

Términos de Referencia

Programa Innpulsa Mujeres

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, de acuerdo con el artículo 1 del Decreto 210 de 2003, tiene como objetivo primordial: *"formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior"*.

Asimismo, las bases del Plan Nacional de Desarrollo "Colombia potencia mundial de la vida" 2022-2026, las cuales hacen parte de la Ley 2294 "Por la cual se establece el Plan Nacional de Desarrollo "Colombia Potencia Mundial de la Vida"; establece como uno de los catalizadores, "La política de inclusión productiva con trabajo decente y apoyo al emprendimiento", haciendo un especial reconocimiento e impulso a la Economía Popular. En este marco, se establece el Pacto con la Economía Popular en el cual se proponen estrategias para su reconocimiento, fortalecimiento y sostenibilidad. En el citado documento, se hace referencia a "la estructuración de mecanismos que promuevan la formación y asistencia técnica para fortalecer su capacidad organizativa, técnica y productiva".

El gobierno actual enmarca la crisis migratoria dentro del concepto de movilidad humana y dentro de las prioridades gubernamentales de las transformaciones de Seguridad Humana y Justicia Social y Convergencia Regional. Mediante la promoción de "mecanismos para mejorar la calidad de vida de esta población basados en la dignidad y el respeto a sus derechos. Sin xenofobia ni discriminación, que permitan avanzar hacia una sociedad más justa con mejores condiciones de vida y seguridad económica para todos".

Finalmente, la inclusión productiva y la necesidad de atención también podría determinarse analizando la capacidad que tiene el aparato productivo formal para vincular efectivamente y de manera sostenible las unidades productivas de los grupos poblacionales tradicionalmente excluidos para que logren avanzar en la sostenibilidad de sus unidades productivas consolidando la inserción en cadenas de valor, especialmente en los sistemas económicos locales y regionales generando un impacto comunitario.

En el marco de lo dispuesto en la Ley 2294 de 2023, "Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 Colombia Potencia Mundial de la Vida", el artículo 305 ordenó la unificación de los patrimonios autónomos iNNpulsa Colombia y Colombia Productiva, creados mediante las Leyes 2069 de 2020 y 1955 de 2019, respectivamente, en un solo Patrimonio Autónomo denominado iNNpulsa Colombia, como instrumento del Gobierno nacional encargado de ejecutar las estrategias de reindustrialización del país, así como las políticas de emprendimiento, innovación, desarrollo empresarial, productividad, competitividad y encadenamientos productivos, incluyendo los programas, instrumentos y recursos destinados para tal fin.

Así mismo, el parágrafo 2º del artículo 305 de la Ley 2294 de 2023 dispuso que el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, reglamentaría la operación e integración del Patrimonio Autónomo iNNpulsa Colombia. En desarrollo de esta disposición, mediante el Decreto 709 del 5 de junio de 2024 se reglamentó la integración y operación del patrimonio autónomo, fijando inicialmente como plazo máximo el 30 de marzo de 2025, término que fue posteriormente ampliado mediante el Decreto 276 del 12 de marzo de 2025 hasta el 30 de junio de 2025, designándose a la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. – FIDUCOLDEX como la sociedad fiduciaria encargada de su administración.

En este contexto, el 28 de junio de 2025, la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. – FIDUCOLDEX celebraron el Contrato de Fiducia Mercantil No. 031-2025/CTO-305-2025 (MINCIT) y No. 031-2025 (FIDUCOLDEX), cuyo objeto es la administración del Patrimonio Autónomo iNNpulsa Colombia.

De conformidad con lo establecido en el artículo 48 de la Ley 2069 de 2020, el Patrimonio Autónomo iNNpulsa Colombia tiene, entre otras, las siguientes competencias:

"1. Promoverá el emprendimiento, la innovación empresarial, el crecimiento, la formalización y el desarrollo empresarial de las Mipymes de acuerdo con la política que defina el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

2. Ejecutará los programas de las diferentes entidades de Gobierno para el emprendimiento y la innovación empresarial, y el desarrollo empresarial con énfasis en emprendimiento e innovación empresarial en el país, de acuerdo con sus lineamientos técnicos, disponiendo de la estructura técnica, jurídica, administrativa y financiera necesaria para garantizar el cumplimiento de sus metas y objetivos. Lo anterior, sin perjuicio de la excepción estipulada en el parágrafo 2 del artículo 46 de esta ley.

