistencia que da cuenta de la participación de los asistentes. Esta actividad fue clave para asegurar una intervención más estructurada, profesional y estratégica por parte de los expositores en la rueda comercial TIC

4.0 del 05 de abril de 2025. Ver Anexo 14. Listado de empresas acompañadas pre-evento rueda comercial regional.

#### 4.4. Fase 2: Durante el evento

La segunda fase, se centró en brindar acompañamiento técnico en tiempo real a las empresas del clúster Novitas durante su participación en cuatro escenarios estratégicos: Bogotá, Lima, Medellín y Pereira. El objetivo fue apoyar directamente a los representantes en el desarrollo de reuniones comerciales, visitas institucionales y actividades de networking, asegurando la adecuada aplicación de las estrategias trabajadas en la fase de preparación y maximizando las oportunidades de generación de conexiones de valor. En este apartado se presenta el acompañamiento realizado por la Cámara de Comercio de Pereira, para efectos prácticos, se llamará “equipo técnico”.

##### 4.4.1. Bogotá

A continuación, se presentan las acciones realizadas durante la misión empresarial desarrollada en Bogotá entre el 12 y el 14 de marzo de 2025, como parte del proyecto de fortalecimiento del clúster Novitas y el posicionamiento de Risaralda como territorio de innovación digital. Durante esta agenda se realizaron visitas estratégicas a empresas y organizaciones del ecosistema emprendedor, tecnológico y de inversión, con el fin de establecer conexiones de valor, presentar la oferta regional, explorar oportunidades de colaboración y fortalecer alianzas institucionales. Cabe resaltar que este viaje recibió acompañamiento por parte de la directora de competitividad quien fue invitada a participar en el programa de fortalecimiento de industrias 4.0 en actividades pre-evento.

##### 4.4.1.1. Objetivos de la visita a Bogotá

- Brindar asesoría y acompañamiento a los actores locales y representantes internacionales en el marco de los encuentros comerciales en Bogotá.
- Consolidar relaciones estratégicas a través de reuniones uno a uno y espacios de networking.
- Recoger información y retroalimentación de las reuniones para optimizar futuras estrategias comerciales.
- Promocionar el destino y la oferta de servicios del clúster, resaltando las capacidades de transformación digital, innovación y competitividad.

##### 4.4.1.2. Actividades realizadas

Durante el viaje se llevaron a cabo diversas reuniones con representantes y colaboradores clave, entre los cuales destacan las siguientes actividades:

- Sesiones de alineación y coordinación con representantes de entidades públicas y privadas.
- Visitas programadas a instituciones vinculadas a la promoción de la internacionalización de empresas.
- Reuniones de seguimiento para la evaluación de oportunidades de inversión y estrategias de crecimiento.

##### Estructura de las reuniones proyectadas

Como parte fundamental de la metodología de acompañamiento, se definió una estructura común para las reuniones proyectadas, la cual busca garantizar la preparación estratégica, el cumplimiento de los objetivos comerciales y la generación efectiva de conexiones de valor. Esta estructura se



adapta según el perfil del interlocutor (cliente, aliado institucional, inversionista), pero mantiene una lógica común en cinco etapas:

- i. Introducción institucional
- ii. Breve presentación de la Cámara de Comercio de Pereira, Invest in Pereira y el Clúster Novitas.
- iii. Enlace con el objetivo general del encuentro y contexto territorial (Pereira como destino de innovación).
- iv. Presentación del clúster y su propuesta de valor
- v. Descripción de las capacidades instaladas del clúster.
- vi. Sectores de especialización, portafolio de servicios y casos de éxito.
- vii. Fortalezas en talento humano, innovación y respaldo institucional.
- viii. Exploración de intereses y oportunidades conjuntas
- ix. Identificación de puntos de conexión con las necesidades o intereses del interlocutor.
- x. Formulación de posibles sinergias, cooperación técnica o comercial, y líneas de trabajo conjunto.
- xi. Llamado a la acción y acuerdos preliminares
- xii. Propuesta concreta de siguiente paso: reunión técnica, presentación de cotización, firma de NDA, etc.
- xiii. Intercambio de contactos, entrega de materiales y documentación institucional.
- xiv. Cierre y seguimiento
- xv. Agradecimiento por el espacio.
- xvi. Compromiso de seguimiento vía correo o próxima reunión.
- xvii. Registro del encuentro (firma de asistencia, fotografías, notas de campo).

Esta estructura es flexible pero consistente en todas las reuniones sostenidas durante las misiones nacionales e internacionales, como Bogotá y Lima, Startco Medellín y la Rueda Regional TIC 4.0. Su implementación permitió estandarizar el relacionamiento, facilitó la sistematización de resultados y fortaleció la efectividad del acompañamiento empresarial.

#### **4.4.1.3. Desarrollo de la agenda**

##### **4.4.1.3.1. C4LAB**

Durante la misión en Bogotá, el equipo técnico brindó acompañamiento directo en la reunión sostenida con C4Lab, organización especializada en procesos de internacionalización empresarial. La asesoría se centró en estructurar el enfoque comercial y relacional del clúster Novitas, resaltando su capacidad como articulador del ecosistema TIC de Risaralda y su potencial para vincularse a estrategias regionales de internacionalización.

Previo al encuentro, se realizó un análisis de los intereses y capacidades de C4Lab, lo cual permitió definir un discurso enfocado en las sinergias entre Novitas y actores internacionales que operan en sectores como agroindustria, tecnología y educación. Durante la reunión, se acompañó a los representantes del clúster en la presentación de su pitch, destacando elementos clave como la transformación digital en ciudades intermedias, la articulación público-privada y la experiencia en acompañamiento a MiPymes.

Posteriormente, el equipo técnico apoyó la identificación de oportunidades de cooperación, orientando la conversación hacia posibles líneas de colaboración con la Alcaldía de Pereira y

entidades de cooperación internacional, con el fin de replicar modelos exitosos como el programa “Hacia Medellín” en el contexto local.

Finalmente, se brindó soporte en la definición de compromisos de seguimiento, incluyendo la articulación de una próxima reunión técnica con la Alcaldía de Pereira para explorar líneas de cooperación, y la solicitud de una propuesta de servicios por parte de C4Lab. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 1.



*Imagen 7. Reunión C4LAB*

*Fuente: Elaboración propia*

#### 4.4.1.3.2. Fundación Aurora

Como parte de la agenda institucional en Bogotá, el equipo técnico acompañó la reunión entre el clúster Novitas y la Fundación Aurora, organización que lidera iniciativas innovadoras en el campo de la economía plateada, con énfasis en la inclusión productiva y el bienestar de la población adulta mayor. El acompañamiento se centró en estructurar el enfoque del clúster y de las entidades participantes frente a posibles escenarios de cooperación nacional.

Previo al encuentro, se brindó orientación para enfocar la narrativa institucional de Pereira como un territorio con potencial para atraer inversión y desarrollar soluciones tecnológicas en el marco de la economía plateada, especialmente en alianza con actores como Aurora que ya articulan con gobiernos locales como la Alcaldía de Manizales.

Durante la reunión, se brindó soporte en la presentación del clúster como plataforma para soluciones tecnológicas aplicadas a sectores sociales y se identificaron oportunidades concretas para articular a la ciudad de Pereira en el Silver Summit 2025, evento liderado por la fundación, inicialmente proyectado para realizarse en Bogotá.

El equipo técnico también facilitó la estructuración de compromisos claros de seguimiento, entre ellos:

- Propuesta de participación de Pereira con un stand institucional en el Silver Summit.

- Postulación del territorio como sede alterna del evento en 2025, en articulación con el Bureau de Pereira.
- Socialización del portafolio de soluciones tecnológicas del clúster como posibles contribuciones al desarrollo del evento y al ecosistema de la economía plateada.

Este acompañamiento permitió orientar estratégicamente la conversación hacia objetivos de posicionamiento territorial, cooperación institucional y articulación interregional en torno a un sector económico emergente. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 2.



*Imagen 8. Reunión Aurora*

*Fuente: Elaboración propia*

#### 4.4.1.3.3. Centro de Felicidad (CEFE)

Como parte del componente de aprendizaje territorial de la misión en Bogotá, el equipo técnico acompañó la visita institucional al Centro Felicidad CEFE Chapinero, un referente de infraestructura pública integral promovido por la Alcaldía de Bogotá y la Secretaría de Cultura, Recreación y Deporte. El propósito del acompañamiento fue orientar la observación hacia la identificación de elementos replicables, particularmente en lo relacionado con modelos de infraestructura social, apropiación ciudadana del espacio público y articulación multisectorial.

Durante la visita, se brindó soporte al equipo de la Alcaldía de Pereira y al representante del clúster Novitas en el análisis del modelo de gestión, su enfoque de diversidad e inclusión, y su potencial como espacio para actividades culturales, educativas, deportivas y tecnológicas. Se destacó la relevancia del CEFE como experiencia de transformación urbana con impacto directo en la calidad de vida, y se facilitó el diálogo con los gestores del espacio para comprender las condiciones técnicas, presupuestales e institucionales que hicieron posible su implementación.

El acompañamiento se centró también en vincular esta experiencia a las apuestas territoriales de innovación y bienestar en Pereira, promoviendo su análisis como referente para el diseño de centros de innovación abierta o equipamientos culturales de escala metropolitana. Esta experiencia permitió avanzar en la identificación de posibles rutas de cooperación intermunicipal, así como en el levantamiento de insumos estratégicos para evaluar la viabilidad de implementar modelos similares

en el contexto pereirano. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 4.



*Imagen 9. Visita Centro de felicidad*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.1.3.4. Google**

Durante la visita a las oficinas de Google Colombia en Bogotá, el equipo técnico del proyecto brindó acompañamiento estratégico a la delegación del clúster Novitas, con el objetivo de facilitar la articulación con uno de los actores globales más relevantes en transformación digital. Esta reunión, liderada por Juan Sebastián Díaz, Territory Manager, permitió explorar posibilidades de inversión, formación empresarial y colaboración institucional, enfocadas en el fortalecimiento del ecosistema de pequeñas y medianas empresas de base tecnológica.

Previo al encuentro, se preparó con el clúster una narrativa centrada en el posicionamiento de Pereira como territorio en proceso de consolidación digital, con capacidades empresariales diferenciadas y un entorno propicio para escalar soluciones TIC. Durante la reunión, el equipo de acompañamiento facilitó el diálogo entre las partes, orientando la conversación hacia tres frentes principales:

1. Identificación de requisitos para acceder a inversión de Google, incluyendo criterios técnicos, la necesidad de contar con partners certificados y documentación formal como el Statement of Work (S.O.W.).
2. Análisis de condiciones locales para desarrollar pilotos de inversión, con apoyo de Invest in Pereira y posibles visitas técnicas por parte de Google.
3. Diseño de mecanismos de formación para empresas en crecimiento, priorizando aquellas con casos de éxito comprobado, crecimiento sostenido y compromiso con una hoja de ruta tecnológica.

El equipo técnico también se encargó de estructurar los compromisos de seguimiento, incluyendo la consolidación de una lista técnica de empresas con potencial de inversión (entre 10 y 30), que será preparada por el clúster Novitas en articulación con la Cámara de Comercio de Pereira y la Alcaldía,

a través del programa Hecho en Pereira. Este acompañamiento permitió que la reunión llevara un ¿? de acciones concretas, con impacto potencial directo sobre el ecosistema empresarial de la región y con la posibilidad de posicionar a Pereira como nodo piloto para alianzas público-privadas en transformación digital. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 3.



*Imagen 10. Reunión Google*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.1.3.5. Asociación de Egresados - Uniandinos**

En el marco de la misión institucional en Bogotá, el equipo técnico acompañó el encuentro entre el clúster Novitas con UNIANDINOS, la Asociación de Egresados de la Universidad de los Andes. La reunión, liderada por Brayan Cepeda, director de Emprendimiento e Impacto Social, tuvo como propósito identificar oportunidades de colaboración que permitieran vincular a la comunidad Uniandina con el ecosistema empresarial de Risaralda.

El acompañamiento se enfocó en estructurar un enfoque estratégico para presentar a la región como destino de inversión, espacio de conexión emprendedora y plataforma de colaboración académica–empresarial, destacando su oferta institucional y el rol del clúster Novitas como actor dinamizador.

Durante la sesión, se analizaron las iniciativas que UNIANDINOS lidera para conectar a su comunidad de egresados con oportunidades de inversión y crecimiento, incluyendo redes de mentoría, grupos de inversión ángel y programas de aceleración empresarial. Actualmente, la asociación trabaja con una base de entre 100 y 150 MiPymes lideradas por egresados, muchas de ellas con alto potencial de escalabilidad.

El equipo técnico brindó acompañamiento directo en la formulación de compromisos de seguimiento, entre ellos:

- Diseño y difusión de una pieza promocional digital que será emitida por la Cámara de Comercio de Pereira en canales internos de UNIANDINOS, con contenidos sobre oportunidades de expansión, programas de mentoría e incentivos de coworking para la comunidad de egresados.

- Coordinación de una presentación institucional del territorio, liderada por Invest in Pereira, con el fin de exponer las ventajas competitivas de Risaralda para emprendimientos de alto impacto y empresas en etapa de crecimiento.

Este acompañamiento permitió articular una propuesta concreta de vinculación interregional, con potencial para atraer inversión, conocimiento y colaboración empresarial hacia el territorio, y al mismo tiempo posicionar a Pereira como una región abierta a la innovación impulsada desde comunidades académicas de alto nivel. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 5.



*Imagen 11. Reunión Uniandinos*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.1.3.6. Hackmetrix**

En el marco de la misión empresarial en Bogotá, el equipo técnico acompañó la reunión entre representantes del clúster Novitas y Hackmetrix, empresa especializada en soluciones de ciberseguridad y cumplimiento normativo. El objetivo del acompañamiento fue orientar el proceso de relacionamiento hacia posibilidades de vinculación con empresas del clúster, así como explorar la viabilidad de establecer una presencia regional de la compañía en Risaralda.

Durante la sesión, se brindó soporte al clúster en la presentación de su portafolio de servicios TIC, identificando sinergias en áreas como seguridad digital, protección de datos y certificación para empresas exportadoras o con vocación internacional. El equipo técnico facilitó además la exploración de modelos de cooperación técnica y comercial, destacando el interés de Hackmetrix en posicionarse como proveedor estratégico en el Eje Cafetero.

Uno de los ejes abordados fue el programa de formación especializada en ciberseguridad, desarrollado por Hackmetrix para personas con habilidades empíricas o sin formación formal, lo cual abrió la posibilidad de analizar alianzas con instituciones locales para cerrar brechas de talento en este campo.

El acompañamiento permitió:

- Identificar oportunidades de integración de Hackmetrix en proyectos de fortalecimiento empresarial del clúster.
- Proyectar escenarios para la articulación con universidades o programas de formación técnica en Pereira.
- Establecer contactos para una visita exploratoria a la ciudad, con apoyo de la Cámara de Comercio y el ecosistema empresarial local.

Este espacio contribuyó a posicionar a Risaralda como un territorio estratégico para el desarrollo de soluciones en ciberseguridad, al tiempo que se facilitaron conexiones que podrían derivar en nuevas alianzas para la protección digital del tejido empresarial local. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 6.



*Imagen 12. Reunión Hackmetrix*

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.1.3.7. Andrés Bilbao

En el marco de la agenda institucional en Bogotá, el equipo técnico del proyecto brindó acompañamiento a representantes del clúster Novitas, la Alcaldía de Pereira e Invest in Pereira en un encuentro estratégico con Andrés Bilbao, cofundador de Rappi y del programa The Makers Fellowship, iniciativa orientada a identificar y formar jóvenes talentos latinoamericanos con potencial para crear empresas de alto impacto.

Durante el espacio, el equipo técnico facilitó la estructuración de dos líneas de articulación estratégica, orientadas al posicionamiento de Pereira como destino empresarial y al fortalecimiento de capacidades emprendedoras en jóvenes de la ciudad.

1. Se exploró la posibilidad de realizar encuentros periódicos con líderes empresariales de alto nivel —como cenas temáticas organizadas dos veces al año— para presentar a Pereira como un territorio con oportunidades de inversión y colaboración. El acompañamiento técnico apoyó la formulación de una propuesta en la que empresas locales puedan presentar retos estratégicos ante este círculo de empresarios, con el objetivo de atraer aliados, mentores o inversionistas. La estrategia incluiría sesiones cerradas de presentación y espacios de networking informal.
2. El equipo técnico apoyó el planteamiento de una ruta de vinculación institucional de la Alcaldía de Pereira con The Makers Fellowship, replicando el modelo implementado en Cali. Se proyectó la creación de una alianza local que permita **identificar jóvenes con perfil emprendedor**, facilitar su formación especializada y conectarlos con el ecosistema de aceleración y financiamiento que lidera la iniciativa.

Este acompañamiento permitió transformar un espacio de encuentro informal en una ruta clara de relacionamiento estratégico, enfocada en conectar a Pereira con redes empresariales nacionales y mecanismos de formación para emprendedores de alto potencial. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 7.



Imagen 13. Reunión Andrés Bilbao

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.1.3.8. Dropi

En el marco de la misión institucional en Bogotá, el equipo técnico acompañó la reunión entre representantes del clúster Novitas, la Alcaldía de Pereira e Invest in Pereira, con Dropi, empresa caleña especializada en soluciones logísticas para comercio electrónico. El objetivo del acompañamiento fue estructurar una hoja de ruta para articular a Dropi con el ecosistema tecnológico de Risaralda, con énfasis en talento, infraestructura y conectividad logística. Durante el encuentro, se brindó apoyo técnico a la delegación para:



- Presentar las capacidades del clúster Novitas como aliado estratégico para el reclutamiento y vinculación de talento TIC en la región.
- Explorar la posibilidad de crear una escuela de formación de desarrolladores ("Dropiers") en alianza con la Alcaldía de Pereira, orientada a cerrar brechas en perfiles especializados.
- Analizar la factibilidad de Pereira como centro de distribución regional, a partir de la infraestructura existente, su ubicación estratégica en el eje cafetero y las condiciones favorables para inversión.

El equipo también facilitó el diálogo para integrar programas existentes como *Hecho en Pereira*, con el fin de posicionar la oferta productiva local dentro del portafolio de Dropi como proveedor de productos, fortaleciendo así la conexión entre tecnología, logística y desarrollo económico local.

