

INTELIGENCIA NATURAL

Estos emprendedores vieron en el desarrollo de software una oportunidad clave para innovar en un entorno cada vez más digital, para lo cual crearon varias aplicaciones y soluciones tecnológicas.



Mientras estudiaba ingeniería de sistemas en la Universidad Cooperativa de Colombia y trabajaba en una clínica, en Bogotá, Dorian Rallón Galvis comenzó a preguntarse cómo la tecnología podía resolver problemas en deficiencias de funcionamiento de las instituciones prestadoras de salud, sin descuidar el factor humano de la atención.

Esa curiosidad lo llevó a analizar un sistema lleno de desafíos: cómo hacer que los médicos dejaran de diligenciar historias clínicas en papel y a mano, y agilizar procesos administrativos que generalmente eran lentos, sumado a la información perdida y especialistas limitados en su práctica profesional por el uso de herramientas poco eficientes.

En lugar de verlos como problemas, los interpretó como oportunidades. Fue en ese momento cuando comprendió algo clave: la salud, además de necesitar médicos, enfermeras o personal de asistencia, también precisa de tecnología que hiciera posible una atención más ágil y organizada.

Así, en el 2017, en un momento en el que Colombia se empezaba a hablar de transformación digital, nació Biofile - Suite profesional para prestadores de salud, una plataforma que busca cubrir una necesidad histórica del sector salud: integrar, digitalizar y simplificar procesos que durante décadas habían sido manuales y fragmentados. El joven diseñó un software médico en la nube que permite a médicos e instituciones gestionar historias clínicas, facturación y procesos administrativos



Dorian Rallón Galvis creó la plataforma Biofile - Suite profesional para prestadores de salud.

12,2 por ciento
es el porcentaje del total de las ventas al exterior en el sector de las exportaciones digitales de Colombia.

La participación de los servicios informáticos fue del 82% del total exportado, confirmando su papel como motor principal del segmento.

El crecimiento del ecosistema también se refleja en la estructura empresarial y en la distribución del valor económico dentro del país: las microempresas representan el 61% del total de compañías, pero son las grandes empresas las que concentran el 65% de las ventas. Bogotá continúa liderando la participación regional con el 70% de los ingresos, seguida por Antioquia (15,1%) y Valle del Cauca (4,6%).

Entre las verticales más dinámicas se destacan el comercio electrónico y las pasarelas de pago, que registraron ingresos por \$9 billones y agrupan a 380 empresas. Este crecimiento refleja cómo la transformación digital está redefiniendo sectores estratégicos nacionales. "Necesitamos que Colombia priorice al software y a las industrias digitales como

que, incluso, pueden conectarse desde cualquier lugar y cualquier dispositivo.

Camino para crecer

El desarrollo de software se ha convertido en una de las oportunidades más claras para emprendedores y desarrolladores en Colombia, que cada vez más ven en la tecnología un camino para crecer, innovar y construir empresas capaces de competir en mercados globales.

Este dinamismo no solo impulsa nuevas ideas, sino que también está transformando la estructura misma de la econo-

mía digital del país y consolidarla como uno de los pilares de la exportación de servicios. De acuerdo con el Observatorio de Datos del Centro de Investigación de Fedesoft (Cenisoft), en el 2025 el sector representó el 12,2% del total de las ventas al exterior en este rubro. En los últimos diez años, las exportaciones del sector digital crecieron 357%, al pasar de US\$485 millones en el 2014 a US\$2.217 millones en el 2024. Y durante el tercer trimestre del 2025, las ventas externas alcanzaron los US\$655 millones, con un crecimiento del 13% frente al mismo periodo del año anterior.

« sectores estratégicos. Invertir en software es invertir en el futuro del país. Esto implica fortalecer políticas públicas, formar talento y acompañar a las empresas en su internacionalización”, asegura Ximena Duque, presidenta ejecutiva de Fedesoft.

