



Industria colombiana de Servicios Basados en Conocimiento se abre paso en mercados internacionales con apoyo de MinCIT y Colombia Productiva

Bogotá D, C, 27 de diciembre del 2024

Servicios especializados en telemedicina, ingeniería, educación, desarrollo de software, tercerización de procesos de negocio de alto valor agregado, publicidad, audiovisuales y marketing, así como una amplia oferta de los llamados Servicios Basados en Conocimiento (SBC), están listos para acceder a mercados de Europa, Estados Unidos y Latinoamérica.

Este es uno de los principales resultados de los programas especializados en SBC que ejecutó el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de Colombia Productiva, como parte del componente de promoción de exportaciones de SBC del 'Programa de apoyo para la diversificación e internacionalización de la economía colombiana', que se financió con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los SBC se caracterizan por ser intensivos en el uso de tecnología y mano de obra calificada; y por absorber, generar y difundir conocimiento. Por esto, tienen gran potencial para generar encadenamientos y sofisticar y diversificar la oferta colombiana.

Estos tienen gran impacto en la economía. Representan el 12 % de las empresas de Colombia en actividades de servicios; en 2023, fueron responsables del 53,4 % de las exportaciones de servicios (sin contar el turismo); para finales del primer semestre de 2024 habían creado cerca de dos millones de empleos; y en 2023 se estimó que equivalen a aproximadamente el 11 % del PIB del país.

Fueron cinco los programas especializados implementados por el Ministerio y Colombia Productiva para aprovechar el potencial, con los cuales se ayudó a 620 empresas y 14 iniciativas clúster de 21 departamentos para mejorar su productividad, aumentar su capacidad de generar encadenamientos productivos y sofisticar su oferta de servicios para acceder a mercados internacionales.

Hernán Ceballos, gerente general (e) de Colombia Productiva, indicó que “lo más importante es que se contribuyó al crecimiento e internacionalización de las empresas: estas aumentaron sus ingresos operacionales, incrementaron sus ventas, aumentaron el número de empleos y tuvieron un crecimiento de sus exportaciones, abriendo mercados como Estados Unidos, España, México, Ecuador, Perú, Nicaragua, Chile y República Dominicana, entre otros”.

Más del 50 % de las empresas beneficiarias pertenecen al sector de software y apps, pero también se potenciaron de sectores como BPO de valor agregado, salud (telemedicina), publicidad y mercadeo, artes escénicas y diseño arquitectónico e ingeniería, las cuales lograron exportar a mercados como Estados Unidos, Canadá, España, México y Perú, entre otros, lo que demuestra la diversificación del impacto de los programas”.

En cuanto a tamaño, el 57 % de las empresas que participaron en estos programas fueron micro, 25 % pequeñas y el 12 % medianas. Además, entre las regiones con mayor impacto se encuentran Antioquia, Santander, Valle del Cauca, Atlántico, Cundinamarca y Bogotá.

Software a la medida, servicios de telemedicina y plataformas de comercio electrónico, entre los casos de éxito

- **La Corporación Intersoftware se abrió paso en Estados Unidos:** esta iniciativa clúster, con sede en Medellín, agrupa a 27 empresas del sector de software y aplicaciones. Con el apoyo del programa ‘Clúster de servicios más sofisticados’ creó un modelo de negocio asociativo materializado en la creación de la comercializadora Neia Software que le facilitó la introducción de soluciones TI hechas a la medida en Estados Unidos. Entre los logros más destacados, las empresas incrementaron en promedio 36,4 % las ventas, 217,8 % las exportaciones y 26,8 % el número de empleados.
- **Imotriz Group expandió su operación a otros países de Latinoamérica:** esta empresa ubicada en Risaralda se especializa en el desarrollo de plataformas dedicadas a la comercialización de autopartes. A través del programa ‘Productividad para la Internacionalización’, recibió asistencia técnica para estructurar sus servicios en tres categorías: tiendas virtuales tradicionales, un marketplace de autopartes *iMotriz* y el

chatbot *iMotriz Go* para WhatsApp. Esto le permitió expandirse con éxito en los mercados de Ecuador y México, y aumentar sus ventas en 57,7 %.

- **Tolima Comunicaciones ganó presencia en Norteamérica:** ubicada en Ibagué, Tolima Comunicaciones y Medios es una microempresa especializada en producción audiovisual y telecomunicaciones. A través de su canal regional P&C, ofrece servicios de radiodifusión, televisión, cinematografía y publicidad. Tras participar en el programa 'Encadenamientos productivos de servicios', implementó un proyecto que le permitió mejorar las competencias de su personal, acelerar su transformación digital, aumentar su producción de contenidos e incrementar sus ventas hasta en 193 %. Además, la empresa concretó una alianza estratégica con AIR (Alianza Internacional de Radio), con la cual ganó visibilidad en el mercado estadounidense.

-