Se acordaron los siguientes compromisos:

- Novitas liderará la identificación de talento calificado en desarrollo de software, alineado con las necesidades específicas de Dropi.
- La Alcaldía de Pereira apoyará el diseño de una estrategia conjunta de formación y empleabilidad en torno a perfiles tecnológicos y logísticos.
- Invest in Pereira presentará una propuesta integral para posicionar a la ciudad como destino logístico, promoviendo la instalación de un centro de distribución de Dropi en la región.

Este acompañamiento permitió activar rutas concretas de cooperación público-privada, posicionando a Pereira como un ecosistema competitivo para soluciones tecnológicas y logísticas, y fortaleciendo el papel del clúster como articulador entre la demanda empresarial y la oferta de talento regional. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 8.



*Imagen 14. Reunión Dropi*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.1.3.9. Colombia Tech Week**

Como cierre estratégico de la agenda institucional en Bogotá, el equipo técnico del proyecto acompañó el encuentro entre los representantes del clúster Novitas y el CEO de Colombia Tech Week, Nicolás Cruz. El propósito de este acompañamiento fue identificar mecanismos para vincular al ecosistema empresarial de Pereira con plataformas globales de visibilidad, inversión y conexión tecnológica, a través de la participación en uno de los eventos de innovación más relevantes del continente.

Durante la sesión, se brindó asesoría para:

- Presentar las capacidades de Pereira como ecosistema emergente de innovación, con empresas TIC en proceso de escalamiento, presencia institucional articulada y una apuesta consolidada por el desarrollo de industrias 4.0.
- Explorar escenarios de participación del clúster y entidades locales en Colombia Tech Week, ya sea como aliados estratégicos, anfitriones de actividades regionales, o participantes en las ruedas de negocio e intercambios culturales previstos.
- Analizar las condiciones logísticas, técnicas y de narrativa institucional necesarias para articular a Pereira con las próximas ediciones del evento, previstas en Bogotá y Medellín.

Colombia Tech Week reúne anualmente a más de 11.000 asistentes, incluyendo emprendedores, corporativos y más de 160 fondos de inversión con activos superiores a USD \$30.000 millones. La próxima edición proyecta más de 200 actividades, con énfasis en experiencias inmersivas, encuentros B2B y sinergias reales entre los actores del ecosistema.

El acompañamiento técnico permitió estructurar una ruta preliminar para la integración de actores pereiranos como aliados regionales del evento, abriendo la puerta a la internacionalización del clúster Novitas, la visibilización del talento local y la proyección de Pereira como nodo estratégico dentro del ecosistema de emprendimiento e innovación de América Latina. El encuentro fue documentado

mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Bogotá, Acta de reunión 9.



*Imagen 15. Reunión Colombia Tech Week*

*Fuente: Elaboración propia*

La participación en la agenda institucional desarrollada en Bogotá representó una oportunidad para el posicionamiento del clúster Novitas y del ecosistema empresarial de Pereira en escenarios de alto nivel. A lo largo de cada encuentro, el equipo técnico brindó acompañamiento estratégico que permitió estructurar narrativas sólidas, identificar sinergias concretas y activar compromisos orientados a la inversión, el fortalecimiento de talento, la articulación institucional y la visibilidad nacional. La misión no solo facilitó el relacionamiento directo con actores líderes en tecnología, innovación, formación y emprendimiento, sino que también abrió rutas de colaboración sostenibles que conectan a Pereira con dinámicas globales. Este ejercicio confirmó la pertinencia de un modelo de acompañamiento estructurado, capaz de traducir las oportunidades de cada evento en acciones estratégicas para el crecimiento del clúster y la proyección regional del sector TI e industrias 4.0.

#### 4.4.2. Lima

Del 24 al 27 de marzo de 2025, el director del Clúster Novitas de Risaralda, Jhon Vélez, junto con Ximena Osorio, funcionaria de la Agencia de Promoción e Inversión Invest in Pereira de la Cámara de Comercio de Pereira, desarrollaron una agenda estratégica de relacionamiento institucional en Lima, Perú, en el marco del proyecto de fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0. Esta misión internacional tuvo como objetivo principal explorar oportunidades de internacionalización, generar alianzas con entidades clave del ecosistema digital peruano y posicionar a Risaralda como un referente tecnológico en la región andina.

Si bien inicialmente se contemplaba la participación en el evento CIIT Latam Congress, la agenda final fue reorganizada con el fin de optimizar el tiempo disponible y fortalecer el relacionamiento directo con empresas, gremios y entidades de apoyo a la innovación, priorizando espacios de interacción uno a uno que facilitarían la generación de conexiones de valor sostenibles.

Durante las distintas reuniones sostenidas, se destacó la preparación previa de los representantes de Pereira y su capacidad para adaptar el discurso institucional y comercial al perfil de cada interlocutor, evidenciando un alto nivel de articulación entre el sector público, el clúster empresarial y la estrategia regional de internacionalización.

##### 4.4.2.1. Objetivos de la misión

- Establecer alianzas estratégicas con actores del ecosistema digital peruano.
- Conocer modelos de transformación digital e innovación tecnológica.
- Explorar oportunidades de negocio para empresas TIC de Risaralda.
- Promover los desarrollos tecnológicos del Clúster Novitas.

##### 4.4.2.2. Desarrollo de la agenda:

###### 4.4.2.2.1. Consejo empresarial Colombiano y Albertini Abogados

La agenda de trabajo en Lima inició con una reunión estratégica en la sede del Consejo Empresarial Colombiano (CEC), donde el equipo técnico brindó acompañamiento al clúster Novitas en la articulación con esta entidad gremial, clave para el fortalecimiento de relaciones comerciales entre Colombia y Perú. Durante el encuentro, se orientó la presentación del clúster hacia la identificación de sinergias con el empresariado colombiano radicado en Perú, destacando capacidades tecnológicas exportables y oportunidades de vinculación interinstitucional.

El acompañamiento incluyó la revisión conjunta de la agenda de visitas programadas en Lima y la identificación de actores prioritarios para posibles alianzas. Además, se brindó asesoría en la formulación de mecanismos de seguimiento a los contactos establecidos, con el apoyo del CEC como aliado en territorio.

En el mismo espacio, el equipo también acompañó la reunión con la firma Albertini Abogados, miembro activo del CEC. La asesoría técnica se centró en facilitar el acceso del clúster a información legal crítica para procesos de internacionalización en el sector TI e industrias 4.0. La presentación del equipo jurídico permitió al clúster conocer el marco normativo peruano aplicable a empresas

extranjerías prestadoras de servicios tecnológicos, incluyendo aspectos contractuales, tributarios y regulatorios.

El equipo técnico brindó orientación para vincular estos insumos con los procesos de planificación estratégica de las empresas del clúster interesadas en exportar servicios o establecer presencia en Perú. Se identificaron oportunidades para avanzar en alianzas con firmas legales especializadas que brinden acompañamiento desde etapas tempranas, garantizando el cumplimiento normativo, la mitigación de riesgos y la consolidación de una entrada al mercado peruano sólida y sostenible. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 1.



Imagen 16. Reunión Consejo Empresarial Colombiano

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.2.2. APESOFT Perú - Asociación Peruana De Software, Tecnología, Innovación y Economía Digital del Perú

Como parte de la agenda institucional en Lima, el equipo técnico del proyecto acompañó la reunión entre el clúster Novitas y la Asociación Peruana de Software, Tecnología, Innovación y Economía Digital – APESOFT, entidad que agrupa a más de 60 empresas líderes del ecosistema tecnológico en Perú. El propósito del acompañamiento fue facilitar la articulación con actores estratégicos del país anfitrión y explorar posibles alianzas que respalden los procesos de internacionalización de las empresas del clúster.

Durante el encuentro, se brindó apoyo en la presentación del portafolio de capacidades del clúster Novitas, enfocando el discurso hacia oportunidades de colaboración en exportación de servicios tecnológicos, formación de talento digital y procesos de integración empresarial entre Colombia y Perú. El equipo técnico orientó la conversación hacia el aprovechamiento de redes locales de soporte legal, contable y operativo, clave para facilitar el ingreso al mercado peruano.

El acompañamiento también permitió identificar mecanismos de vinculación con la red de aliados de APESOFT, entre ellos firmas legales, consultores fiscales y expertos en regulación tecnológica, los cuales podrían prestar servicios adaptados a las necesidades de las empresas del clúster interesadas en establecer operaciones en el país. Se destacó la importancia de contar con aliados

locales desde las primeras etapas de internacionalización para reducir riesgos y garantizar procesos de entrada más ágiles y sostenibles.

Este espacio representó un avance importante en la consolidación de relaciones institucionales para el clúster, facilitando el acceso a conocimiento especializado y al ecosistema digital peruano a través de una organización con alto nivel de representatividad y capacidad de articulación sectorial. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 2.



Imagen 17. Reunión APESOFIT Perú

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.2.2.3. Red Cite - Instituto Tecnológico de la Producción

Como parte de la agenda institucional en Lima, el equipo técnico del proyecto acompañó la visita del clúster Novitas al Instituto Tecnológico de la Producción (ITP) – Red CITE, organismo público adscrito al Ministerio de la Producción del Perú. El acompañamiento tuvo como objetivo facilitar un espacio de intercambio técnico con actores clave del sistema de innovación productiva peruano, así como identificar oportunidades de colaboración entre el ITP y las empresas del clúster en el desarrollo de soluciones tecnológicas aplicadas.

Durante la sesión, se brindó soporte en la presentación de las capacidades del clúster, orientando el discurso hacia la transferencia de tecnología, desarrollo de software especializado y servicios digitales con impacto sectorial. La reunión permitió abrir un canal de comunicación con la Unidad de Investigación y Desarrollo del ITP, liderada por la Sra. Liliana Marrufo, quien compartió los principales desafíos tecnológicos que enfrenta el sector cuero, calzado y textil en Perú.

El equipo técnico acompañó la identificación de brechas específicas en el sector, como:

- La ausencia de software de gestión especializado, adaptado a las dinámicas del sector productivo.
- La necesidad de implementar sistemas de registro de contratos por obra o labor, que permitan controlar procesos de producción y liquidación por unidad fabricada.

Con base en estos hallazgos, se apoyó la formulación de una ruta de colaboración, mediante la cual el clúster Novitas podría ofrecer soluciones tecnológicas adaptadas a estos retos, con enfoque en micro y pequeños productores. La sesión concluyó con la concertación de una reunión virtual de seguimiento, que permitirá profundizar en las necesidades del sector y diseñar propuestas concretas de cooperación.

Este acompañamiento representó una oportunidad estratégica para proyectar al clúster como un actor confiable en la co-creación de soluciones tecnológicas con impacto productivo, en alianza con instituciones públicas del ecosistema de innovación regional. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 3.



*Imagen 18. Reunión Red CITE*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.2.2.4. APETIC - Asociación Peruana de empresas Tecnología de la Información y Comunicaciones**

Durante el segundo día de la agenda institucional en Lima, el equipo técnico del proyecto acompañó la reunión entre el clúster Novitas y APETIC – Asociación Peruana de Empresas de Tecnología de la Información y Comunicaciones, entidad gremial que agrupa a empresas del sector TI y juega un papel clave en la promoción del desarrollo tecnológico en el país.

El objetivo del acompañamiento fue orientar la presentación del clúster hacia oportunidades de colaboración binacional, especialmente en temas de innovación, transferencia de conocimiento y proyección internacional de servicios tecnológicos. El equipo técnico brindó apoyo en la identificación de áreas complementarias entre APETIC y Novitas, facilitando un diálogo estructurado en torno a la generación de redes de contacto, alianzas estratégicas, posicionamiento sectorial y formación empresarial.

Se destacó la afinidad de objetivos entre ambas organizaciones, particularmente en lo relacionado con la creación de ecosistemas regionales de innovación, el impulso al talento TI y la articulación de actores públicos y privados para el fortalecimiento del sector. El acompañamiento técnico también permitió trazar una ruta preliminar para futuras acciones conjuntas, basadas en el desarrollo de soluciones compartidas, programas de formación o misiones empresariales recíprocas.

Como resultado, se acordó programar una reunión virtual de seguimiento, en la que se profundizará sobre las sinergias identificadas y se definirán líneas de acción concretas orientadas al beneficio mutuo de empresarios colombianos y peruanos en el sector TIC. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 4.



*Imagen 19. Reunión APETIC*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.2.2.5. CTD - CCL Centro de Transformación Digital Cámara de Comercio de Lima**

En el marco de la misión comercial en Perú, el equipo técnico del proyecto acompañó la visita del clúster Novitas a la Cámara de Comercio de Lima (CCL), específicamente con su equipo de tecnología y representantes del Centro de Transformación Digital (CTD). El objetivo del acompañamiento fue facilitar el posicionamiento del clúster frente a una de las entidades empresariales más representativas del país, e identificar rutas de colaboración orientadas a la transformación digital del sector productivo peruano.

Durante la reunión, se brindó apoyo técnico en la presentación de las capacidades del clúster Novitas y en la contextualización del ecosistema TI de Pereira, destacando su experiencia en soluciones digitales para MiPymes, automatización, analítica y transformación digital. El equipo técnico promovió un diálogo estructurado enfocado en el interés conjunto por fortalecer la digitalización empresarial y explorar oportunidades de integración tecnológica entre ambas regiones.

Asimismo, se acompañó el intercambio con el Centro de Transformación Digital (CTD) de la CCL, con el propósito de identificar espacios concretos para el desarrollo de acciones colaborativas, como capacitaciones conjuntas, participación en eventos sectoriales o transferencia de conocimientos aplicables a empresas peruanas.

El equipo técnico facilitó la construcción de compromisos de seguimiento orientados a establecer una agenda de colaboración técnica, a través de una próxima reunión virtual que permita consolidar sinergias, explorar mecanismos de integración y avanzar en la participación del clúster Novitas en actividades impulsadas por la CCL y su red de afiliados. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 5.



*Imagen 20. Reunión CTD*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.2.2.6. Comité TIC - CEC:**

Como parte de la agenda comercial organizada en coordinación con el Consejo Empresarial Colombiano (CEC), el equipo técnico del proyecto acompañó al clúster Novitas en una reunión estratégica con el Comité TIC, instancia especializada del CEC encargada de brindar respaldo tecnológico a las más de 235 empresas colombianas con presencia en Perú.

El propósito del acompañamiento fue facilitar la articulación entre el clúster y este órgano sectorial, identificando oportunidades concretas para integrar servicios y soluciones tecnológicas desarrolladas en Risaralda con las necesidades operativas y de innovación de las empresas afiliadas al comité.

Durante el encuentro, el equipo técnico brindó apoyo en la presentación de la oferta tecnológica del clúster Novitas, con especial énfasis en soluciones aplicadas a los sectores hotelero y de la construcción, áreas en las que el Comité TIC manifestó mayor interés por incorporar herramientas digitales que fortalezcan su competitividad y procesos de transformación.

El acompañamiento también permitió estructurar una ruta de colaboración inicial, que contempla la caracterización de necesidades tecnológicas específicas por parte del comité, y la identificación, por parte del clúster, de servicios replicables y adaptables a ese entorno empresarial.

Como resultado del encuentro, se acordó programar una reunión virtual de seguimiento, con el fin de avanzar en la definición de sinergias, validar el encaje de soluciones y consolidar al clúster Novitas como aliado tecnológico estratégico del tejido empresarial colombiano en Perú. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 6.



Imagen 21. Reunión Comité TIC-CEC Perú

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.2.2.7. SIESA Technologies S.A.C.

Durante el tercer día de la agenda de trabajo en Lima, el equipo técnico del proyecto acompañó al clúster Novitas en una visita estratégica a SIESA Technologies S.A.C., empresa con más de 44 años de trayectoria en el desarrollo de soluciones empresariales y una presencia consolidada en América Latina. Esta visita tuvo como objetivo identificar aprendizajes clave para procesos de internacionalización, a partir de un caso real de posicionamiento exitoso en el mercado peruano.

El acompañamiento técnico se centró en estructurar un espacio de intercambio orientado al análisis de modelos de expansión regional, facilitando un diálogo técnico-comercial con la Gerente Comercial de la compañía, Sra. Silvana Agámez. Durante la sesión, el equipo técnico apoyó la recopilación de recomendaciones estratégicas en temas como negociación con empresas peruanas, diseño de propuestas comerciales, estructuras de precios y escalas de descuento, elementos fundamentales para mejorar la preparación de las empresas del clúster interesadas en exportar servicios a Perú.

Asimismo, se analizaron los factores críticos de éxito que permitieron a SIESA adaptarse al entorno local, como la comprensión del marco normativo, el ajuste cultural en la gestión comercial y la construcción de alianzas locales. El equipo técnico orientó la conversación para extraer insumos prácticos aplicables a la hoja de ruta del clúster Novitas, fortaleciendo sus capacidades para tomar decisiones informadas en procesos de expansión internacional.

Esta visita representó un ejercicio de aprendizaje estratégico, en el que se capitalizó la experiencia de una compañía referente en la región, permitiendo al clúster acceder a conocimiento de primera mano y reforzar su visión de crecimiento hacia mercados latinoamericanos. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 7.



Imagen 22. Reunión SIESA

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.2.2.8. IPRO Store:

Como parte de la agenda institucional en Lima, el equipo técnico acompañó al clúster Novitas en una visita estratégica a IPRO Store, empresa colombiana establecida en Perú, reconocida como Distribuidor Autorizado y Servicio Técnico Autorizado Apple, y considerada un referente de posicionamiento exitoso en el ecosistema tecnológico del país.

El acompañamiento técnico se centró en facilitar un espacio de intercambio orientado a identificar aprendizajes clave de internacionalización empresarial, a partir de la experiencia de una empresa que ha logrado consolidarse en un entorno altamente competitivo. Durante la sesión, se analizó la trayectoria de IPRO Store, desde su entrada al mercado peruano hasta alcanzar la certificación de Apple, y se identificaron factores críticos de éxito relacionados con estrategia comercial, cumplimiento normativo, adaptación cultural y posicionamiento de marca.

El equipo técnico apoyó la recopilación de recomendaciones prácticas para empresarios del clúster, enfocadas en cómo abordar el mercado peruano en el sector TI e industrias 4.0, comprendiendo sus dinámicas regulatorias, oportunidades emergentes y desafíos logísticos y financieros.