[...]

6. Estructurará y gestionará productos y servicios financieros, esquemas de apoyo, soporte, promoción y financiación que canalicen los recursos para promover el emprendimiento, la formalización y el fortalecimiento empresarial y de las organizaciones de economía solidaria de los emprendedores. (...).

Según datos recientes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en el trimestre julio–septiembre de 2025 la proporción de personas ocupadas informales en el total nacional alcanzó el 55%, mientras en centros poblados y zonas rurales llegó al 83%¹. Asimismo, estudios del Banco de la República estiman que el trabajo por cuenta propia representa cerca del 75 % del empleo informal en Colombia². Además, una parte significativa de quienes conforman ese sector informal se concentran en microempresas, actividades de subsistencia, economía popular o emprendimientos familiares, sin acceso a seguridad social, capacitación formal, canales de comercialización ni acompañamiento³

¹ Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2025a). “Empleo informal y seguridad social”

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>

² Banco de la República (2025). Investigaciones. “Nueva evidencia sobre la informalidad laboral y empresarial”.

<https://investiga.banrep.gov.co/es/espe/espe108>

³ La República (11 de julio de 2024). “De 22,8 millones de empleos que hay en Colombia, casi 13 millones son informales” <https://w>

Asimismo, los micronegocios tienen una alta relevancia en la economía nacional. En el 2024, se identificaron 5.297.252 micronegocios a nivel nacional que generaron \$191,2 billones de pesos en valor de ventas. Sin embargo, se evidencia que este sector reproduce brechas históricas territoriales y de género: solo el 35,4% de las propietarias de este tipo de negocios son mujeres; éstas representan el 38,0% de los propietarios en zonas urbanas y el 29,5% en áreas rurales. A ello se suma que el 77,6% de los micronegocios no cuenta con RUT y el 88,4% de los propietarios no aportó al Régimen Contributivo en salud ni cotizó en un fondo de pensiones⁴. Este panorama evidencia inequidades estructurales: miles de mujeres sobreviven en empleos precarios, sin estabilidad ni beneficios laborales, y con escasas posibilidades de crecimiento.

Además, resulta importante destacar las desigualdades interseccionales en la situación laboral de las mujeres en Colombia. En cuanto a las mujeres migrantes, se ha reportado que, pese a que laboran una mayor cantidad de horas frente a sus pares colombianas (42,5 versus 37 horas), reciben, en promedio, casi la mitad de los ingresos (\$785.000 versus \$1.458.000 pesos mensuales), lo que resulta menor al salario mínimo. Más aún, menos del 10% cuentan con un empleo formal, lo que dificulta su acceso a otros derechos básicos. Respecto a las ramas productivas en las que se desempeñan, estas responden a roles de género tradicionales, de modo que las mujeres migrantes laboran, principalmente, como vendedoras (21,8%), cocineras o meseras (20,3%), en limpieza del hogar (11,8%) y peluquería (6,5%)⁵

Respecto a las mujeres del ámbito rural, en el año 2020, se encontró que su tasa global de participación en el mercado laboral (39,1%) fue 35,9% menor a la de los hombres rurales y 17,6% más baja que la de las mujeres urbanas. Así mismo el 85,3% de las mujeres rurales ocupadas no cotizaban en un fondo de pensión, y solo el 12,3% de ellas contaban con afiliación tanto a pensión como a salud. Además, pese a que este grupo trabaja principalmente en actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (36,2%), de acuerdo con la Encuesta Nacional Agropecuaria, sólo el 26,1% de los productores agropecuarios registrados son mujeres⁶

De acuerdo con el PND 2022 – 2026, Las mujeres han sido históricamente tejedoras de la paz, guardianas del agua y defensoras del territorio y de la vida. Sin embargo, persisten las violencias y las discriminaciones. Las niñas y adolescentes han sido especialmente golpeadas. Entre las razones de estas desigualdades y discriminaciones, se destaca la normalización de roles, estereotipos, creencias, mitos, prácticas e imaginarios basados en la división sexual y de género de la sociedad. No se puede avanzar en la construcción de una Colombia, Potencia Mundial de la Vida mientras no se garantice el disfrute de sus derechos sociales y persistan barreras y brechas de género en materia económica, social y política, así como la injusta división.

