

## **IMPLEMENTACIÓN DE UNA VITRINA COMERCIAL DIGITAL QUE CONECTE A EMPRENDEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR CON CLIENTES FINALES.**

### **ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN:**

INNPULSA COLOMBIA es un fideicomiso de régimen administrativo de carácter privado, creado por la unión del Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ley 590 de 2000) y de la Unidad de Desarrollo Empresarial (Ley 1450 de 2011) en la Ley 1753 de 2015 - Artículo 13 del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, fideicomiso que promueve el emprendimiento, la innovación y el fortalecimiento empresarial como instrumentos para el desarrollo económico y social, la competitividad y la generación de un alto impacto en términos de crecimiento, prosperidad y empleo de calidad.

De conformidad con lo ordenado en el artículo 13 de la Ley 1753 de 2015, el 15 de julio de 2015 se celebró entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex, el Convenio Interadministrativo 375, estableciendo las directrices para el cumplimiento de dicha administración por parte de BANCÓLDEX.

El artículo 126 de la Ley 1815 del 7 de diciembre del año 2016 por medio de la cual “se decreta el Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital y Ley de Apropriaciones para la vigencia fiscal del 1o de enero al 31 de diciembre de 2017”, estableció que “Los patrimonios autónomos cuya administración haya sido asignada por ley al Banco de Comercio de Colombia S.A. – Bancóldex, podrán administrarse directamente por este o a través de sus filiales”.

En razón a la autorización legal impartida y por definición de política por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex, Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta del orden nacional, filial de Bancóldex, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, suscribieron el 24 de marzo de 2017 el contrato de cesión del Convenio 375 de 2015, con efectos a partir del 1º de abril de 2017.

Una vez celebrado el contrato de cesión de posición contractual, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX S.A. celebraron el contrato de fiducia mercantil de administración número 006-2017 cuyo objeto es la administración del patrimonio autónomo INNPULSA COLOMBIA, por parte de FIDUCOLDEX, quien actúa como vocera de este.

Para cumplir con la misión determinada por la Ley, INNPULSA COLOMBIA materializa y opera diferentes programas, alianzas y convocatorias de recursos financieros y no financieros (no reembolsables), los cuales han sido diseñados y dirigidos a diferentes tipos de empresas, sectores e instituciones regionales y nacionales.

En consecuencia, la gestión de INNPULSA COLOMBIA se enfoca en:

- Transformar la mentalidad y cultura de los colombianos: fomentar el ambiente propicio para que los colombianos asuman el reto de emprender, innovar y mejorar la productividad de sus empresas, trabajando en la eliminación de barreras mentales que frenan su desarrollo creativo y activando pensamientos constructivos que potencialicen sus capacidades.
- Crear comunidad: promover el acercamiento de los empresarios colombianos para que trabajen en equipo y se sientan parte de un propósito común capaz de generar crecimiento económico y prosperidad para el país. Facilitar la articulación de sus capacidades creativas, técnicas y financieras con los demás actores del ecosistema.
- Favorecer el emprendimiento y la innovación empresarial: diseñar y ejecutar instrumentos, programas, servicios especializados y estrategias de financiación para acompañar a las empresas en todo su proceso de creación y crecimiento, desde la superación de obstáculos que lo impiden, hasta la gestión de recursos y apoyo técnico para que no dejen de avanzar y conquistar nuevos mercados como empresas de alto impacto.
- Trabajar por el crecimiento rentable y sostenido de las empresas: promover que todas empresas del país incrementen su productividad, que logren su máximo potencial para acceder y prosperar en nuevos mercados, incentivando la sofisticación y diversificación de sus productos y servicios, la adopción de nuevas tecnologías y la inclusión productiva.

Así las cosas, INNPULSA COLOMBIA busca promover el acercamiento entre los actores del ecosistema de emprendimiento e innovación de Colombia para que trabajen de forma aunada bajo un propósito común capaz de generar crecimiento económico y prosperidad para el país y las regiones, facilitar la articulación de sus capacidades creativas, técnicas, financieras, y su potencial diferenciador y cultural con los demás actores del ecosistema.

En desarrollo de lo anterior mediante el artículo 50 de la Ley 2069 de 2020 por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia, se establece los parámetros generales para el funcionamiento de los centros de emprendimiento CEmprende, y se establece que su manejo y funcionamiento se encuentra en cabeza de INNPULSA COLOMBIA:

*“CEmprende es la iniciativa del Gobierno Nacional, en cabeza de iNNpulsa Colombia, que facilita la conexión entre los emprendedores, la academia, la empresa privada, el Estado y la sociedad para fortalecer y dinamizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación en el país. Los Centros CEmprende serán aquellos espacios para generar conexiones de valor y promover el fortalecimiento de los actores del ecosistema emprendedor e innovador del país. En estos Centros*

*de Emprendimiento, deberá habilitarse la participación de representantes de las instituciones de educación superior, técnica y tecnológica del país, de la empresa privada, de las cámaras de comercio, de las entidades sin ánimo de lucro, de los gremios nacionales y demás actores relevantes del ecosistema de emprendimiento local.”*

El programa CEmprende facilita la conexión entre la academia, la empresa privada, el Estado y la sociedad para fortalecer y dinamizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación en el país. El modelo se basa en un trabajo colaborativo y de sinergia entre las incubadoras, las aceleradoras, los fondos de inversión, los proveedores de servicios tecnológicos a la medida de los emprendimientos, las grandes empresas, los desarrolladores de habilidades y capacidades para emprender, y el Gobierno Nacional anticipando política pública para facilitar y habilitar los emprendimientos. Dado lo anterior, el propósito del programa CEmprende es crear y fortalecer la comunidad de emprendimiento del país, la cooperación y la innovación.