Esta visita se convirtió en un ejercicio de benchmarking técnico, permitiendo al clúster conocer un caso concreto de expansión regional liderado por talento colombiano. El acompañamiento permitió extraer insumos útiles para la construcción de hojas de ruta empresariales más robustas, y para fortalecer el proceso de preparación de las empresas interesadas en operar en mercados internacionales. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 8.



*Imagen 23. Reunión IPRO Store*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.2.2.9. ProColombia Perú**

Como parte de la agenda institucional de la misión comercial en Perú, el equipo técnico del proyecto acompañó al clúster Novitas en una reunión clave con ProColombia – Oficina Comercial en Perú, liderada por la directora Pilar Lozano y la asesora senior María Teresa Jiménez. El objetivo del acompañamiento fue fortalecer la articulación institucional del clúster con actores del gobierno colombiano en el exterior, y consolidar rutas de apoyo para los procesos de internacionalización del sector TI e industrias 4.0.

Durante el encuentro, el equipo técnico facilitó la presentación del clúster Novitas como un actor estratégico en el ecosistema digital colombiano, destacando su portafolio de servicios, su experiencia en transformación digital y su capacidad para atender mercados latinoamericanos con soluciones tecnológicas adaptadas. La reunión permitió acceder a un análisis detallado del contexto tecnológico peruano, incluyendo desafíos estructurales del sector 4.0, como la informalidad y las brechas de adopción digital, lo cual fue identificado como una oportunidad para la oferta del clúster.

El acompañamiento también permitió estructurar una ruta de colaboración institucional con ProColombia, basada en el diseño conjunto de agendas comerciales, identificación de potenciales aliados locales, y acompañamiento técnico en futuras misiones o negociaciones. Se destacó el rol estratégico de ProColombia como plataforma para facilitar el ingreso ordenado, legítimo y articulado de empresas colombianas al mercado peruano.

Este espacio reafirmó el valor del respaldo institucional para los procesos de expansión internacional, y posicionó al clúster Novitas como un aliado confiable para avanzar en iniciativas binacionales de desarrollo tecnológico. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 9.



*Imagen 24. Reunión ProColombia Perú*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.2.2.10. APTC - Asociación Peruana de Telecomunicaciones**

En el marco de la misión comercial en Lima, el equipo técnico de la actividad acompañó al clúster Novitas en una reunión estratégica con la Asociación Peruana de Telecomunicaciones (APTC), representada por su presidente Wilson Valle y el gerente general César Segura, junto con su equipo directivo. El propósito del acompañamiento fue facilitar el acercamiento institucional con uno de los gremios más relevantes del ecosistema de telecomunicaciones del Perú, con el fin de identificar oportunidades de colaboración técnica y posicionamiento estratégico del clúster.

Durante la sesión, el equipo técnico apoyó la presentación del clúster Novitas, enfocando el discurso en capacidades de desarrollo de soluciones TIC aplicables al sector de telecomunicaciones, así como en su experiencia en entornos de innovación tecnológica. La reunión permitió explorar puntos de convergencia entre ambas partes, especialmente en relación con el interés de la APTC por iniciativas de entornos sandbox, considerados estratégicos para la experimentación de nuevas tecnologías bajo condiciones controladas.

El acompañamiento técnico también facilitó la identificación de los servicios y beneficios que la APTC ofrece a sus afiliados —como formación técnica, asesoría legal y redes de relacionamiento sectorial—, los cuales podrían representar ventajas clave para empresas del clúster interesadas en expandirse hacia el mercado peruano de internet y televisión por cable.

Como resultado del encuentro, se acordó realizar una reunión virtual de seguimiento, con el objetivo de profundizar en las posibles sinergias identificadas y avanzar en la definición de una agenda de

colaboración conjunta. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 10.



*Imagen 25. Reunión Asociación Peruana de Telecomunicaciones*

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.4.2.2.11. Secretaría de Gobierno y Transformación Digital - SGTD**

Como cierre estratégico de la agenda institucional en Lima, el equipo técnico del proyecto acompañó al clúster Novitas en una reunión de alto nivel con Félix Quevedo Cepeda, representante del Gobierno del Perú y directivo de la Secretaría de Gobierno y Transformación Digital, entidad adscrita a la Presidencia del Consejo de ministros. El encuentro contó con el respaldo institucional de ProColombia Perú, a través de su representante María Teresa Jiménez.

El objetivo del acompañamiento fue facilitar un espacio de articulación directa con el órgano rector de la transformación digital del Estado peruano, y explorar oportunidades para la participación del clúster en procesos públicos de contratación tecnológica. Durante la sesión, el equipo técnico apoyó la presentación de las capacidades del clúster Novitas como un actor empresarial con experiencia en desarrollo de soluciones digitales aplicadas al sector público, destacando su potencial para contribuir con servicios y talento especializado.

La Secretaría compartió los lineamientos de la Política Nacional de Transformación Digital, con énfasis en iniciativas como la adopción de tecnologías en el sector público, la gestión de datos abiertos, el modelo “cero papel” y la innovación centrada en el ciudadano. Asimismo, se identificaron oportunidades concretas para participar en licitaciones tecnológicas por un valor estimado de USD 75 millones, enfocadas en digitalización de trámites, infraestructura de datos, y plataformas interoperables.

El acompañamiento técnico permitió clarificar los requisitos, canales y dinámicas de los procesos de contratación pública en Perú, sentando las bases para que las empresas del clúster accedan a estos mecanismos de forma estructurada y competitiva.

Como compromiso de seguimiento, ProColombia se encargará de organizar un webinar especializado, dirigido a los empresarios del clúster Novitas, con el fin de socializar los procesos y criterios de acceso a las licitaciones públicas peruanas. El encuentro fue documentado mediante acta de reunión y registro fotográfico, la cual está en el Anexo 15 – Lima, Acta de reunión 11.



Imagen 26. Visita secretaria de Gobierno

Fuente: Elaboración propia

La agenda institucional y comercial desarrollada en Lima representó un hito clave en la estrategia de internacionalización del clúster Novitas, permitiendo un acercamiento directo con actores gremiales, empresariales y gubernamentales del ecosistema tecnológico peruano. El equipo técnico brindó acompañamiento permanente durante cada encuentro, orientando la construcción de relaciones estratégicas, la identificación de oportunidades concretas de colaboración y la adaptación del discurso empresarial a los diferentes contextos institucionales visitados.

A lo largo de la misión, se logró posicionar al clúster Novitas como un actor confiable y con capacidades diferenciales en transformación digital, abriendo posibilidades de cooperación en sectores como telecomunicaciones, hotelería, construcción, comercio electrónico y administración pública. Además, se fortaleció la articulación con entidades como ProColombia, APESOFT, APTC y la Secretaría de Gobierno y Transformación Digital, lo que sienta las bases para futuros procesos de exportación de servicios, participación en licitaciones y co-desarrollo de soluciones tecnológicas.

El acompañamiento brindado permitió traducir cada encuentro en compromisos concretos de seguimiento, articulando alianzas binacionales y generando insumos estratégicos para que las empresas del clúster puedan tomar decisiones informadas frente a su entrada al mercado peruano. La experiencia en Lima confirmó la relevancia de contar con una agenda estructurada, acompañamiento técnico especializado y relaciones institucionales sólidas para avanzar de forma efectiva en los procesos de expansión internacional.

#### 4.4.3. Medellín- StarCo

Como parte de la estrategia de relacionamiento nacional del clúster Novitas, se incluyó la participación en el evento StartCo Medellín, uno de los encuentros más relevantes del ecosistema de emprendimiento e innovación en América Latina. StartCo se caracteriza por ser una plataforma de alto impacto para startups en etapas avanzadas, con ingresos mínimos anuales de USD 25,000, y por su formato único de subasta en vivo de startups, que facilita la conexión directa con fondos de inversión, corporativos e inversionistas ángeles.

La participación en este evento tuvo como objetivo principal identificar tendencias del ecosistema emprendedor, fortalecer redes de contacto estratégicas y explorar oportunidades de visibilidad para los miembros del clúster. Debido a la naturaleza abierta y dinámica del evento, no fue viable aplicar una metodología de actas firmadas para cada interacción. No obstante, se implementaron mecanismos alternativos de registro como listados de asistencia firmados y soporte fotográfico, los cuales se consolidan en el Anexo 19 – Informe de Eventos, Asistencias y Fotografías Medellín, Anexo 20 se presentan evidencias de la agenda en Medellín y Anexo 21 – Evidencias fotográficas.

##### 4.4.3.1. Inmersión en el Distrito Creativo y cultural “El Perpetuo Socorro”

Durante el primer día de la agenda institucional en Medellín, el equipo técnico del proyecto brindó acompañamiento a la delegación del clúster Novitas en una visita de inmersión al Distrito Creativo y Cultural El Perpetuo Socorro, un ecosistema urbano en transformación que se ha consolidado como nodo estratégico de la economía creativa en la ciudad.



*Imagen 27. Registro fotográfico visita Distrito Cultural El Perpetuo Socorro*

Fuente: Elaboración propia

El objetivo del acompañamiento fue identificar modelos replicables de revitalización urbana basada en innovación social y cultural, y analizar oportunidades de articulación con el sector TIC desde un enfoque de desarrollo territorial sostenible. La visita permitió conocer las dinámicas de gobernanza del distrito, lideradas por la Corporación Perpetuo Socorro, así como el rol de actores como universidades, emprendedores creativos, instituciones públicas y colectivos culturales.

El equipo técnico orientó el recorrido hacia la observación de buenas prácticas en:

- Articulación multisectorial para el desarrollo de economías culturales.
- Resignificación del espacio urbano mediante intervenciones arquitectónicas, artísticas y de infraestructura.
- Integración productiva entre industrias creativas, tecnología, formación y emprendimiento.
- Estrategias de visibilidad y gobernanza local, representadas por la señalética simbólica del distrito (como el banderín amarillo), que visibiliza a los actores comprometidos con el ecosistema.



Imagen 28. Distrito Cultural El Perpetuo Socorro

Fuente: Elaboración propia

La visita permitió identificar oportunidades para articular futuros procesos de colaboración entre el clúster Novitas y entidades del distrito, especialmente en temas como digitalización de emprendimientos culturales, desarrollo de plataformas colaborativas, formación tecnológica para creadores y apropiación tecnológica en territorios creativos.

Este ejercicio de observación técnica aportó insumos valiosos para pensar modelos de desarrollo urbano en ciudades intermedias como Pereira, integrando innovación, cultura y sostenibilidad.



Imagen 29. Actores . Distrito Cultural El Perpetuo Socorro

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.2. Recorrido en MATT (Movilidad, Accesibilidad, Tiempo y Trabajo).

Como parte del ejercicio de inmersión en modelos de innovación y desarrollo inclusivo, el equipo técnico acompañó al clúster Novitas en una experiencia de alto valor simbólico y práctico liderada por la empresa colombiana MATT (Movilidad, Accesibilidad, Tiempo y Trabajo). Esta actividad permitió comprender, desde una vivencia directa, las barreras físicas y sociales que enfrentan diariamente las personas con movilidad reducida (PMR) en entornos urbanos, a través del uso de dispositivos de arrastre diseñados para sillas de ruedas.

El recorrido, realizado por usuarios activos del programa CLUB2G de MATT, incluyó la guía de una atleta que, tras ingresar a la comunidad, se convirtió en campeona mundial de parasurf. El equipo técnico acompañó esta experiencia con el fin de identificar buenas prácticas de diseño inclusivo, dignificación del acceso al trabajo y la movilidad, así como conectar estos modelos con posibles soluciones tecnológicas desarrolladas por el clúster.



Imagen 30. Recorrido en MATT

Fuente: Elaboración propia

#### VERTICAL LABS – Aceleradora de StartUps

Posteriormente, se realizó una visita a Vertical Labs, aceleradora de startups perteneciente al grupo Leonisa. El objetivo del acompañamiento fue identificar oportunidades de colaboración y transferencia de conocimiento entre este ecosistema y el clúster Novitas, así como analizar metodologías de aceleración exitosas que puedan ser adaptadas o replicadas.

El equipo técnico facilitó el intercambio de información sobre:

- Estructura operativa de Vertical Labs, que incluye mentorías, acceso a capital de riesgo (venture capital), espacios colaborativos y conexión con aliados estratégicos como Innpulsa, Ruta N, universidades y entidades públicas.
- Verticales de innovación atendidas, entre ellas: E-Commerce, PropTech, Inteligencia Artificial, FinTech, Mobility & Logistics y RetailTech.
- Mecanismos de conexión entre startups y corporativos, orientados a resolver desafíos reales del mercado a través de soluciones escalables.

Durante el recorrido por las instalaciones, se documentaron los espacios de coworking y áreas de integración empresarial, analizando sus condiciones físicas y culturales para fomentar la innovación.

El acompañamiento técnico permitió identificar rutas de colaboración entre Vertical Labs y el clúster Novitas, especialmente para programas de formación, mentoría especializada y acceso a redes de inversión a nivel LATAM.



Imagen 31. Visita Vertical Labs

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.3. MATTELSA

Como parte del recorrido por el ecosistema de innovación y creatividad del Distrito Cultural El Perpetuo Socorro, el equipo técnico del proyecto acompañó al clúster Novitas en la visita a la sede central de Mattelsa, empresa pionera en sostenibilidad, cultura organizacional alternativa y regeneración urbana.



Imagen 32. Edificio Mattelsa

Fuente: Elaboración propia

El propósito del acompañamiento fue analizar un modelo empresarial que integra sostenibilidad, diseño consciente e innovación social como ejes estructurales, y explorar posibles puntos de inspiración o articulación para procesos similares en la región de Risaralda. La visita permitió observar cómo Mattelsa ha desarrollado su infraestructura bajo principios de arquitectura sostenible, con énfasis en el bienestar de las personas, el uso responsable de los recursos y la transformación del entorno.

El recorrido incluyó espacios como la tienda comercial, galería de arte, sala de exposiciones, restaurante vegetariano y coworking, todos alineados con la filosofía de regeneración y propósito social que define a la organización. El equipo técnico facilitó la documentación de buenas prácticas en cuanto a:

- Diseño de espacios para la creatividad colaborativa.
- Integración entre lo productivo, lo artístico y lo comunitario.
- Cultura organizacional centrada en el bienestar, la horizontalidad y la sostenibilidad.

La visita a Mattelsa aportó insumos clave para reflexionar sobre modelos de empresa con propósito, sostenibilidad aplicada y apropiación territorial desde el sector privado.

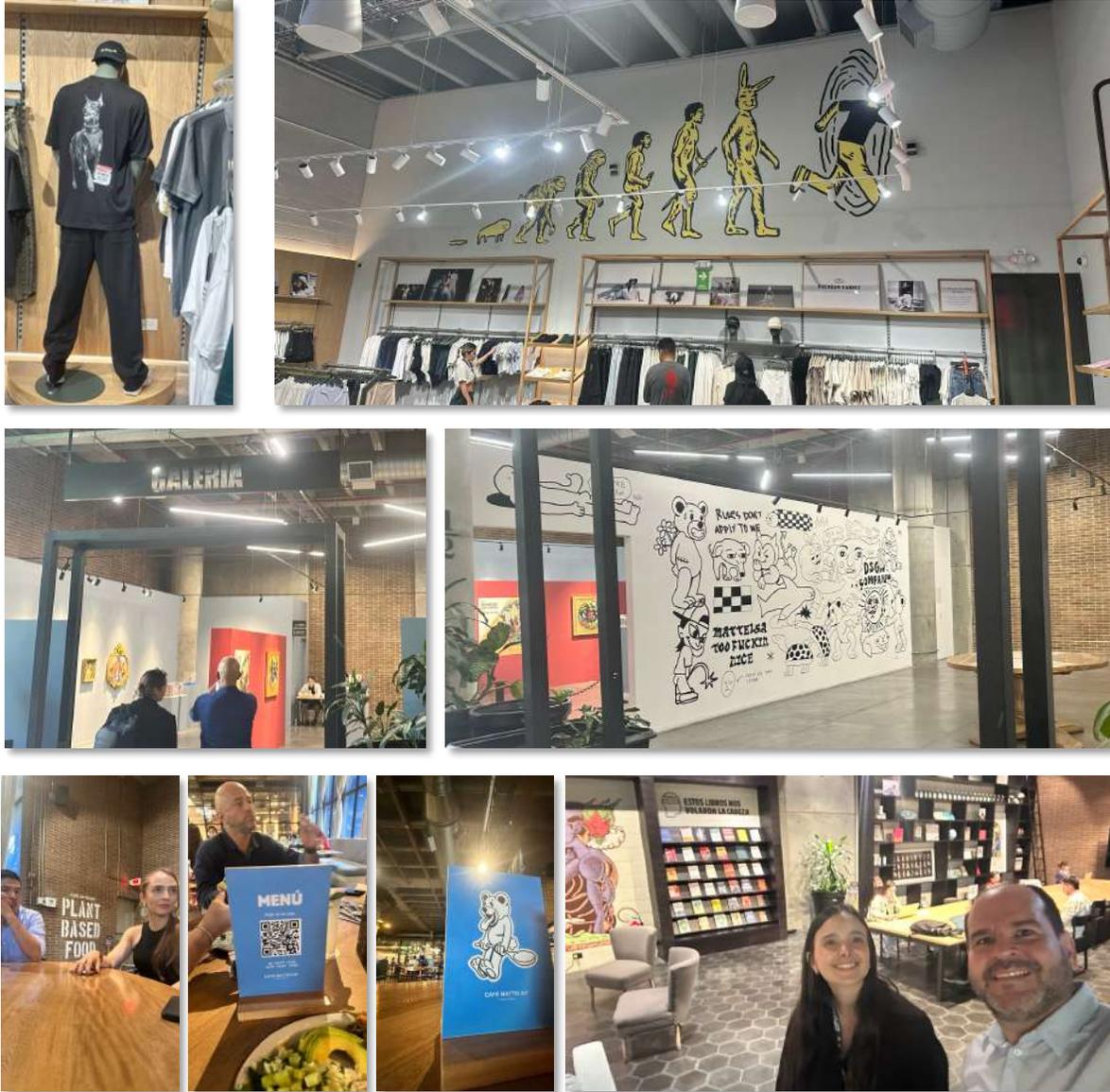


Imagen 33. Registro visita Mattelsa

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.4. Café -Distrito Cafetero

Se realizó una parada estratégica en uno de los espacios comerciales del sector: un café de diseño europeo que se ha integrado de forma armónica con la identidad del distrito, en contraste con su origen tradicionalmente industrial.