⁴ Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2025b). Encuesta de micronegocios (EMICRON) 2024. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>

⁵ Fundación Ideas para la Paz (2024). Inclusión laboral de mujeres migrantes en Colombia. https://storage.ideaspaz.org/documents/fip_ne_inclusionmujeremigrantes_final.pdf

⁶ Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2020). Mujeres Rurales en Colombia. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/notas-estadisticas/sep-2020-%20mujeres-rurales.pdf>

Asimismo, según el PND se adelantarán estrategias de articulación de instrumentos financieros, transferencia y desarrollo de capacidades técnicas y humanas que incluyan la prevención de violencias de género, alistamiento financiero y pruebas de alternativas innovadoras y flexibles de acceso al financiamiento y asesoría para promover, apoyar y financiar el emprendimiento, formalización y fortalecimiento empresarial de las mujeres, fomentando la asociatividad, y las alianzas público-populares y comunitarias con enfoque de género.⁷ Es importante mencionar que, en materia para el impulso del emprendimiento y la inclusión productiva, así como del reconocimiento de la contribución que las mujeres rurales y campesinas realizan para alcanzar progresivamente la soberanía alimentaria, se potenciará el Fondo de Fomento para las Mujeres Rurales (FOMMUR) como instrumento de política pública para impulsar la capitalización, puesta en marcha e inserción de las unidades productivas de mujeres rurales de bajos recursos y pequeñas productoras que desarrollen actividades rurales tradicionales y no tradicionales.⁸

Por otro lado, la situación de la población LGBTI presenta desafíos propios para su participación en el mercado laboral. Se registra que 89 mil personas, que representan el 19,3% de la población LGBTI que se encuentra en edad de trabajar, se hallan fuera de la fuerza de trabajo. Así mismo, la mayor parte de este sector de la población labora en la posición de obrero o empleado particular (58,1%) y trabajador por cuenta propia (31,5%), lo que devala retos importantes para la estabilidad laboral y el acceso a pensiones y aseguramiento⁹. En consecuencia, las mujeres LGBTI se enfrentan a una doble vulnerabilidad para el acceso y permanencia en un trabajo digno y estable.

De acuerdo con la resolución 1906 del 2025 el cual se ordena una transferencia de recursos para una intervención o ruta metodológica que desarrolle componentes productivos y comerciales asociados a un proceso de acompañamiento técnico para la atención de 5.900 mujeres en programas de fortalecimiento empresarial. Asimismo, esta transferencia está alineada con el proyecto de inversión "Fortalecimiento de las capacidades empresariales para el desarrollo productivo sostenible e incluyente a nivel nacional", Código BPIN: 202300000000451, que tiene como objeto general: "Fortalecer las capacidades empresariales para el desarrollo productivo sostenible e incluyente en todo el país.

De esta forma, se propende en brindar asistencia técnica para el fortalecimiento de emprendimientos de las unidades económicas de baja escala personales, familiares, micronegocios o microempresas de la economía popular y/o de poblaciones vulnerables, población migrante, colombianos retornados y comunidades de acogida para dar cumplimiento a las metas establecidas en la Resolución de Transferencia 1906 de 2025

Por lo antes expuesto, es necesario que el instrumento para la asistencia técnica y el fortalecimiento productivo y comercial de los emprendimientos de las unidades económicas de baja escala personales, familiares, micronegocios o microempresas de la economía popular y/o de poblaciones vulnerables, población migrante, colombianos

⁷ Consulta en línea: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Publicaciones/plan-nacional-de-desarrollo-2022-2026-colombia-potencia-mundial-de-la-vida.pdf>, página 276.

⁸ Ibidem

⁹ Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2025c). Boletín técnico. Mercado laboral de la población LGBTI. Año enero-diciembre 2024. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIHMLLGBT-ene2024-dic2024.pdf>



retornados y comunidades de acogida, incluyan acciones hacia el servicio de asistencia técnica y acompañamiento productivo y empresarial a través de una ruta metodológica, que como mínimo tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Alistamiento.
2. Convocatoria, evaluación y selección de las beneficiarias del programa.
3. Diagnóstico de entrada y plan de cierre de brechas de capacidades productivas, comerciales y financieras.
4. Asistencia técnica personalizada.
5. Transferencia de conocimientos enfocado en habilidades productivas, comerciales, financieras, sostenibles, legales y de formalización. Asimismo, habilidades blandas con enfoque psicosocial y de género.
6. Circuito corto de comercialización (Estrategias para fortalecer las capacidades de producción, comercialización y desarrollo de productos y/o servicios de emprendimiento).
7. Diagnóstico de salida de capacidades productivas, comerciales y financieras.