#### **NOMBRE DE LA INICIATIVA:**

Vitrina Comercial Digital, todo al alcance de tu mano.

#### **OBJETIVO:**

En un mundo cada vez más digitalizado, es crucial brindar a los emprendedores de la economía popular herramientas que les permitan alcanzar a un mayor número de clientes y mejorar sus habilidades digitales. Esta propuesta tiene como objetivo crear una vitrina comercial digital en la web que conecte a emprendedores con potenciales clientes, utilizando WhatsApp Business como canal de comunicación para finalizar transacciones. Además, se establecerá un blog de formación para fortalecer habilidades digitales relevantes.

#### **DURACIÓN:**

- Duración de la iniciativa: Abierta.

#### **FASES DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA VITRINA COMERCIAL DIGITAL:**

##### **1. Desarrollo de la Plataforma:**

- Creación de un sitio web seguro y fácil de navegar que sirva como vitrina para los productos y servicios de los emprendedores.
- Implementación de una interfaz intuitiva que permita a los usuarios buscar, explorar y comprar productos de manera sencilla mediante el enlace con el WhatsApp Business del emprendimiento.

##### **2. Integración con WhatsApp Business:**

- Incorporación de botones o enlaces directos que permitan a los usuarios contactar a los emprendedores a través de WhatsApp Business para finalizar las transacciones entre ambas partes.

- Configuración de respuestas automáticas y mensajes predefinidos para agilizar la comunicación con los clientes a través de la herramienta de mensajería instantánea WhatsApp Business.

### **\*FASES DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL BLOG DE FORMACIÓN (Opcional):**

#### **1. Creación del Blog:**

- Desarrollo de un blog integrado en el sitio web principal, con secciones dedicadas a diferentes temas de formación digital.
- Diseño de contenido atractivo y educativo, incluyendo artículos, guías, tutoriales y videos.

#### **2. Contenido Educativo:**

- Producción de contenido sobre comercio electrónico, transformación digital, marketing digital y otros temas relevantes para los emprendedores.
- Colaboración con expertos en cada área para asegurar la calidad y relevancia del contenido.

#### **3. Promoción y Participación:**

- Estrategias de marketing de contenido para promover el blog a través de redes sociales, correo electrónico y otras plataformas.
- Fomento de la participación de la comunidad a través de comentarios, preguntas y respuestas, y encuestas.

### **CICLO DE CAPACITACIONES Y SOPORTE DE LA PLATAFORMA:**

#### **1. Ciclo formativo dirigido a emprendedores:**

- Sesiones de capacitación para los emprendedores en el uso de la plataforma de vitrina digital, WhatsApp Business para emprendedores, herramientas de IA para emprendedores de la economía popular y Google My Business
- Webinars y talleres sobre temas digitales relevantes para los emprendedores.

#### **2. Seguimiento de Indicadores Clave de Desempeño (KPIs):**

- Medición del tráfico del sitio web, la tasa de conversión en la vitrina y la interacción con el contenido del blog.
- Encuestas de satisfacción para recopilar retroalimentación de emprendedores y clientes.

### **CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN:**

#### **1. Fase de Preparación (Mes 1):**

- Presentación a aliados y actores del ecosistema emprendedor.
- Lanzamiento de convocatoria (T&C)
- Selección de emprendimientos.
- Diligenciamiento de banco de información de emprendedores seleccionados.

#### **2. Fase de Implementación (Meses 2-4):**

- Desarrollo y lanzamiento del sitio web de vitrina comercial y el blog de formación.
- Capacitación de emprendedores en el uso de la plataforma y WhatsApp Business.
- Promoción inicial del sitio web y el blog en línea.

**3. Fase de Seguimiento y Mejora Continua (Meses 5 en adelante):**

- Evaluación regular del desempeño y ajustes según sea necesario.
- Expansión de la oferta de contenido en el blog y la vitrina.
- Exploración de oportunidades de crecimiento y expansión del proyecto.

La implementación de una vitrina comercial digital en la web junto con un blog de formación y fortalecimiento en habilidades digitales y emprendedoras representa una oportunidad emocionante para fortalecer la economía local y empoderar a los emprendedores de la economía popular. Con un enfoque en la accesibilidad, la educación y la innovación continua, esta iniciativa tiene el potencial de generar un impacto significativo en los emprendedores de la economía popular.