El objetivo del acompañamiento fue identificar cómo la apertura de nuevos modelos comerciales y culturales contribuye a la resignificación del territorio, dinamizando la economía local y promoviendo procesos de revitalización urbana sostenibles. Este tipo de establecimientos representan la incorporación de dinámicas económicas de alto valor agregado, alineadas con los principios de la economía creativa, el turismo cultural y el consumo consciente.

El equipo técnico aportó en la exploración de elementos claves como:

- El aprovechamiento del entorno patrimonial para generar experiencias diferenciadas.
- La fusión entre estética contemporánea y vocación histórica del barrio.
- El rol de espacios comerciales como catalizadores de comunidad, convivencia y circulación de públicos diversos.

Este ejercicio permitió observar de manera directa la articulación efectiva entre inversión privada, identidad local y regeneración urbana, constituyendo un insumo valioso para pensar procesos similares en territorios con vocación creativa en Pereira.



Imagen 34. Visita Café -Distrito Cafetero

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.5. Café + Innovación: El Futuro del ecosistema - Made in Medellín: Empresas que Crecen y Escalan desde la Ciudad

Finalizando la jornada de trabajo, el equipo técnico del proyecto acompañó al clúster Novitas en un espacio de conversación estratégica desarrollado en Café Dragón, establecimiento representativo del ecosistema emprendedor del sector El Poblado en Medellín. Este tipo de espacios, ubicados en casas adaptadas para usos gastronómicos y culturales, representan una tendencia creciente de integración entre infraestructura tradicional y nuevas dinámicas de innovación y networking, facilitando el encuentro informal entre actores clave del ecosistema tecnológico y creativo.

Durante la sesión, el equipo técnico facilitó el intercambio con Ronald Hernández, CEO de la empresa PARDUX y actor relevante del ecosistema de emprendimiento e innovación de Medellín. A través de un diálogo abierto, se analizaron las condiciones que han posicionado a Medellín como un entorno propicio para el crecimiento de startups tecnológicas, destacando factores como la articulación público-privada, el acceso a inversión temprana, la densidad de talento digital y la presencia de aceleradoras y programas de apoyo.

El acompañamiento se enfocó en extraer aprendizajes clave para la replicabilidad de prácticas en ciudades intermedias como Pereira, así como en fortalecer la visión del clúster frente a rutas de escalamiento, construcción de comunidad emprendedora y posicionamiento regional.



Este encuentro aportó una perspectiva territorial valiosa sobre el funcionamiento cotidiano del ecosistema y su influencia en la toma de decisiones empresariales para el crecimiento, expansión y sostenibilidad de startups.



Imagen 35. Visita Café Dragón

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6. **Bootcamp exclusivo Corporativos + empresas tech (Universidad EIA)**

Como parte de la agenda en StartCo Medellín, el equipo técnico acompañó al clúster Novitas en su participación en el Bootcamp exclusivo entre corporativos y empresas tecnológicas, organizado en alianza con la Universidad EIA. Este espacio permitió el acercamiento a tendencias, perspectivas económicas y estrategias de conexión entre startups, corporativos e inversionistas, consolidándose como un escenario de alto valor para extraer aprendizajes replicables en el ecosistema de Risaralda.

Durante el acompañamiento, se documentaron intervenciones clave, que servirán de referencia para el clúster y su crecimiento. A continuación, se presentan dichas intervenciones y las enseñanzas para el clúster.



*Imagen 36. Bootcamp empresas tech Universidad EIA*

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.1. **Perspectivas macroeconómicas 2025- José Manuel Restrepo – Universidad EIA (Rector)**

Se presentó un análisis macroeconómico sobre la situación fiscal de Colombia, la recuperación del sector agropecuario y los retos para la inversión en startups. Se identificaron como principales barreras: la escalabilidad de los modelos de negocio, la rentabilidad, la regulación y la estrategia de salida. También se destacaron nuevas fuentes de crecimiento como la agroindustria, servicios basados en conocimiento, energías alternativas y turismo sostenible, temas directamente relacionados con la vocación productiva de Risaralda.

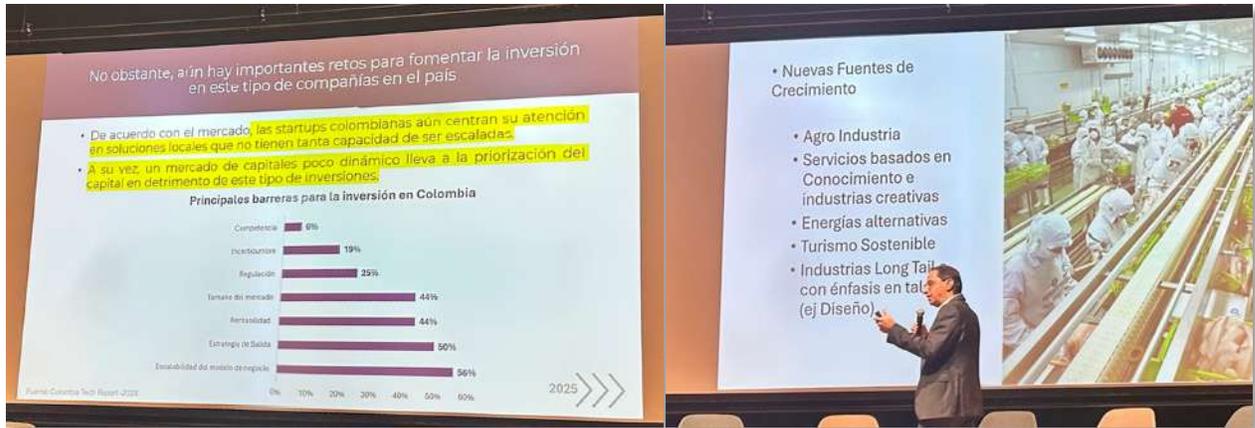


Imagen 37. Perspectivas macroeconómicas 2025- José Manuel Restrepo – Universidad EIA (Rector)

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.2. Marcelo Gutiérrez – Independiente (Deportista)- Mindset Campeón

Desde una perspectiva motivacional, se enfatizó en la importancia de la resiliencia, la perseverancia y la disciplina como factores clave para emprendedores que lideran procesos de innovación y crecimiento empresarial.



Imagen 38. Exposición Starco Marcelo Gutiérrez

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.3. Cómo Bancolombia sigue siendo un banco innovador y atractivo para emprendedores - Camilo Velásquez – Bancolombia (Head of Open Innovation and Strategic Alliances)

Se exploró cómo los startups pueden prepararse para interactuar con corporativos (“Startup-Ready”) y cómo los corporativos deben adaptarse para vincularse al mundo del venture capital (“Corporate-Ready”). Esta conceptualización ofrece una guía útil para empresas en expansión que buscan alianzas estratégicas con grandes actores.

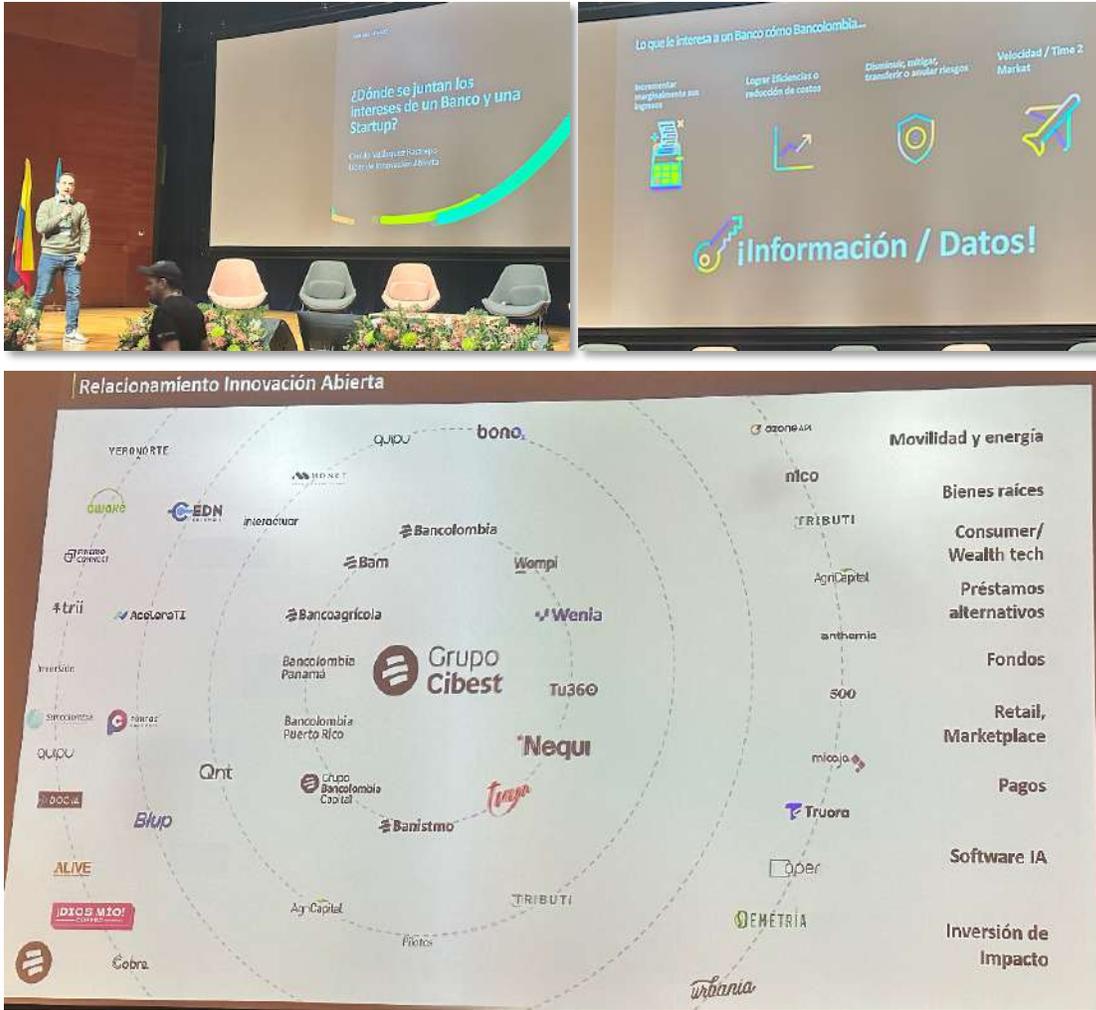


Imagen 39. Exposición Bancolombia Starco

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.4. El arte de lo posible con Inteligencia Artificial - Carlos Ordoñez – AWS (Head of Startup Tech, LATAM)

Se abordó el uso de inteligencia artificial para personalizar la experiencia del cliente, enfatizando que la ejecución es más determinante que la idea. Se reforzó el papel de la curiosidad como motor de la innovación y la importancia de pivotar con agilidad.



Imagen 40. Exposición Carlos Ordoñez Starco Medellín

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.5. Estrategia Ruta N y oportunidades para emprendedores

Se presentó el modelo de Ruta N como plataforma articuladora del ecosistema de ciencia, tecnología e innovación en Medellín, destacando su visión territorial y su rol como epicentro de desarrollo tecnológico con enfoque en inteligencia artificial. Se identificaron elementos aplicables para estructurar modelos similares en ciudades intermedias.

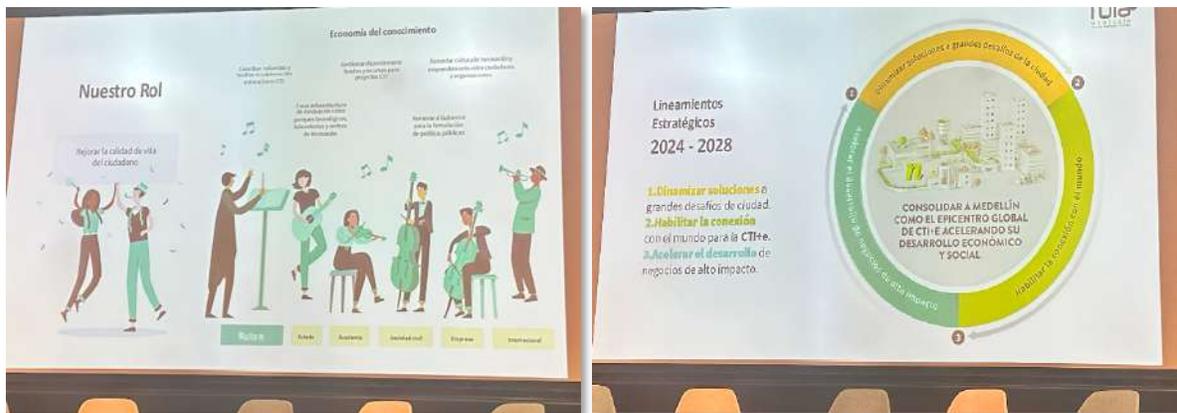


Imagen 41. Estrategia Ruta N

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.6. Compensar + Comfama

Ambas cajas de compensación presentaron su enfoque estratégico hacia startups con impacto social, más allá del capital económico. Se expuso su interés en soluciones disruptivas que contribuyan al bienestar colectivo, a través de mentorías, orientación técnica y apropiación tecnológica. Este enfoque representa un modelo replicable para conectar innovación con transformación social.

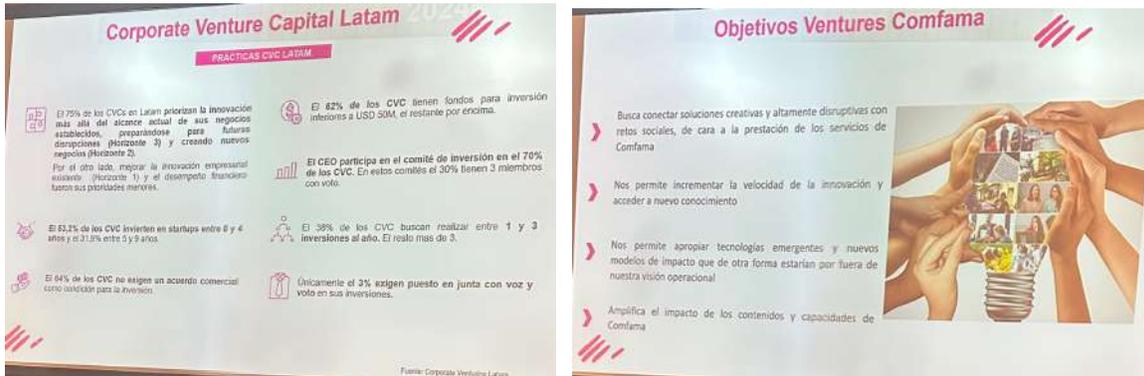


Imagen 42. Presentación Compensar Starco

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.6.7. Taller - Zetta Ventures

La fundadora del fondo presentó la experiencia de Zetta Ventures como actor dinamizador del venture capital territorial. Se compartió su interés en replicar el modelo de inversión regional en Pereira, tal como se ha implementado en Manizales y Cali. Esta conexión representa una oportunidad directa para fortalecer el ecosistema de startups en Risaralda mediante inversión con visión territorial.



Imagen 43. Participación Taller Zetta Ventures

Fuente: Elaboración propia

**Formación:**  
crear capacidades



**Conexión:**  
atraer para que las cosas  
pasen



**Desarrollo Económico y Social a través de CTI+E**

- + Inversión para emprendimientos de la región
- + Empleos y oportunidades
- + Inversionistas en la ciudad
- + Soluciones a retos de ciudad

**Inversión en fondos:**

- + Gestores locales
- + Inversionistas
- + Startups impactadas

Imagen 44. Taller Zetta Ventures

Fuente: Elaboración propia

Se generó una conexión de valor toda vez que ellos están interesados en promover los Venture Capital en Pereira con su modelo, tal como lo han desarrollado en diferentes regiones, ya lo han hecho en Manizales con la estrategia Manizales Más y en Cali con Cámara de Comercio de Cali. Todo con el fin de impulsar, fortalecer y acelerar el ecosistema de Start Ups en cada territorio con gran potencial.



Imagen 45. Metodo ZV

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.3.7. StartCo 2025.

En su versión 2025, StartCo se consolidó como uno de los eventos de relacionamiento más importantes del ecosistema de emprendimiento e innovación de América Latina. Definido por sus organizadores como *“la primera subasta de startups en vivo de la región, donde emprendedores en etapas avanzadas presentan sus ideas frente a inversionistas, corporativos y actores clave del ecosistema”*, el evento se llevó a cabo en el pabellón amarillo del centro de convenciones Plaza Mayor, en la ciudad de Medellín.

El evento reunió a startups con ingresos mínimos anuales de USD 25.000, inversionistas de capital de riesgo, entidades gubernamentales, universidades y corporativos, y se desarrolló a través de una dinámica abierta de networking, con stands institucionales y empresariales, espacios para talleres, conferencias y reuniones uno a uno.

La participación del clúster Novitas tuvo como propósito posicionar a Pereira y Risaralda como territorio estratégico para el desarrollo de soluciones en industria 4.0, y promover la articulación con actores nacionales e internacionales que fortalezcan el ecosistema local. Asimismo, se presentó la institucionalidad que respalda el clúster, incluyendo a la Cámara de Comercio de Pereira y la Universidad Tecnológica de Pereira, como aliados fundamentales en procesos de innovación y desarrollo empresarial.

La delegación de Pereira estuvo representada por:

- Jhon Vélez, director ejecutivo del Clúster Novitas.
- Mariana López Torres, representante del Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico – CIDT de la Universidad Tecnológica de Pereira.
- Ricardo Rojas Espinosa, representante de la Cámara de Comercio de Pereira.

Dado el carácter dinámico del evento, basado en interacciones breves, espontáneas y múltiples en distintos espacios del recinto, no fue posible implementar un mecanismo formal de levantamiento de actas de reunión firmadas. Sin embargo, se realizó un registro de asistencia y evidencias visuales, consolidadas en el Anexo 19 – Informe de Eventos, Asistencias y Fotografías Medellín, como respaldo del relacionamiento logrado.