Por consiguiente, el programa "iNNpulsa Mujeres" busca impactar en el mejoramiento de habilidades blandas y duras de las mujeres de la economía popular y/o de poblaciones vulnerables, población migrante, colombianos retornados y comunidades de acogida, de igual forma, fortalecer las capacidades para la producción, comercialización y desarrollo de productos y/o servicios de emprendimientos de las unidades económicas de baja escala personales, familiares, micronegocios o microempresas de la economía popular. Por último, a través de estrategias de mercadeo, aumento de los canales de comercialización (identificación de nuevos clientes como proveedores) contribuir a mejorar los ingresos de los emprendimientos y su sostenibilidad.

Si eres una de las mujeres valientes que mueven la **economía popular** en nuestro país, esta invitación es para ti. Queremos que seas una de las **5.900 beneficiadas** que recibirán apoyo para fortalecer sus sueños con el programa Innpulsa Mujeres.

¿Qué recibirás al participar?

ALCANCE Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

El aliado de acuerdo con la propuesta presentada deberá adelantar el objeto del convenio con base en el siguiente alcance técnico compuesto por las siguientes etapas, así:

ETAPA No 1- IDENTIFICACIÓN, SELECCIÓN Y VINCULACIÓN DE MUJERES

En esta etapa el aliado realizará una convocatoria para la selección de al **menos 5900 mujeres**. El aliado ordenará y seleccionará las beneficiarias, a través de una metodología (basada en los criterios, los cuales se mencionan más adelante) aprobada por INNpulsa Colombia.

Criterios para la selección de emprendimientos:



En alianza con



1. Se priorizarán aquellos emprendimientos liderados por mujeres que se enmarquen bajo el concepto de economía popular¹⁰
2. Estén ubicados en los territorios que Innpulsa Colombia le indique.
3. Emprendimientos de diferentes sectores como por ejemplo bienes y servicios, comercio, agrícolas, agroindustrial, entre otros.
4. Tener un emprendimiento activo o en curso, con operación comercial demostrable de al menos seis (6) meses
5. Tengan ventas sin importar un monto específico (Certificado de ventas, factura, recibo de caja, contrato, certificado de revisor, libro de cuentas o cuaderno de ventas que demuestre la operación comercial).
6. Residir en Colombia y pertenecer a alguno de los grupos priorizados (mujeres vulnerables, migrantes regularizados o en proceso de regularización, retornadas, LGBTI, rurales o comunidades de acogida).
7. Completar el formulario de inscripción en su totalidad y aceptar los términos del programa.

Actividades:

1. Construir la estrategia de lanzamiento de la convocatoria para la selección de las al menos **5900 mujeres**.
2. Diseñar la metodología de selección de las beneficiarias que serán atendidas a través del programa de acuerdo con los criterios suministrados por INNPULSA COLOMBIA.
3. Proporcionar a la supervisión de iNNpulsa Colombia la documentación para la verificación de los criterios de selección de las beneficiarias.
4. Validar, seleccionar y vincular a las beneficiarias a partir de los criterios de selección proporcionadas por iNNpulsa Colombia.
5. Suscribir la carta de vinculación y compromiso con cada una de las beneficiarias. El formato será entregado por INNPULSA COLOMBIA al ALIADO.

Una vez cerrada la convocatoria, el aliado deberá aplicar una matriz de evaluación que asignará puntajes basados en:

- Nivel de vulnerabilidad y pertinencia del apoyo
- Nivel de madurez del emprendimiento o claridad de la idea de negocio
- Pertinencia territorial (garantizando presencia de múltiples departamentos)
- Motivación y disponibilidad para participar en las actividades del programa

Con base en estos puntajes, se generará un listado preliminar de seleccionadas. Este listado pasará por una segunda revisión para asegurar equilibrio territorial, diversidad poblacional y representatividad sectorial.