Es una preocupación que comparte Lina Morales Mora, directora ejecutiva de Health-Tech Colombia. “El desarrollo de software se está convirtiendo en la columna vertebral del sistema de salud. Hoy no se trata de sumar herramientas digitales como un complemento, sino de construir soluciones que garanticen la trazabilidad de los datos, automatizan procesos críticos y reduzcan al mínimo el error humano. La tecnología dejó de ser un diferencial para convertirse en la base sobre la cual debe operar todo el sistema”, señala.

Para ella, Colombia ya es un referente en el desarrollo de software en salud e incluso exporta soluciones de alto nivel, aunque aún enfrenta una brecha en su adopción local. “El reto es doble: impulsar más talento y emprendimiento, y al mismo tiempo lograr que la regulación y los tomadores de decisión habiliten su implementación. Solo así será posible mejorar el acceso, optimizar recursos y asegurar que las decisiones clínicas se basen en datos reales”, explica.

Dorian Rallón, por su parte, ha logrado que, con el tiempo, Biofile haya crecido al ritmo de un país que también se transforma. La llegada de la telemedicina y, años después, la pandemia, aceleraron una realidad inevitable: la salud debía digitalizarse. En ese escenario, la visión de este emprendedor cobró aún más sentido. Su plataforma se convirtió en un puente entre médicos y pacientes, incluso en los momentos más difíciles, cuando la distancia física parecía

un límite imposible de superar. Pero más allá de la tecnología, su historia es la de la constancia. Biofile constantemente se hace una pregunta: ¿cómo hacerle la vida más fácil a quien salva vidas?

Facilitar las finanzas

Para otros emprendedores, su recorrido deja una enseñanza clara: las grandes empresas no nacen de una idea perfecta, sino de la capacidad de observar problemas reales, persistir después de los fracasos y convertir la tecnología en una herramienta para mejorar la vida de las personas.

Bajo esa premisa surgió Shareppy Internacional, un emprendimiento de desarrollo tecnológico

nacido en Santander, Colombia, que ha logrado posicionarse como un referente en crear soluciones digitales para el sector financiero. A través de su plataforma web www.shareppyinternacional.com y sus redes sociales en Instagram (@shareppy_int), la compañía continúa ampliando su impacto en la transformación digital de instituciones en Colombia y Latinoamérica.

Su vocero y gerente general, Edgar Hincapié Jaimes, afirma que la idea surgió en medio del auge de la revolución industrial 4.0, cuando la tecnología comenzó a convertirse en un eje central para todos los sectores económicos. Shareppy nació como un em-

prendimiento santandereano enfocado en resolver necesidades de empresas multisectoriales, pero con el tiempo encontró su mayor vocación en el sector cooperativo financiero, especialmente en servicios de ahorro y crédito.

Uno de los hitos más importantes en su historia fue el desarrollo conjunto con Financiera Comultrasan, una de las cooperativas más relevantes de Santander y Colombia. De esta alianza surgió una plataforma que transformó la manera en que se atienden las necesidades del microempresario, llevando los servicios financieros directamente a zonas rurales y urbanas. Esta innovación permite descentralizar la operación, mejorar el control de las fuerzas comerciales y ampliar el acceso a servicios financieros.

La solución tecnológica de Shareppy se basa en un sistema inteligente llamado SmartRoad, que integra captura rápida de información, validación de identidad, consultas al *buró* de crédito, listas restrictivas, georreferenciación, geo-rutas, pagarés digitales, integración con múltiples sistemas y operación *offline*. Esta combinación ha hecho posible una verdadera transformación digital en cooperativas y entidades como el Banco Agrario de Colombia.

El fortalecimiento de la empresa no fue un proceso sencillo. En un entorno altamente competitivo como el desarrollo de software, su creador comprendió que no se trata solo de crear herramientas tecnológicas, sino de diseñar soluciones empresariales que respondan a las necesidades reales del cliente final. A través de la empatía y la comprensión profunda del negocio, logró enfocar su propósito en la inclusión financiera.