La participación en StartCo permitió generar contactos de alto valor, identificar tendencias del mercado, y proyectar la oferta del clúster Novitas en escenarios clave del emprendimiento regional, consolidando una red de aliados potenciales para futuras acciones conjuntas en innovación, inversión y expansión comercial.

Tabla 3. Oportunidades identificadas agenda Medellín

Empresa / Institución	Persona contacto de	Rol / Cargo	Temas tratados	Oportunidades identificadas
Ruta N	Alexandra Saldarriaga Catalina Hernández	Líder de Aceleración Cultura y Cto	Fortalecimiento del ecosistema de startups; conexión con talento TI risaraldense	Posibilidad de articular programas de inmersión e intercambio con



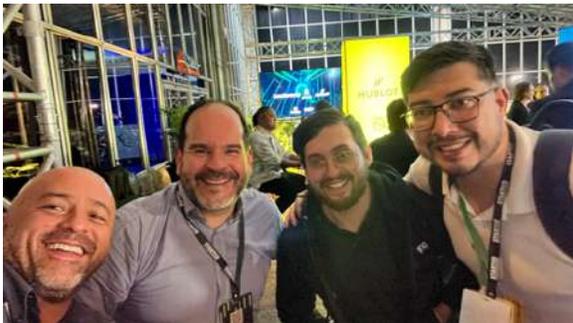
Empresa / Institución	Persona de contacto	Rol / Cargo	Temas tratados	Oportunidades identificadas
				emprendedores y talento TI de Risaralda
DEEL	Amilcar Rubio Juan David Neira	CEOSales	Plataforma de gestión de talento humano global; internacionalización empresarial	Explorar alianzas para acompañamiento a empresas de Risaralda en internacionalización; visita futura a Pereira
Dropi	Harry Hernández	CEO	Plataforma logística para e-commerce y dropshipping	Conexión con empresas del clúster en e-commerce; fomento del dropshipping como vía de expansión comercial
Oracle	Max Parra	Cloud Architect Manager – High Tech LAD	Condiciones preferenciales para soluciones en la nube; colaboración académica y territorial	Posible alianza tecnológica con Novitas, CCP y UTP; fortalecimiento de procesos de transformación digital
BBVA Spark	Simón Escobar Hoyos	Gerente de cuenta	Servicios financieros para startups; escalamiento y acceso a deuda	Alternativas de financiación para startups del clúster en etapa de expansión
KIGGU.IO	Jairo García (Chacka)	Hacker ético; cofundador	Ciberseguridad para empresas del clúster; análisis de vulnerabilidades	Alianza en procesos de intervención técnica y capacitación en ciberseguridad con CCP y Novitas
Top Tennis	David Rodríguez Casallas	CEO / Fundador	App de gestión de torneos de raqueta con IA para ranking justo	Potencial escalabilidad del modelo; acompañamiento técnico desde Novitas o relacionamiento con inversores
Cámara de Comercio de Cali / MENUAPP	Juan Abella	Desarrollador	App de gestión para restaurantes (pedidos, pagos, delivery, carta digital)	Interés en expandir operación en Risaralda; ya cuenta con clientes en Santa Rosa, Dosquebradas y Pereira

## Reunión RutaN

**Alexandra Saldarriaga – Líder de Aceleración**

**Catalina Hernández – Cultura y Cto**

Allí se identificaron oportunidades de acompañamiento y complementariedad con el ecosistema de Pereira basado en la experiencia de Ruta N, conociendo la metodología y acciones para el fortalecimiento del ecosistema de Start Ups, buenas prácticas, lecciones aprendidas y oportunidades de articulación para que talento TI risaraldense pueda tener conexión en el ecosistema de Ruta N a través de ejercicios futuros que potencien el desarrollo endógeno de Risaralda.



*Imagen 46. Reunión Ruta N*

*Fuente: Elaboración propia*

**Empresa: DEEL**

**Amilcar Rubio – CEO DEEL**

**Juan David Neira – Sales**

DEEL es una empresa multinacional de gestión del recurso humano, desarrollaron un software y plataforma de gestión de talento humano, que ayuda a las empresas que deseen establecerse en otro país a gestionar el recurso humano desde su país de origen. Se abrió la posibilidad de formar alianzas para acompañar las empresas Risaraldenses interesadas en internacionalizarse. Se propuso desarrollar una agenda en Pereira, previa reunión virtual para la conformación y la gestión de esta.

**Dropi**

**Harry Hernández - CEO**

Dropi se define en su sitio web “como una plataforma diseñada para facilitar el comercio electrónico en América Latina”. Se enfoca en ser un aliado logístico de los comercios digitales a través de servicios y productos que simplifican, automatizan y optimizan los procesos que conllevan el vender productos en línea. Dropi también se encarga del almacenamiento, gestión, organización, empaquetado y despacho de los productos vendidos a través de su plataforma, para que el cliente no tenga que preocuparse por ello. Además, conecta a vendedores con proveedores para ofrecerles la oportunidad de hacer dropshipping, aprovechando su amplia cobertura y capacidad logística. La conexión se centró en la oportunidad para los empresarios Risaraldenses de internacionalizarse y hacerlo a través del dropshipping, así como conectar a Dropi con aquellos miembros Novitas que

realicen actividades relacionadas con e-commerce para que utilicen como medio la plataforma de Dropi para facilitar y fortalecer el proceso de venta de sus clientes.

### **Oracle**

#### **Max Parra Cloud Architect Manager for High Tech LAD**

Oracle está interesado en proveer su tecnología a las empresas Novitas para que desarrollen sus temas digitales con precios y condiciones más competitivas. También se generó la idea de ser aliado de la Cámara de Comercio de Pereira para contribuir a fortalecer la transformación digital del tejido empresarial del territorio y con la UTP para fortalecer programas académicos, investigaciones y desarrollos con la comunidad universitaria.

### **Start Ups**

#### **KIGGU.IO**

##### **Jairo García - Chacka**

Jairo García, conocido en el mundo digital como “CHACKA”, es catalogado como el 14º hacker ético del mundo, oportunidad de conexión con él se dio alrededor de acompañar procesos y alianzas en ciberseguridad con el clúster novitas y con el tejido empresarial de intervención de Cámara de Comercio, para identificar las vulnerabilidades en sus plataformas y establecer una posible ruta de intervención.

### **Cámara de comercio de Cali**

#### **MENUAPP**

##### **Juan Abella**

Desarrollador de aplicación de gestión de restaurantes, carta, pedidos, pagos y entrega a domicilio, interesado en continuar potenciando la transformación digital del sector gastronómico en el Eje Cafetero, en Risaralda ya tiene clientes en Santa Rosa, Dosquebradas y Pereira.



*Imagen 47. Reunión Cámara de Comercio de Cali*

*Fuente: Elaboración propia*



Imagen 48. Registro fotográfico Starco

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4.4. Rueda de Negocios TIC 4.0

En el marco de la Actividad 38 del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e Industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda", se realizó el acompañamiento técnico integral a la rueda comercial regional TIC 4.0, desarrollada el 5 de abril de 2025 en el Salón Santuario del Centro de Convenciones Expofuturo de Pereira. Esta actividad tuvo como propósito generar espacios efectivos de encuentro entre la oferta tecnológica regional, representada por empresas del clúster Novitas y beneficiarios del proyecto y la demanda potencial, conformada por empresas ancla, compradores, inversionistas y aliados estratégicos del Eje Cafetero y otras regiones del país.

##### 4.4.4.1. Orientación a los empresarios

El equipo técnico del proyecto hizo presencia activa en el recinto ferial, acompañando el proceso de montaje logístico de los 30 stands dispuestos para las empresas expositoras. Se supervisó la instalación de mobiliario, señalética, puntos de energía, conectividad, zonas de descanso y la adecuación de espacios para la circulación ordenada de visitantes y empresarios.

En el lugar, se habilitó un punto de registro y orientación, donde se atendió a los participantes, se entregaron escarapelas, se verificaron las agendas previamente programadas y se resolvieron inquietudes logísticas de último momento. Esta labor de apoyo operativo se mantuvo durante toda la jornada, permitiendo un control del flujo de citas de negocio y de la interacción entre la oferta y la demanda.



Imagen 49. Orientación a los empresarios en la Rueda Comercial Regional TI 4.0

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.4.4.2. Desarrollo de la rueda comercial

La rueda comercial se desarrolló bajo una metodología de citas de 15 minutos, previamente agendadas entre empresas proveedoras y demandantes, a partir del análisis de necesidades tecnológicas previamente identificado. Este enfoque permitió que los encuentros fueran focalizados, estratégicos y orientados a la generación de oportunidades reales de negocio.

El equipo técnico acompañó este proceso en múltiples niveles:

- Supervisión del cumplimiento de las citas, garantizando que se respetaran los horarios establecidos y que ambas partes asistieran puntualmente.
- Apoyo logístico y comercial en sitio, resolviendo contingencias menores, orientando el tránsito de los asistentes y facilitando la continuidad de las reuniones.
- Observación cualitativa de las interacciones, permitiendo identificar buenas prácticas, potenciales casos de éxito y necesidades de seguimiento.
- Se verificó una alta participación, compromiso y preparación de los empresarios, quienes presentaron sus soluciones con claridad, enfocándose en los beneficios para el cliente y aprovechando al máximo cada encuentro.

- En cada una de las reuniones virtuales el representante de la Cámara de Comercio inició la conexión entre las empresas del departamento y las empresas ancla, realizó la introducción de la oferta de valor en la que destaca que las empresas de Risaralda están respaldadas por la Cámara de Comercio y por una política pública de Ciencia Tecnología e innovación, así como por la Universidad Tecnológica esto, con la intención de demostrar que existe un ecosistema que garantiza servicios de calidad, servicios integrados, la capacidad de transformar digitalmente cualquier empresa y la reducción de incertidumbre en cuanto a incumplimientos y calidad.

#### 4.4.4.3. Resultados y conexiones de valor

La jornada concluyó con resultados altamente positivos:

- 22 empresas expositoras del clúster Novitas y beneficiarios del proyecto.
- 62 empresas visitantes presenciales y 2 visitantes virtuales de diferentes sectores productivos: agroindustria, manufactura, construcción, salud, gobierno, logística, turismo y comercio.
- 129 conexiones de valor presenciales y 4 conexiones virtuales, muchas de ellas con compromisos claros de seguimiento, envío de propuestas comerciales, agendamiento de visitas o alianzas exploratorias.
- Una sesión de socialización de prototipos desarrollados en el marco del proyecto, que contó con 58 asistentes presenciales y una transmisión virtual con 200 usuarios conectados a través de YouTube.
- Estas cifras reflejan no solo la magnitud logística del evento, sino el impacto real en términos de articulación comercial y dinamización del ecosistema TI e industrias 4.0 de Risaralda.

#### 4.4.4.4. Observaciones cualitativas

Durante el acompañamiento, se identificaron elementos que fortalecen el balance general de la actividad:

- Alto nivel técnico y argumentativo de los expositores, producto del proceso de fortalecimiento previo y de la asesoría brindada.
- Interés genuino y proactivo por parte de las empresas ancla, con preguntas concretas, requerimientos específicos y disposición a explorar alianzas.
- Ambiente profesional, organizado y enfocado en resultados, favorecido por la logística del lugar, la coordinación previa y el diseño metodológico de la rueda.
- Actitud colaborativa y adaptabilidad del equipo organizador, que permitió solucionar en tiempo real situaciones menores sin afectar el ritmo general del evento.

El acompañamiento técnico a la Rueda Comercial Regional TIC 4.0 permitió garantizar el cumplimiento integral de los objetivos de la Actividad 38 del proyecto, generando un entorno propicio para la consolidación de redes comerciales, el posicionamiento de las capacidades tecnológicas regionales y la apertura de oportunidades concretas de negocio e inversión.

Este evento representó una plataforma estratégica para dar visibilidad a los avances del proyecto, permitir la validación real de los prototipos desarrollados y promover el ecosistema TI de Risaralda como un actor competitivo, innovador y preparado para responder a los retos de la transformación digital.



El acompañamiento continuará en la fase post-evento con la sistematización y seguimiento de las conexiones de valor logradas, dando cumplimiento a las metas del proyecto y potenciando su sostenibilidad en el tiempo. El balance general es altamente positivo y refleja una articulación efectiva entre academia, empresa y territorio, en beneficio del desarrollo tecnológico y económico regional.

#### 4.5. Fase 3: Post – Evento

En esta fase se realiza el proceso de seguimiento y profundización de las relaciones establecidas durante las fases anteriores, particularmente las surgidas en los espacios de inmersión en Bogotá, Lima y Medellín. Esta etapa se orientó a dar continuidad a los encuentros sostenidos, concretar compromisos explorados previamente y avanzar en posibles acuerdos de articulación, inversión o cooperación institucional.

Sin embargo, debe señalarse que la implementación de esta fase implicó importantes retos logísticos y de coordinación, debido a la necesidad de alinear las agendas de los múltiples actores involucrados. En particular, se requirió sincronizar los tiempos de Jhon Vélez, director ejecutivo del Clúster Novitas, con los de representantes de empresas nacionales e internacionales, entidades públicas y privadas, y actores clave del ecosistema tecnológico, lo que en algunos casos ha dilatado la formalización de espacios de reunión o el envío de propuestas específicas.

Aun así, se han logrado avances significativos en la gestión de agendas preliminares, confirmación de interés por parte de varias entidades y establecimiento de canales de comunicación para continuar el relacionamiento. Esta fase también ha permitido mapear necesidades específicas de las empresas del clúster, que serán consideradas en las siguientes etapas de ejecución, fortalecimiento de capacidades y posible internacionalización.

##### 4.5.1. Bogotá

Se realizó el seguimiento a los compromisos derivados de las reuniones sostenidas en la ciudad de Bogotá con actores estratégicos del ecosistema de innovación, emprendimiento, tecnología y cooperación institucional. Estas gestiones se orientaron a fortalecer las conexiones construidas, mantener el interés de los aliados, y avanzar en acciones de articulación concretas que aporten al posicionamiento y proyección del Clúster Novitas.

Los seguimientos se desarrollaron con organizaciones como C4Lab, Fundación Aurora, CEFE Chapinero, Google, Uniandinos, Hackmetrix y Dropi, quienes fueron contactados a través de reuniones de continuidad, gestiones institucionales o canales de comunicación directa, como correo electrónico o mensajería empresarial. Las actas se presentan en el Anexo 23.

##### 4.5.1.1. C4LAB

Como parte de los compromisos establecidos en la reunión inicial con C4Lab, se acordó coordinar un espacio de articulación con el área de Internacionalización y Cooperación de la Alcaldía de Pereira, con el fin de que C4Lab pudiera conocer en detalle las líneas estratégicas, presupuestales y operativas relacionadas con la cooperación internacional del municipio.

El equipo técnico de la actividad realizó el acompañamiento respectivo para gestionar esta articulación, que se concretó en una reunión el 19 de marzo de 2025, en la que participaron representantes de la Alcaldía de Pereira, la Agencia de Promoción e Internacionalización, y C4Lab.

Durante el encuentro, se socializaron las acciones vigentes en materia de internacionalización, los enfoques prioritarios del gobierno local, los mecanismos de cooperación existentes y los indicadores

de seguimiento institucional. A partir de esta información, C4Lab expresó su interés en estructurar una propuesta de servicios adaptada a las necesidades de la Alcaldía y del ecosistema territorial. El acompañamiento técnico permitió garantizar la alineación de expectativas entre las partes y asegurar que las condiciones institucionales fueran comprendidas con claridad por el oferente, como paso previo a la posible formalización de una alianza o proyecto conjunto.

Seguimiento:

Se lleva a cabo reunión con la Alcaldía de Pereira y la Agencia de Promoción con C4lab el 19/03/2025.

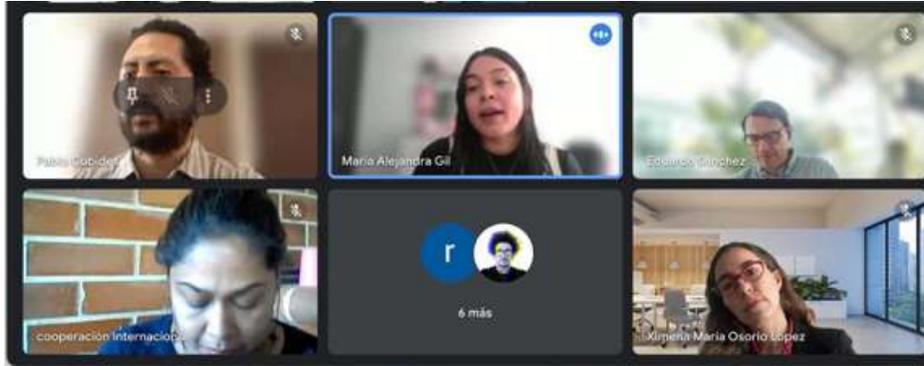


Imagen 50. Registro fotográfico reunión de seguimiento C4LAB

Fuente: Elaboración propia

**4.5.1.2. Aurora**

Como resultado del encuentro sostenido con la Fundación Aurora, se identificó la oportunidad estratégica de postular a Pereira como sede del Silver Summit 2025, un evento internacional enfocado en la economía plateada y en las oportunidades que surgen ante el envejecimiento de la población. Este espacio convoca a líderes, expertos, empresas y formuladores de política pública para discutir soluciones innovadoras que promuevan la longevidad activa, la inclusión y el desarrollo de productos y servicios dirigidos a personas mayores.

En el marco del compromiso adquirido, el Bureau de Pereira de la Cámara de Comercio asumió la tarea de contactar a la Fundación Aurora para coordinar una presentación formal del destino, articulando dicha estrategia con el Clúster Novitas. La intención es posicionar a Pereira como una ciudad referente en innovación social, tecnología asistiva, turismo senior, economía del cuidado y salud digital, catalizando inversiones, nuevos negocios, conocimiento técnico y políticas públicas orientadas al envejecimiento saludable.

Desde el equipo técnico del proyecto se realizó el acompañamiento al proceso de seguimiento mediante contacto por correo electrónico y mensajería directa (WhatsApp). A la fecha de corte del informe, la Fundación Aurora no ha confirmado la aceptación de la reunión solicitada, por lo cual se mantiene el seguimiento activo y se espera la programación del espacio en próximas semanas. La realización del Silver Summit 2025 en Pereira representa una oportunidad de alto impacto para el fortalecimiento del clúster y el posicionamiento regional en un campo emergente de alto valor estratégico.