Nota 1: La matriz de evaluación que hará parte del plan de trabajo del aliado será validada y aprobada por iNNpulsa Colombia antes de su aplicación.

Nota 2: El listado de beneficiarias incluirá un 20% adicional a la meta de 5.900, con el

¹⁰ La economía popular se refiere a los oficios y ocupaciones mercantiles (producción, distribución y comercialización de bienes y servicios) y no mercantiles (domésticas o comunitarias) desarrolladas por unidades económicas de baja escala (personales, familiares, micronegocios o microempresas), en cualquier sector económico. Los actores de la EP pueden realizar sus actividades de manera individual, en unidades económicas, u organizados de manera asociativa. Ver Bases del Plan Nacional de Desarrollo: Colombia potencia mundial de la vida 2022-2026. - <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/portalDNP/PND-2023/2023-02-06-Bases-PND-2023.pdf>



fin de compensar posibles deserciones que se den durante el proceso, asegurando el cumplimiento de la meta final. Como resultado final de este objetivo, se entregará un listado oficial con al menos 7.080 beneficiarias, junto con los soportes completos del proceso de la convocatoria, criterios utilizados, matriz de evaluación y actas de selección correspondientes.

ETAPA No 2 - DIAGNÓSTICO:

En esta etapa, la beneficiaria seleccionada será sujeto a un diagnóstico detallado realizado por el aliado, que será desarrollado a través de una visita al emprendimiento seleccionado.

La o las visitas estarán orientada al diagnóstico del emprendimiento y a identificar las destrezas y oportunidades del equipo emprendedor.

En la o las visitas se realizará un reconocimiento de las instalaciones del emprendimiento y se hará un levantamiento de información acerca de la estructura productiva, comercial, administrativa, financiera y operativa del emprendimiento, componentes necesarios para aportar a la sostenibilidad y/o crecimiento en el tiempo.

El aliado realizará un análisis de mercado para identificar las tendencias del mercado local en cuanto a la oferta, demanda de servicios y productos, las características de las cadenas de valor existentes, posibles limitaciones jurídicas para la consolidación de alternativas de emprendimiento, normas y reglamentos locales que regulen la inclusión de las personas migrantes y colombianas dentro del sistema productivo y servicios de apoyo disponibles.

Para identificar el estado inicial de las capacidades productivas, comerciales y financieras de cada beneficiaria, se implementará un diagnóstico estructurado a través de un formulario digital que recogerá información sociodemográfica, sector productivo, nivel de formalización, prácticas comerciales, proyección económica y principales barreras para el crecimiento. Este levantamiento de información permitirá caracterizar a las participantes de manera integral y comprender las particularidades de sus unidades productivas, garantizando una asignación adecuada a las estrategias del programa.

Con base en los resultados del formulario, se aplicará una matriz de evaluación que determinará la estrategia más pertinente para cada beneficiaria. Las tres rutas de intervención posibles serán: (1) asistencia técnica personalizada mediante mentorías enfocadas en el fortalecimiento de unidades productivas; (2) procesos de formación virtual para fortalecer capacidades productivas, comerciales y de desarrollo de productos o servicios; y (3) participación en circuitos cortos de comercialización que incluyen ferias, ruedas de negocio y oportunidades de venta directa en territorio.

Esta clasificación permitirá distribuir a las beneficiarias según sus necesidades reales:

- 4.248 mujeres serán asignadas a la Estrategia 1 - Mentorías personalizadas (para una meta final de 3.540).
- 1.932 participarán en la Estrategia 2 - Fortalecimiento de capacidades (para una meta final de 1.610).
- 900 serán seleccionadas para la Estrategia 3 - Circuitos de comercialización (para una meta final de 750).



Esta segmentación asegurará que cada mujer reciba la intervención más adecuada para su etapa de madurez empresarial, evitando procesos homogéneos que no responden a las brechas diferenciadas identificadas. Al finalizar el proceso de asignación, se conformarán grupos de soporte en WhatsApp moderados por los gestores y mentores a cargo de cada segmento. Estos grupos permitirán enviar comunicaciones, resolver inquietudes y dar seguimiento a la participación de las beneficiarias. El resultado final de este objetivo será un informe diagnóstico consolidado, acompañado de la ubicación oficial de cada beneficiaria en una de las tres estrategias, sirviendo como la base técnica para orientar todas las acciones posteriores del programa.