Hoy, su filial Shareppy Internacional proyecta su crecimiento



Edgar Hincapié Jaimes desarrolló Shareppy, que, entre otras aplicaciones, valida identidad en el sector financiero.



Juan Carlos Abaunza Ardila, creador de la plataforma de salud Whatoko Health.

hacia toda Latinoamérica. Ya ha iniciado su expansión con una cooperativa en Guatemala que avanza hacia la digitalización casi total de sus procesos. Además, la empresa se prepara para enfrentar los retos de la revolución industrial 5.0, impulsada por la Inteligencia Artificial. Finalmente, Edgar Hincapié Jaimes envía un mensaje a los emprendedores: “el talento colombiano en tecnología es altamente competitivo a nivel global. Lo esencial no es solo la herramienta, sino el propósito humano detrás de cada idea. La tecnología es un habilitador, pero el verdadero impacto nace de las personas que deciden dejar huella con su trabajo y el desarrollo de software es una oportunidad clave dentro del emprendimiento en Colombia”.

Innovación con propósito

En el 2019, cuando en Colombia se empezaba a hablar con fuerza de la economía naranja y la transformación digital, Juan Carlos Abaunza Ardila no estaba esperando que la ola llegara. Ya estaba dentro de ella.

Ingeniero electrónico de formación, con años de dirigir una fábrica de software en Bucaramanga, Abaunza tenía experien-

cia pero también una pregunta que no lo dejaba dormir: ¿cómo hacer que la innovación dejara de ser un proyecto puntual y se convirtiera en algo con vida propia? La respuesta llegó con una decisión que muchos emprendedores conocen bien y que pocos se atreven a tomar: separar, apostar y construir desde cero.

Así nació AI3LAB SAS BIC. No como una ruptura, sino como una evolución: tomar el músculo de innovación que ya existía dentro de su empresa y darle identidad, foco y una meta clara de sostenibilidad.

Desde el principio, la filosofía fue distinta. Para Abaunza, desarrollar software no es solo programar: es resolver. Y resolver implica escuchar, observar y, muchas veces, resistir la tentación de reinventar lo que ya existe. AI3LAB encontró valor en integrar tecnologías existentes con desarrollos propios, en construir soluciones que realmente respondieran a lo que las pymes necesitan en su operación diaria no en el papel, sino en la práctica.

Con metodologías ágiles como brújula, empezó a avanzar por etapas: prototipos, MVPs, iteraciones constantes. No buscaba la perfección, sino aprender rápido. Y mientras el mundo apenas comenzaba a pronunciar el rótulo ‘Inteligencia Artificial’, este emprendimiento ya exploraba sus aplicaciones reales junto a otras tecnologías emergentes. No por moda, sino por convicción. Esa visión tomó forma concreta en desarrollos como Whatoko Health, una plataforma

de salud digital diseñada para el monitoreo remoto de pacientes, especialmente aquellos con hipertensión o diabetes, integrando dispositivos como glucómetros y *wearables* para prevenir complicaciones y fomentar el autocuidado. Ella refleja bien el espíritu de la empresa: tecnología que entiene a las personas. Hoy, la compañía

tiene la mirada puesta en mercados internacionales, pero mantiene intacta la esencia con la que nació: crear que el software es una oportunidad para crecer, no solo como empresa, sino como ecosistema. Y actualmente está en 10 países y exporta aproximadamente US\$2 millones al año. El mensaje de Abaunza: “emprender en tecnología no

es territorio exclusivo de unos pocos. Es una posibilidad real para quienes estén dispuestos a aprender, adaptarse y ver en cada necesidad una oportunidad. Porque al final, más que líneas de código, lo que se construye es futuro”, concluye.

Este dinamismo no solo impulsa nuevas ideas, sino que también está transformando la estructura misma de la economía digital del país.