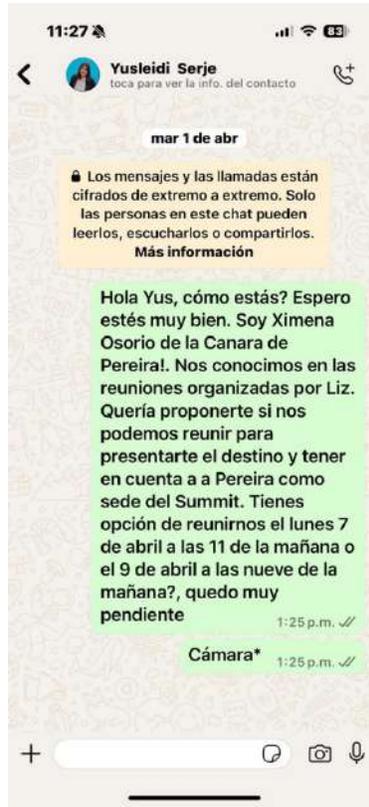


Imagen 51. Registro Seguimiento Vía WhatsApp Aurora

Fuente: Elaboración propia



Imagen 52. Registro correo de seguimiento Aurora

Fuente: Elaboración propia

### 4.5.1.3. Uniandinos

Como resultado del encuentro con la Asociación de Egresados de la Universidad de los Andes – UNIANDINOS, se acordó una acción conjunta orientada a fortalecer la visibilidad del territorio como destino de inversión y emprendimiento. En particular, se definió que la Cámara de Comercio de Pereira (CCP) diseñará y gestionará la difusión de una pieza publicitaria digital dirigida a más de 400

egresados vinculados al ecosistema empresarial Uniandino. La campaña abordará tres líneas estratégicas:

- Oportunidades de expansión: Promoción del potencial de Risaralda como territorio atractivo para inversión empresarial.
- Mentorías: Convocatoria a egresados interesados en ser mentores en procesos de formación empresarial liderados por la CCP y aliados como el Clúster Novitas.
- Espacios colaborativos: Difusión de la infraestructura de coworking disponible en la Cámara para el trabajo remoto y las conexiones institucionales de alto nivel.
- Acompañamiento de la CCP al Clúster Novitas

El acompañamiento de la Cámara de Comercio al clúster se materializa en dos niveles de impacto:

1. **Beneficio directo:** Uniandinos es una organización ancla con redes de inversión y conocimiento de alto valor. Al facilitar la conexión entre esta red y el clúster, la CCP promueve la gestión de mentorías especializadas, acceso a redes de capital humano calificado y mayores oportunidades de relacionamiento comercial y académico para las empresas vinculadas a Novitas.
2. **Beneficio indirecto:** Al posicionar a Risaralda como un destino competitivo para inversión y emprendimiento, esta acción contribuye al crecimiento general del ecosistema productivo, generando mayores dinámicas económicas que, aunque no siempre canalizadas de manera directa, terminan impactando positivamente al tejido empresarial que compone el clúster.

El 8 de mayo se formalizó la solicitud de acompañamiento y desde entonces la CCP se encuentra en proceso de diseño de la pieza publicitaria, la cual será entregada a Uniandinos para su difusión en los canales internos de la comunidad egresada. Se espera concretar su circulación en las próximas semanas.



Imagen 53. Registro correo de seguimiento Uniandinos

Fuente: Elaboración propia

Hola Ximo buenos días,  
 ¡Qué notable Claro que sí, en lo que podemos sumar para visibilizar la agencia de una.

Me parece importante para la construcción de estas piezas que tengamos un par de insumos adicionales para lograrla gráficamente:

a. **Sembrar interés en conocer más acerca del destino para inversión = OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN**  
 En este punto, sería valioso que nos compartieran cuales serían esos bullets o puntos clave a destacar para ubicarlos en la pieza; este iría con el logo de Invest verdad?

b. **Hacer crecer la comunidad para mentores empresariales y para charlas ejemplo: "postulate para ser mentor en los espacios de formación de la CCP" = MENTORIAS**  
 Listo, aquí sería más la invitación a que hagan parte de red E, la red de mentores, o ser conferencista del centro de desarrollo empresarial? o las dos? jeje no pasa nada, si es con las dos de una y organizamos el mensajito para invitarlos a que generen valor a los empresarios de la región con su conocimiento.

c. **Ofrecer espacios de coworking de la CCP para la comunidad uniandina = COWORKING**  
 Vale, aquí la idea es ofrecerles nuestro 3er piso para que trabajen acá, con alguna tarifa especial o que más contexto tenemos de este punto, para así validar con el área encargada con @Laura Cuervo Echeverry y crear algo más personalizado a ellos, ¡nos cuentas! o solo hablarles que tenemos esta área a su disposición.

mi Xime, con estos contextos, avanzamos para desarrollar estas piezas.  
 Quedo atento. Un saludo a todos,



**Nicolás Correa Murcia**  
 Director de Diseño de Experiencias  
[ncorrea@camarapereira.org.co](mailto:ncorrea@camarapereira.org.co)  
 Tel. (50+6) 3403030 ext.4010  
 Cra 8 No. 23-09 Local 9 - Piso 2  
[www.camarapereira.com](http://www.camarapereira.com)

Imagen 54. Respuesta Uniandinos

Fuente: Elaboración propia

Hola Nico,  
 Muchas gracias por todo el apoyo!. En morado doy respuesta a tus inquietudes:

a. **Sembrar interés en conocer más acerca del destino para inversión = OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN**  
 En este punto, sería valioso que nos compartieran cuales serían esos bullets o puntos clave a destacar para ubicarlos en la pieza; este iría con el logo de Invest verdad?

R/ Así es Nico, sería con Invest. Sugerimos que se puede tomar como base esta pieza, pero la idea es que sea en español:



b. **Hacer crecer la comunidad para mentores empresariales y para charlas ejemplo: "postulate para ser mentor en los espacios de formación de la CCP" = MENTORIAS**  
 Listo, aquí la idea es ofrecerles nuestro 3er piso para que trabajen acá, con alguna tarifa especial o que más contexto tenemos de este punto, para así validar con el área encargada con @Laura Cuervo Echeverry y crear algo más personalizado a ellos, ¡nos cuentas! o solo hablarles que tenemos esta área a su disposición.

R/ Nos encantaría que puedan ser las dos.

c. **Ofrecer espacios de coworking de la CCP para la comunidad uniandina = COWORKING**  
 Vale, aquí la idea es ofrecerles nuestro 3er piso para que trabajen acá, con alguna tarifa especial o que más contexto tenemos de este punto, para así validar con el área encargada con @Laura Cuervo Echeverry y crear algo más personalizado a ellos, ¡nos cuentas! o solo hablarles que tenemos esta área a su disposición.

R/ Sería fabuloso poder darles una tarifa especial y pensar en algo personalizado, nos parece una excelente opción.

Muchas gracias por todo el apoyo y quedamos atentas @Natalia Navarro y yo a cualquier duda.

Saludos,



**Ximena M. Osorio López**  
 Coordinadora Agencia de Promoción  
[xosorio@camarapereira.org.co](mailto:xosorio@camarapereira.org.co)  
 Tel. 3403030  
 Cra 8a No. 23-09 Local 10 Piso 2  
[www.pereiratudestino.com](http://www.pereiratudestino.com)

Imagen 55. Continuidad trámite Uniandinos

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.1.4. Hackmetrix

Durante la fase de relacionamiento, la empresa Hackmetrix, especializada en ciberseguridad y cumplimiento normativo, manifestó su interés en ampliar su presencia en el mercado colombiano,



especialmente en Risaralda, reconociendo el potencial estratégico de la región para la comercialización de servicios tecnológicos de protección digital.

Como compromiso, se propuso que la Cámara de Comercio de Pereira (CCP) compartiera con Hackmetrix su portafolio de ferias y espacios de promoción comercial, con el fin de identificar oportunidades de visibilidad para la compañía, y facilitar su conexión con empresas del ecosistema regional que pudieran beneficiarse de soluciones en ciberseguridad.

Desde el equipo técnico del proyecto, se gestionó el enlace directo entre Hackmetrix y Laura Cuervo, referente del área de ferias de la CCP, responsable de este tipo de relacionamientos institucionales. A la fecha de corte del presente informe, la empresa no ha respondido al contacto inicial, por lo cual el seguimiento se mantiene activo y en fase de espera. El correo enviado se relaciona en el anexo 17.

Este contacto busca beneficiar directamente al Clúster Novitas, al permitir la posible inclusión de Hackmetrix en procesos de fortalecimiento empresarial vinculados a la ciberseguridad, un componente clave en la madurez digital de las MiPymes del territorio.

#### 4.5.1.5. Dropi

Durante el encuentro sostenido con Dropi, plataforma especializada en soluciones logísticas para comercio electrónico, se identificó una oportunidad clave para posicionar a Pereira como centro logístico de operaciones para la marca, en el marco de una posible expansión nacional.

Como compromiso, se acordó que Invest in Pereira, programa articulado a la Cámara de Comercio de Pereira, realizaría una presentación oficial del territorio destacando infraestructura, conectividad, vocación empresarial y disponibilidad de talento, con el fin de promover la instalación de un centro de distribución de Dropi en la ciudad.

Este proceso representa una ventana estratégica para las empresas del Clúster Novitas, ya que una operación logística de este tipo demandaría servicios asociados a tecnologías 4.0, integración con proveedores locales y generación de empleo especializado en comercio electrónico, logística avanzada y automatización.

Desde el equipo técnico, se realizó solicitud de reunión formal vía correo electrónico, quedando a la espera de confirmación por parte de Dropi para avanzar con la presentación institucional.



Imagen 56. Correo seguimiento Dropi

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.2. Lima

El día 23 de abril de 2025, se llevó a cabo una reunión de seguimiento con la Junta Directiva del Clúster Novitas para analizar los resultados y alcances de la misión empresarial a Lima, Perú. En esta sesión se revisaron las conexiones de valor generadas durante la visita y se establecieron directrices específicas para su gestión.

De manera explícita, la Junta Directiva solicitó que ningún miembro del equipo, distinto a los integrantes de la Junta, se comunicara directamente con las empresas con las cuales se establecieron conexiones estratégicas durante la misión. Esta decisión busca garantizar un manejo estratégico, centralizado y coordinado, asegurando la alineación con los intereses generales del clúster y con una visión a largo plazo.

La Junta explicó que este proceso será paulatino, donde ellos mismos se encargarán de realizar el seguimiento directo y de definir las necesidades, acuerdos o colaboraciones que se deriven de las conexiones establecidas. Esta postura fue asumida en coherencia con los compromisos generados durante las reuniones sostenidas en Lima, donde se identificaron oportunidades en sectores clave como transformación digital, tecnologías de información, automatización e innovación.

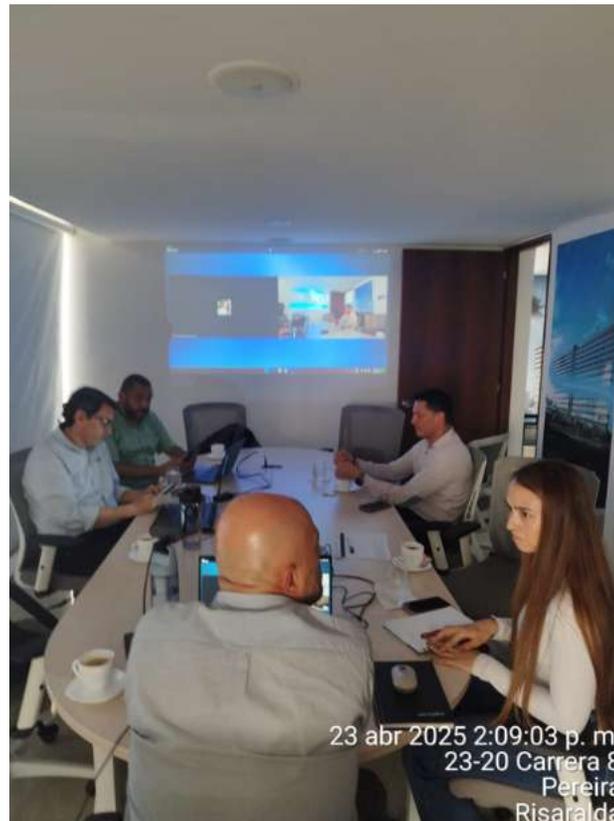
Asimismo, se reiteró que este enfoque estratégico pretende fortalecer las relaciones construidas y aprovechar de manera efectiva las sinergias identificadas con instituciones como APETIC, la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el Consejo Empresarial Colombiano (CEC) y otros actores clave del ecosistema digital peruano.

Como parte del proceso de seguimiento, se envió un correo a los contactos establecidos durante la misión y se está a la espera de conocer los avances que ha tenido el proceso con las empresas peruanas. Esta acción permitirá consolidar las oportunidades identificadas y dar continuidad a las relaciones estratégicas iniciadas en Lima.

Por otra parte, se destacó que el acompañamiento posterior de la misión se realizará bajo el esquema metodológico ya consolidado en el proyecto, el cual contempla seguimiento a los contactos, análisis de resultados y elaboración de informes finales con planes de acción específicos. Este

modelo busca asegurar que cada conexión de valor se traduzca en beneficios concretos y sostenibles tanto para el Clúster Novitas como para los empresarios participantes.

La decisión de la Junta Directiva de asumir directamente la comunicación con las empresas identificadas refleja el compromiso de fortalecer y consolidar las relaciones internacionales, así como de maximizar las oportunidades para Risaralda como destino tecnológico estratégico en la región andina. En el Anexo 22 se presenta el acta de esta reunión.



*Imagen 57. Registro fotográfico reunión seguimiento posterior a Lima*

*Fuente: Elaboración propia.*

### **4.5.3. Medellín**

#### **4.5.3.1. BBVA Spark**

La Cámara de Comercio de Pereira actuó como facilitadora de una reunión virtual estratégica con BBVA Spark, unidad de negocio del banco BBVA especializada en brindar servicios financieros a Startups y Scale-ups tecnológicas. Este espacio fue gestionado directamente por la CCP como parte del acompañamiento al Clúster Novitas para diversificar las fuentes de financiación y vincular actores del ecosistema financiero nacional con el tejido empresarial de Risaralda. Por parte de BBVA participó Simón Escobar Hoyos, quien es gerente de cuenta. En el Anexo 24 se presenta el acta de esta reunión.

Durante la sesión, la CCP acompañó la exploración de alternativas de acceso a crédito, servicios bancarios especializados, y especialmente la introducción del producto Venture Debt, útil para empresas en crecimiento con rondas de inversión previas.

Como resultado, se propuso realizar una jornada presencial de socialización en el auditorio de la CCP, dirigida a empresas del Clúster Novitas, para presentar alternativas de financiamiento no tradicionales, profundizar en herramientas de capital para escalar negocios tecnológicos y facilitar el relacionamiento con BBVA Spark.

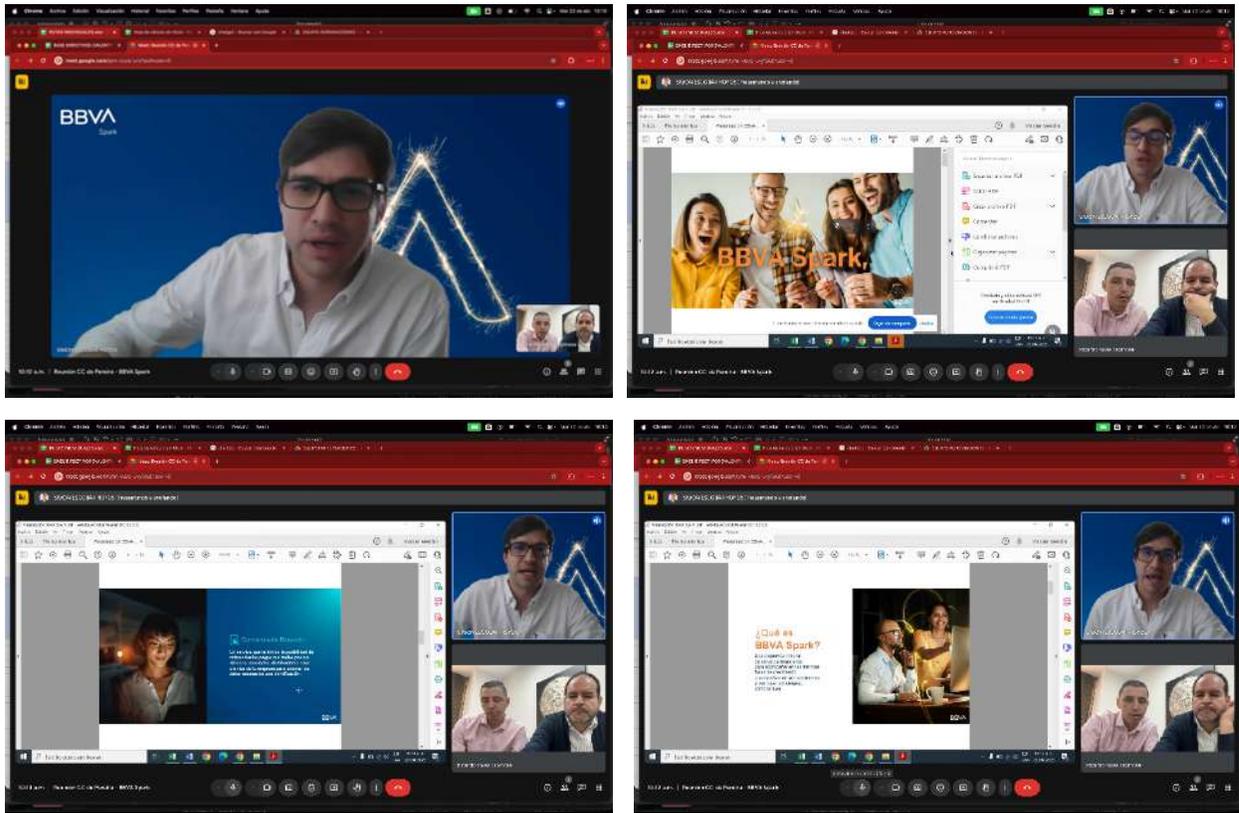


Imagen 58. Registro Fotográfico Reunión Virtual Simón Escobar

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.3.2. CUBIKO

La Cámara de Comercio de Pereira coordinó una reunión exploratoria con Cubiko, empresa especializada en inteligencia aplicada al marketing digital, con el fin de identificar rutas de articulación entre la empresa y los miembros del Clúster Novitas, el encuentro fue con Juan Duque el CEO de la compañía. En el Anexo 24 se presenta el acta de esta reunión.



Imagen 59. Registro Fotográfico Reunión Posterior Cubiko

Fuente: Elaboración propia

En el marco de las estrategias para fortalecer el clúster Novitas de Industria 4.0 en Risaralda, se llevó a cabo una reunión de acercamiento con la empresa Cubiko.co, especializada en soluciones tecnológicas orientadas a la visualización, análisis e inteligencia aplicada al marketing digital. El propósito del encuentro fue identificar oportunidades de colaboración conjunta que permitan impactar positivamente el desempeño digital y comercial de las empresas que integran el clúster, especialmente en el uso eficiente de la publicidad digital.

Cubiko es una plataforma que integra y analiza datos comerciales, publicitarios y operativos para ofrecer a las empresas recomendaciones inteligentes sobre cómo optimizar su inversión en publicidad digital. Su propuesta de valor parte del entendimiento de un problema común en el ecosistema emprendedor: invertir en canales digitales sin lograr resultados visibles o sostenibles.

Características principales:

- Centralización de datos de distintas fuentes (ventas, campañas, CRM).
- Generación de reportes visuales a través de dashboards personalizados.
- Recomendaciones y alertas automatizadas mediante inteligencia artificial.
- Acompañamiento experto para mejorar decisiones en tiempo real.

La plataforma opera bajo una estructura de tres fases secuenciales que simplifican la adopción tecnológica:

- Integración: conexión con las plataformas tecnológicas del negocio.
- Reporte: análisis cruzado de la información para producir conocimiento accionable.
- Decisión: recomendaciones y alertas para facilitar decisiones informadas.



Este modelo facilita que las empresas, sin importar su tamaño, puedan acceder a métricas relevantes para rentabilizar su inversión digital y ajustar sus campañas de manera ágil.

Durante la conversación se identificaron diferentes rutas de articulación entre Cubiko y la Cámara de Comercio de Pereira, enfocadas en beneficiar al tejido empresarial del clúster Novitas:

- Capacitación en inteligencia de marketing y analítica digital.
- Desarrollo de pilotos tecnológicos con empresas del clúster que presentan retos en su estrategia digital.
- Generación de metodologías replicables en otros sectores del ecosistema.
- Adaptación sectorial de la plataforma a industrias específicas (SaaS, manufactura, retail, etc.).

Como resultado, La CCP propuso iniciar pilotos tecnológicos en empresas del clúster, desarrollar jornadas de capacitación en analítica digital aplicada y diseñar una ruta de adopción tecnológica escalable. La Cámara también se comprometió a acompañar técnicamente estos procesos.

#### 4.5.3.3. ZETTA VENTURES

Posterior a escuchar el taller “Qué buscan los corporativos de las Start Ups para acceder a un Venture Capital?” dictado por Alejandra López de Zetta Ventures, la CCP lideró una reunión estratégica, la cual tuvo lugar el 11 de abril. Con el objetivo de establecer la ruta de inicio de Venture Capital basado en el modelo que ella ha desarrollado ya en algunas partes del país (Manizales, Cali, Medellín), en el que incluye la posibilidad de generar inversiones de bajo montos de capital. El acta de esta reunión se encuentra en el Anexo 24.

La Cámara de Comercio de Pereira cumple un rol de articulador y facilitador del contacto estratégico entre el clúster Novitas y Zetta Ventures, generando el espacio para:

- Escuchar la propuesta metodológica de Venture Capital (VC) presentada por Zetta Ventures.
- Gestionar una reunión estratégica de conexión entre esta firma y los actores del ecosistema regional.
- Impulsar la vinculación del clúster Novitas a una hoja de ruta de educación y apropiación del modelo VC, promoviendo nuevas formas de financiación no tradicionales para startups tecnológicas.
- Además, la CCP contribuye a la posible creación de una mesa técnica regional que involucre a inversionistas, sector público, universidades y empresas, lo cual responde al pilar de “articulación del ecosistema local” descrito por Zetta.

El beneficio principal para el clúster es el acceso anticipado y preferencial a un modelo de inversión en riesgo (VC) que ha sido probado en otras regiones (Manizales, Cali, Medellín), adaptado a entornos locales con alto potencial de emprendimiento.

En particular, el clúster Novitas podrá:

- Participar en procesos de formación y preparación para el levantamiento de capital, incluyendo talleres, simulaciones de inversión y construcción de propuestas de valor alineadas con los intereses de inversionistas.
- Tener prioridad en la convocatoria piloto de startups, lo que posiciona a sus empresas como candidatas preferentes para futuras rondas de coinversión.
- Acceder a un entorno fortalecido para el fondeo temprano, especialmente a través de modelos de micro inversión o fondos semilla, más accesibles para empresas en etapa inicial.

En síntesis, esta asesoría promueve la maduración financiera del clúster y amplía su capacidad de escalar soluciones tecnológicas, fortaleciendo su sostenibilidad y conexión con redes nacionales de inversión.

Allí lo primero que se sugiere es generar todo un plan de educación y apropiación. Por un lado, sobre los Venture Capital, para que los inversionistas conozcan la diferencia entre este tipo de inversiones diferentes a las tradicionales y también sensibilizar sobre el comportamiento de los modelos de negocio de las Start-Ups porque también se comportan diferente a un emprendimiento tradicional. Por otro lado, también lograr que las Start Ups conozcan a profundidad qué es lo que buscan los inversionistas, qué objetivos y expectativas tienen para así mismo tener relaciones de fondeo exitosas.

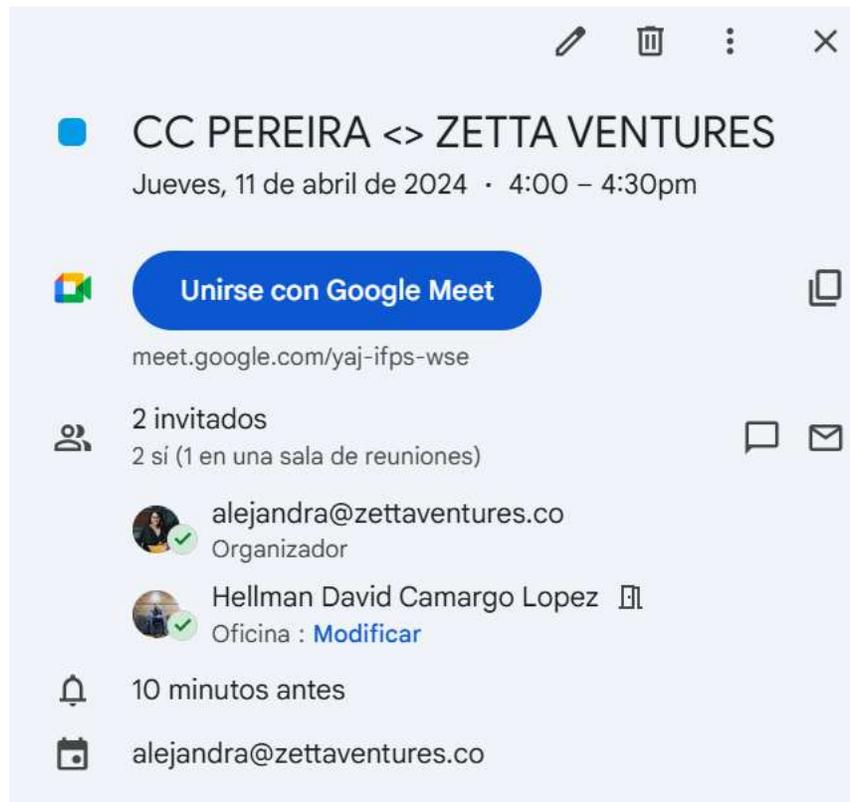


Imagen 60. Evidencia reunión Zetta Ventures

Fuente: Elaboración propia

La ruta planteada propone una implementación gradual y sostenible del modelo de Venture Capital (VC), que se basa en tres pilares fundamentales, tratados a continuación:

Pilar 1. Generar capacidades en los actores del ecosistema para comprender la naturaleza y las dinámicas del VC.

Para esto, se debe identificar:

- Capacitación para inversionistas potenciales:
- Diferencias entre inversiones tradicionales y de riesgo.
- Riesgos, retornos esperados y tiempos de maduración de una inversión en Startups.
- Casos de éxito y aprendizajes en otros territorios.
- Formación para Startups:
- Comprensión del proceso de levantamiento de capital.
- Requisitos, indicadores clave (KPIs) y estructuras que valoran los inversionistas.
- Preparación de Pitch y construcción de propuestas de valor sólidas.
- Talleres y espacios de cocreación conjunta:
- Networking entre startups e inversionistas.
- Simulaciones de rondas de inversión.



Pilar 2. Generar un entorno propicio que facilite el desarrollo de fondos semilla y micro inversiones a través de alianzas público-privadas.

Recomendaciones:

- Identificación de actores clave (gobierno, universidades, Cámara de Comercio, Clúster Novitas, etc.).
- Identificación y Consolidación de redes de ángeles inversionistas regionales.
- Inclusión de corporativos locales interesados en innovación abierta.

Pilar 3. Democratizar el acceso al capital para Startups en etapas tempranas.

Características del modelo:

- Inversiones desde pequeños montos, facilitando la participación de más inversionistas.
- Mecanismos de coinversión y fondos de riesgo compartido.
- Énfasis en sectores estratégicos y con alto potencial de escalabilidad.

Si el clúster Novitas adopta estos pilares, se esperaría la aceleración del ecosistema emprendedor digital de la región, con los siguientes beneficios:

- Mayor acceso a financiación para startups innovadoras.
- Fortalecimiento de la cultura de inversión en riesgo.
- Creación de sinergias entre academia, sector público y sector privado.

Próximos Pasos:

- Diseño de la agenda de activación y sensibilización
- Identificación y convocatoria de inversionistas potenciales interesados en el modelo.
- Convocatoria piloto de startups con Novitas para procesos de formación y vinculación.
- Articulación con actores regionales para conformar una mesa técnica de implementación.

Se generó una conexión de valor toda vez que ellos están interesados en promover los Venture Capital en Pereira con su modelo, tal como lo han desarrollado en diferentes regiones, ya lo han hecho en Manizales con la estrategia Manizales Más y en Cali con Cámara de Comercio de Cali. Todo con el fin de impulsar, fortalecer y acelerar el ecosistema de Start Ups en cada territorio con gran potencial.

#### 4.5.4. Rueda Comercial regional

Como parte del proceso de consolidación de resultados del proyecto de fortalecimiento del Clúster Novitas – Industria 4.0, la Cámara de Comercio de Pereira lideró un proceso de acompañamiento posterior a la Rueda Comercial Regional TIC 4.0, realizada en marzo de 2025. Este evento generó 133 conexiones de valor (129 presenciales y 4 virtuales) entre empresas tecnológicas y potenciales compradores, convirtiéndose en una de las jornadas comerciales más relevantes para el ecosistema digital de Risaralda.

Entendiendo que el impacto de estas ruedas depende en gran medida del seguimiento posterior, la CCP ejecutó una estrategia estructurada de acompañamiento a las empresas participantes para asegurar la continuidad, concreción y sostenibilidad de las oportunidades generadas.



El equipo técnico de la Cámara de Comercio, con apoyo del Contact Center institucional, desarrolló un conjunto de acciones para apoyar a los empresarios en el proceso post-evento, entre las que se destacan:

- Contactos directos y personalizados con empresas expositoras para conocer avances, verificar calidad de los encuentros y recoger retroalimentación sobre los contactos realizados (Anexo 16 – Registro de conexiones de valor).
- Seguimiento a las cotizaciones enviadas por las empresas participantes del evento (anexo 25 – Cotizaciones de rueda comercial).

Estas acciones respondieron a una estrategia integral liderada por la CCP para garantizar que la rueda no fuese un evento aislado, sino una plataforma con continuidad e impacto comercial real.

El equipo también identificó que varias empresas aprovecharon el contacto generado en el evento para replantear su propuesta comercial, fortaleciendo su narrativa de valor, ajustando precios, o creando versiones adaptadas de sus productos tecnológicos en función de la retroalimentación recibida. .

Se confirmó que el modelo de rueda con agenda estructurada favorece la concentración de oportunidades de calidad, pero requiere un componente post-evento para consolidar su impacto.

Se evidenció que muchas empresas participantes no contaban con una estrategia clara de seguimiento comercial, por lo cual el acompañamiento ayudó a definir rutas básicas de acción (correos de seguimiento, demostraciones, reuniones posteriores, llamadas de cierre). El seguimiento realizado fue por vía telefónica, en él las empresas , manifestaron que atendían clientes, pero no capturaban sus datos, el formato de registro de conexiones de valor en sitio permitió que pudieran conservar información de estos posibles clientes.

Se ha solicitado formalmente a las empresas participantes completar los formularios de registro de conexiones de valor, con el fin de consolidar los avances de negociación y documentar las oportunidades concretas generadas. Ver anexo 18. E-mail registro de conexiones de valor

#### 4.6. Análisis de Resultados

Se logró el acompañamiento a un total de 90 empresas distribuidas en cuatro ciudades estratégicas, así:

- **Bogotá:** Se realizaron 9 visitas empresariales a compañías y actores del ecosistema digital como Google, Rappi, Hackmetrix, C4Lab, Colombia Tech Week, Fundación Aurora, Dropi, entre otros.
- **Lima (Perú):** Se visitaron 12 empresas y organizaciones del ecosistema peruano, incluyendo APETIC, Cámara de Comercio de Lima, ProColombia Perú-Bolivia, Red CITE, IPRO Store, SIESA Technologies y otras compañías tecnológicas con alto potencial de cooperación binacional.
- **Medellín:** Se realizó un recorrido por el ecosistema de emprendimiento y economía naranja, logrando acompañar a 15 empresas en espacios como StartCo, el Distrito Creativo El Perpetuo Socorro, Mattelsa, Vertical Labs, Universidad EIA y espacios de networking como Café Dragón.
- **Pereira – Rueda comercial regional TIC 4.0:** Se acompañaron 54 empresas, incluyendo 22 expositoras y 32 demandantes o visitantes, con quienes se generaron 133 conexiones de valor documentadas (129 presenciales y 4 virtuales).

##### 4.6.1. Número de conexiones y empresas participantes por evento

A continuación se resumen empresas participantes, conexiones de valor y sectores a los que pertenecen.

Tabla 4. Resultado de las conexiones realizadas en el marco de la actividad 38.

Ciudad o Evento	Empresas Participantes	Conexiones de Valor	Sectores	Actividades/Actores Clave
Bogotá	3	3	Tecnologías de la información, ciberseguridad, innovación empresarial	Visitas empresariales a Google, Rappi, Hackmetrix, C4Lab, Colombia Tech Week, Fundación Aurora, Dropi
Medellín	3	3	Innovación, startups, venture capital, ciberseguridad, transformación digital	Participación en StartCo 2025, talleres con Zetta Ventures, visitas a Mattelsa y Vertical Labs
Lima (Perú)	2	2	Tecnologías de información, automatización, software a medida, innovación digital	APETIC, Cámara de Comercio de Lima, Consejo Empresarial Colombiano, ProColombia, Red CITE
Pereira – Rueda	22 expositoras, 32 visitantes	133 (129 presenciales, 4 virtuales)	Telecomunicaciones, soluciones tecnológicas,	Agenda de negocios, socialización de prototipos, networking,

Ciudad o Evento	Empresas Participantes	Conexiones de Valor	Sectores	Actividades/Actores Clave
comercial TIC 4.0			transformación digital, automatización, agroindustria, servicios financieros, comercio electrónico	participación de entidades nacionales e internacionales

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.6.2. Análisis de avances y resultados

Se generaron un total de 141 conexiones de valor (133 en Pereira, 3 en Bogotá, 3 en Medellín, 2 en Lima), reflejando un crecimiento sustancial de las capacidades comerciales del clúster y una amplia cobertura sectorial.

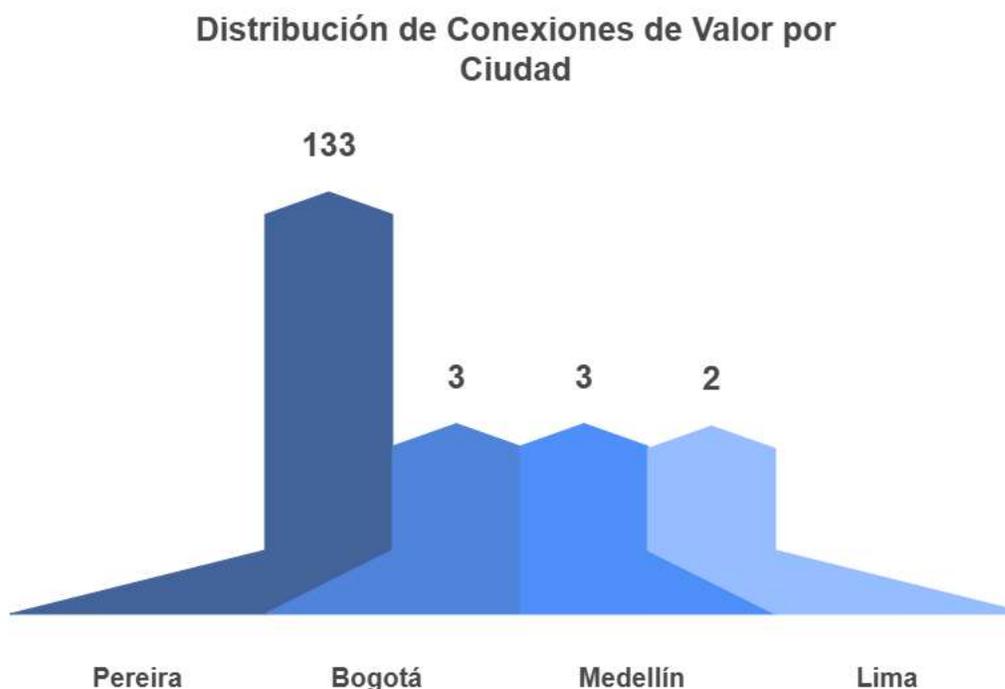


Imagen 61. Conexiones de Valor por Evento

Fuente: Elaboración propia

**Seguimiento post-evento:** Un 56% de las conexiones se encuentran activas, con contactos continuos y propuestas en evolución; un 18% derivaron en acuerdos concretos (contratos, pilotos, cotizaciones aceptadas, alianzas); el restante 26% está en pausa, con potencial de reactivación.

### Distribución de Conexiones de Valor

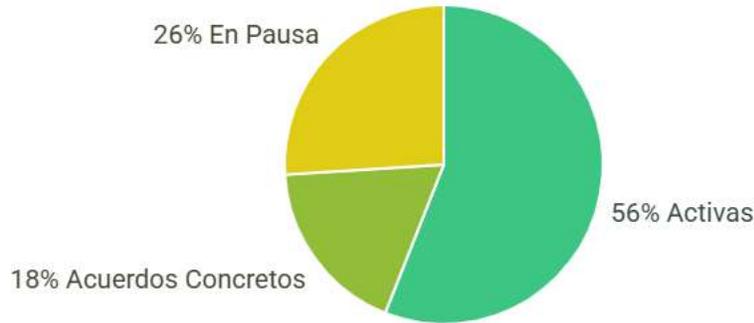


Imagen 62. Distribución de conexiones de valor

Fuente: Elaboración propia

**Mejora de propuestas:** Las empresas ajustaron sus narrativas de valor, precios y ofertas según retroalimentación de los eventos, aumentando su competitividad. Se acompañaron cotizaciones y se proyectaron ingresos anuales iniciales de más de \$120 millones COP, con una tasa estimada de conversión del 20%.

**Sectores representados:** La participación abarcó TI, transformación digital, telecomunicaciones, manufactura, agroindustria, comercio electrónico, seguridad digital, servicios financieros y emprendimiento. Esto diversifica la proyección del clúster y fortalece su presencia en ecosistemas internacionales y nacionales.

#### 4.6.3. Impacto regional y proyección

El ciclo de eventos ha consolidado a Risaralda como un nodo de innovación y transformación digital. Se evidenció un fortalecimiento del posicionamiento de Pereira como destino de inversión tecnológica, destacando la articulación efectiva con actores locales, nacionales e internacionales, como Google, Dropi, Hackmetrix, APETIC y BBVA Spark.

Además, se avanzó en el establecimiento de alianzas estratégicas que potenciarán iniciativas de co-creación, aceleración de startups y desarrollo de capacidades locales. En Lima, por ejemplo, se consolidaron relaciones clave con actores del ecosistema tecnológico peruano, mientras que en Medellín se establecieron lazos con el ecosistema de emprendimiento, destacando la conexión con Zetta Ventures y BBVA Spark.



#### 4.7. Avance según plan de trabajo

A continuación, se muestra el detalle de las actividades y subactividades planteadas para la actividad No. 38, el porcentaje de avance reportado obedece exclusivamente a la ejecución técnica requerida para dar cumplimiento al producto esperado en la presente actividad:

Tabla 5. Plan de Trabajo

EDT	Nombre de tarea	Comienzo	Fin	Avance
<b>5.8.1.</b>	<b>Actividad 38: Acompañar a las empresas en los eventos comerciales y asesorarlas en las reuniones con potenciales clientes para generar conexiones de valor</b>	<b>1/12/2024</b>	<b>30/4/2025</b>	100%
	Inicio actividad	1/12/2024	1/12/2024	
<b>5.8.1.1</b>	<b>Producto intermedio 1 - Análisis Documental y Situacional</b>			<b>100%</b>
<b>5.8.1.1.1</b>	Revisión de Insumos	1/12/2024	11/12/2024	<b>100%</b>
<b>5.8.1.1.2</b>	Diseño de plan de trabajo y metodología	11/12/2024	31/12/2024	<b>100%</b>
<b>5.8.1.2</b>	<b>Producto intermedio 2 - Pre-evento</b>			<b>100%</b>
<b>5.8.1.2.1</b>	Fase 1. Pre-evento. • Sesiones de Preparación	1/1/2025	30/4/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.2.2</b>	Fase 1. Pre-evento. • Desarrollo de Materiales Promocionales	1/1/2025	30/4/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.2.3</b>	Fase 1. Pre-evento. • Estrategia de Comunicación	1/1/2025	30/4/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.3</b>	<b>Producto intermedio 3 - Durante el evento</b>			<b>100%</b>
<b>5.8.1.3.1</b>	Fase 2. Durante el evento. • Acompañamiento directo	1/1/2025	30/4/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.3.2</b>	Fase 2. Durante el evento. • Gestión de Contactos	1/1/2025	30/4/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.3.3</b>	Fase 2. Durante el evento. • Evaluación	1/1/2025	30/4/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.4</b>	<b>Producto intermedio 4 - Post evento</b>			<b>100%</b>
<b>5.8.1.4.1</b>	Fase 3. Post-evento. • Seguimiento de Contactos	1/5/2025	28/8/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.4.2</b>	Fase 3. Post-evento. • Análisis de Resultados	1/5/2025	28/8/2025	<b>100%</b>
<b>5.8.1.4.3</b>	Fase 3. Post-evento. • Informe Final y Plan de Acción	1/5/2025	28/8/2025	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5. CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la Actividad 38 se logró consolidar un proceso integral de acompañamiento a las empresas del Clúster Novitas en eventos comerciales en tres fases Pre-evento, durante el evento y post-evento, en la fase Pre-evento se obtuvieron resultados relevantes, entre ellos la construcción colectiva del pitch comercial de las empresas, la definición y consolidación de la propuesta de valor del clúster, y el fortalecimiento de habilidades comunicacionales, técnicas y estratégicas de los representantes. Se identificaron fortalezas claves del clúster como su capacidad de articular el ecosistema, su enfoque en transformación digital, el aprovechamiento de políticas públicas locales, y la oferta de servicios integrales para diversos sectores. Todo esto generó un insumo valioso para futuras intervenciones en mercados nacionales e internacionales.

El análisis detallado del contexto del mercado peruano, junto con los retos y oportunidades identificados, permitió adaptar los discursos comerciales y afinar las herramientas de presentación, aumentando las probabilidades de éxito en la generación de conexiones de valor durante la participación en CIIT Latam Congress en Lima.

La articulación interinstitucional entre la Cámara de Comercio de Pereira, la Universidad Tecnológica de Pereira y otros aliados estratégicos permitió dar solidez al proceso, brindando un respaldo institucional y técnico clave para garantizar calidad en la preparación de las empresas. El involucramiento activo del equipo empresarial y la personalización del acompañamiento facilitaron la apropiación del conocimiento y fortalecieron las capacidades internas de las organizaciones participantes.

Las reuniones sostenidas con actores clave del ecosistema empresarial, tecnológico y de innovación en Bogotá evidencian un panorama prometedor para la ciudad de Pereira, tanto en términos de posicionamiento estratégico como en la proyección de nuevas alianzas de alto impacto.

A continuación, se destacan las principales conclusiones y oportunidades identificadas:

- Proyección de Pereira como destino de inversión tecnológica y logística: Empresas como Google, Dropi y Hackmetrix manifestaron su interés en conocer más sobre el tejido empresarial de Pereira, abriendo posibilidades reales para atraer inversión directa, instalación de centros de distribución y vínculos con programas de formación y certificación en tecnología. Pereira se perfila como un polo emergente para el desarrollo de talento digital, gracias al impulso del Clúster de Tecnología, la articulación institucional y su conectividad regional.
- Articulación con redes nacionales e internacionales de innovación: El acercamiento a plataformas como Colombia Tech Week o iniciativas como The Makers Fellowship abre la puerta a que jóvenes emprendedores pereiranos accedan a escenarios globales, generando visibilidad internacional para las startups locales y acceso a redes de mentores e inversionistas. Estos vínculos potencian la capacidad de Pereira para atraer eventos de gran escala, como el Silver Summit o posibles ediciones descentralizadas de Colombia Tech Week, posicionando a la ciudad como sede de grandes conversaciones sobre tecnología, emprendimiento y sostenibilidad.
- Fortalecimiento del talento humano y generación de empleo calificado: La demanda de perfiles tecnológicos por parte de empresas como Dropi y Hackmetrix representa una oportunidad para fortalecer la formación especializada y conectar a los jóvenes con el

mercado laboral del futuro. La posible creación de escuelas de formación técnica y comunidades digitales permitiría acelerar el cierre de brechas y dinamizar el mercado laboral en la región.

- Activación del ecosistema empresarial y promoción del tejido local: Iniciativas como las cenas de inversión con empresarios líderes, la vinculación de egresados de alto perfil (a través de Uniandinos), y los espacios de networking con inversionistas crean un entorno fértil para que las empresas locales visibilicen sus necesidades, accedan a nuevos mercados y generen alianzas estratégicas. Programas como “Hecho en Pereira” podrían convertirse en proveedores de plataformas E-Commerce de alcance nacional, impulsando la comercialización de productos pereiranos y fortaleciendo las economías locales.
- Alianzas institucionales y gobernanza colaborativa: La participación de entidades como la Cámara de Comercio de Pereira y la Alcaldía, ha sido clave para articular esfuerzos y construir relaciones de confianza que favorecen el desarrollo sostenible y estratégico de la región. Estos encuentros refuerzan la importancia de una gobernanza conjunta que integre al sector público, privado y académico en torno a una visión compartida de desarrollo basada en la innovación, la tecnología y la inclusión.

La misión empresarial a Lima representó un avance significativo en la estrategia de internacionalización del clúster Novitas. Se logró evidenciar oportunidades reales en sectores específicos como hotelería, construcción, textil y telecomunicaciones. Es recomendable continuar con la participación en eventos bilaterales como el próximo encuentro Colombia-Perú. Se resalta el potencial de colaboración con entidades como RED CITE, ProColombia, APESOFT y el Centro de Transformación Digital de Lima. Esta misión comercial demostró el enorme potencial del mercado peruano para las empresas del Clúster Novitas. El trabajo articulado con gremios, asociaciones, entidades gubernamentales y casos de éxito permitirá abrir caminos para la internacionalización, facilitar el acceso a licitaciones públicas y brindar herramientas de conocimiento, normatividad y tendencias para una entrada exitosa al mercado peruano. La continuidad de los compromisos pactados será fundamental para consolidar una presencia sostenible en Perú.

Se lograron 141 conexiones de valor en total en los cuatro eventos realizados: 3 en Bogotá, 3 en Medellín, 2 en Lima y 133 en Pereira, demostrando el alto impacto del acompañamiento implementado. La Rueda Comercial Regional TIC 4.0 en Pereira representó el 94% del total, siendo el espacio con mayor proyección de negocios.

El 56% de las conexiones se encuentran activas y en seguimiento, el 18% ya concretaron acuerdos, y el 26% restante está en espera o en fase de reactivación, confirmando que más de la mitad de los contactos generados tienen continuidad y potencial de cierre de negocios.

En Bogotá se lograron 3 conexiones de valor con empresas clave de tecnología, ciberseguridad e innovación, destacando la participación en reuniones con Google, Dropi y Hackmetrix, lo que fortaleció el posicionamiento del clúster en el ecosistema nacional.

En Medellín se generaron 3 conexiones con empresas y actores del ecosistema emprendedor, destacando vínculos con Zetta Ventures, Mattelsa y BBVA Spark, lo que fortaleció las capacidades del clúster para replicar modelos exitosos y explorar nuevas alianzas.

En Lima se establecieron 2 conexiones de valor con APETIC y el Consejo Empresarial Colombiano, con perspectivas de colaboración binacional. Se enviaron correos de seguimiento, no obstante el cluster novitas solicitó encargarse del seguimiento y manejar las conexiones de valor.

En Pereira, la Rueda Comercial Regional TIC 4.0 generó 129 conexiones presenciales y 4 virtuales, con la participación de 22 empresas expositoras y 62 visitantes, generando interés en alianzas estratégicas y proyectando ingresos iniciales superiores a \$120 millones COP, con una tasa de conversión esperada del 20%.

La preparación pre-evento fortaleció las capacidades comerciales, técnicas y comunicacionales del clúster Novitas mediante sesiones de definición y afinación del pitch, elaboración de materiales promocionales y establecimiento de estrategias de comunicación adaptadas a cada destino.

Durante los eventos, el acompañamiento directo en reuniones facilitó el ajuste de discursos, el acceso a información clave sobre potenciales clientes y la documentación sistemática de los resultados, alcanzando el 100% de las metas planteadas.

En la fase post-evento, se realizó un seguimiento estructurado a los contactos que han atendido una solicitud de seguimiento posterior, queda como compromiso extra continuar el proceso de articulación debido a que estas relaciones se construyen en el largo plazo, se analizaron los resultados y se elaboraron informes finales y planes de acción por participante, asegurando la continuidad de las relaciones y fortaleciendo la proyección del clúster como un hub tecnológico competitivo.

## 6. EQUIPO DE TRABAJO

La Cámara de Comercio de Pereira fue contratada a través del contrato 6830 de 2024 para la ejecución de la actividad 38 en su totalidad.

Para el desarrollo de las tareas asociadas a la actividad, cuenta con el siguiente equipo de trabajo.

*Tabla 6. Equipo de trabajo*

PROFESIONAL	ROL
Hellman David Camargo López	Director de Proyecto
Andrea Salazar	Directora de Agencia promoción internacional
Andrés Márquez	Consultor Procolombia
Ximena Osorio	Coordinadora Agencia de Promoción

Fuente: Elaboración propia.



## 7. BIBLIOGRAFÍA

- Allen, J. (2010). *Event Planning: The Ultimate Guide to Successful Meetings, Corporate Events, Fundraising Galas, Conferences, Conventions, Incentives and Other Special Events*.
- Antonio Di Génova Group. (12 de febrero de 2021). *Los eventos como herramienta de relaciones públicas*. Obtenido de <https://antioniodigenova.com/los-eventos-como-herramienta-de-relaciones-publicas/>
- CEUPE. (s.f.). *Los eventos comerciales*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/los-eventos-comerciales.html>
- DRV Consultoría comercial. (15 de diciembre de 2022). *Acompañamiento comercial para generar oportunidades*. Obtenido de <https://es.drvsistemas.com/2022/12/15/acompanamiento-comercial-para-generar-oportunidades/>
- Events Industry Council; Oxford Economics. (2018). *Global Economic Significance of Business Events*.
- Getz, D., & Page, S. J. (2019). *Event Studies: Theory, Research and Policy for Planned Events (4th ed.)*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429023002>.
- Kotler, P., & Kelle, K. L. (2021). *Marketing Management*.
- Reiva. (9 de octubre de 2023). *El impacto de un evento corporativo en el área de marketing*. Obtenido de <https://reiva.pe/impacto-evento-corporativo-area-marketing/>
- SAP Concur. (26 de julio de 2023). *¿Qué es un evento corporativo y por qué son importantes?* Obtenido de <https://www.concur.co/blog/article/que-es-un-evento-corporativo>
- SAP Concur. (14 de julio de 2023). *11 consejos para tener una reunión de negocios exitosa*. Obtenido de <https://www.concur.co/blog/article/consejos-para-tener-una-reunion-de-negocios-exitosa>
- Socialcomm. (20 de noviembre de 2017). *Promoción de Eventos: la importancia del alcance*. Obtenido de <https://socialcomm-spain.com/2017/11/20/promocion-eventos-importancia-alcance/>
- Urquía & Bas. (s.f.). *Cómo organizar un evento empresarial exitoso*. Obtenido de <https://eventos.urquiabas.com/2023/02/23/como-organizar-un-evento-empresarial-exitoso/>
- Valencia, J. A., & Vélez López, J. J. (2018). *Eventos empresariales: Acciones efímeras pero asertivas*.



## 8. RELACIÓN DE ANEXOS

- Anexo 1. Acta Recomendación Invitación Privada 06-24-CIDT
- Anexo 2. Acompañamiento pre-evento #1 Pitch Deck
- Anexo 3. Acompañamiento pre-evento #2
- Anexo 4. Agenda Lima
- Anexo 5. Presentación Destino y Clúster Novitas
- Anexo 6. Listado de asistencias Bogotá
- Anexo 7. Listado de Asistencias LIMA
- Anexo 8. Agenda Bogotá
- Anexo 9. Reunión de seguimiento Posterior Novitas
- Anexo 10. Reunión de seguimiento Posterior Rueda Comercial Regional
- Anexo 11. Conexiones de valor registradas directamente en sitio
- Anexo 12. E-mail registro de conexiones de valor
- Anexo 13. Registro de Cotizaciones Enviadas.
- Anexo 14. Listado de Empresas Acompañadas pre evento rueda comercial regional
- Anexo 15. Actas de Reunion visitas realizadas.
- Anexo 16. Registro de conexiones de valor
- Anexo 17. Copia de Correos enviados para seguimiento de conexiones.
- anexo 18. E-mail registro de conexiones de valor
- Anexo 19. Informe de eventos, asistencias y fotografías medellin
- Anexo 20. Agenda de inmersión – Medellín
- Anexo 21. Evidencias Medellín
- Anexo 22. Actsa de seguimiento – Lima
- Anexo 23. Actas de seguimiento – Bogotá
- Anexo 24. Actas de seguimiento – Medellín
- Anexo 25. Registro de cotizaciones – Rueda comercial



## 9. FIRMAS

---

**JUAN ESTEBAN TIBQUIRÁ**  
DIRECTOR DEL PROYECTO

---

**HELLMAN DAVID CAMARGO**  
DIRECTOR PLANEACIÓN Y PROYECTOS  
CCP



## 9. FIRMAS

 Digitally signed by Juan E. Tibaquirá  
 Date: 2025.07.21 11:10:23 -05'00'

---

**JUAN ESTEBAN TIBAQUIRÁ**  
 DIRECTOR DEL PROYECTO

 Firmado digitalmente por Hellman David Camargo  
 Fecha: 2025.07.21 09:45:40 -05'00'

---

**HELLMAN DAVID CAMARGO**  
 DIRECTOR PLANEACIÓN Y PROYECTOS  
 CCP