En todo momento, el diagnóstico como proceso de análisis sistemático permitirá identificar, describir y comprender el estado empresarial de los emprendimientos liderados por mujeres, con el fin de tomar decisiones informadas y definir acciones de mejora hacia una intervención de asistencia técnica, fortalecimiento productivo y/o comercial.

Actividades:

1. Socializar el programa y la metodología de intervención a cada beneficiaria del programa.
 2. Realizar diagnóstico por beneficiaria.
 3. Capturar la información de las beneficiarias para la construcción de la línea base definida en los indicadores propuestos por INNPULSA COLOMBIA.
 4. Construir en conjunto con la beneficiaria del programa, un plan de acción en el que se identifiquen las oportunidades de mejora del emprendimiento, enfocado en los componentes de asistencia técnica y/o fortalecimiento comercial/productivo.
-
1. Documento que contenga la medición inicial de los indicadores definidos para este programa de cada beneficiaria.
 2. Plan de acción de al menos 5900 beneficiarias del programa.

ETAPA No 3 - ASISTENCIA TÉCNICA PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE BAJA ESCALA PERSONALES, FAMILIARES, MICRONEGOCIOS O MICROEMPRESAS DE LAS MUJERES PARTICIPANTES.

Para brindar asistencia técnica efectiva a 3.540 mujeres emprendedoras, se desarrollará un proceso de mentorías personalizadas orientado a la consolidación o fortalecimiento de unidades productivas de baja escala. Cada beneficiaria recibirá hasta 20 horas de acompañamiento individual a cargo de un mentor experto, quien será asignado con base en las necesidades específicas identificadas mediante un autodiagnóstico empresarial. Este proceso permitirá trabajar de manera directa en los retos reales que enfrenta cada emprendimiento, garantizando intervenciones flexibles, prácticas y adaptadas al contexto territorial.

La asistencia técnica se estructurará en cuatro ejes temáticos que responden a las principales brechas identificadas en los negocios de mujeres emprendedoras en Colombia:

- **Eje comercial**, que integra ventas, marketing, gestión de marca y estrategias para mejorar la atracción y retención de clientes. Algunas temáticas son:
 1. ¿Cómo identificar los clientes?
 2. ¿Cómo medir el nivel de satisfacción de los clientes?



3. ¿Qué debo hacer para mantener los clientes?
 4. ¿Cómo identificar los proveedores?
 5. ¿Qué tipo de canales de distribución existen y le convienen a mi negocio?
 6. ¿Cómo me preparo y me alisto para realizar una alianza comercial?
 7. ¿Cuál es la propuesta de valor de mi negocio?
 8. ¿Cuáles son los canales de comunicación de mi negocio?
 9. ¿Cuáles y cómo crear las técnicas de ventas virtuales y presenciales?
 10. Las 5P (Producto, precio, plaza, promoción y personas)
 11. ¿Cómo crear e implementar un modelo y plan comercial?
 12. Análisis de mercado
 13. Herramientas gerenciales y administrativas
 14. ¿Cómo posiciono mi marca y mi negocio?
- **Eje legal**, que contempla aspectos como formalización, contratación, cumplimiento normativo y obligaciones asociadas a la actividad económica.
 -
 - **Eje productivo**, enfocado en el diseño y mejora del producto o servicio, costeo, modelo de negocio y productividad operativa. Algunas temáticas son:
 1. ¿qué es un negocio? (conceptos de ganancias, acopio, manejo de inventario, costos).
 2. ¿Cómo mantener un negocio? (indicadores de productividad, innovación de proceso y de producto).
 3. ¿Cómo hacer más productivo el lugar de trabajo? (determinar precio y punto de equilibrio).
 4. ¿Cómo hacer sostenible un negocio?
 5. Las 5S (Clasificación, orden, limpieza, estandarización y disciplina)
 6. Negocios familiares y empoderamiento
 7. ¿Cómo se formaliza un negocio? ¿qué necesito para formalizar el negocio? ¿por qué es importante la formalización? Derechos y obligaciones de la formalización
 - **Eje de gestión financiera**, que aborda temas de contabilidad básica, manejo financiero, flujo de caja, inversiones y sostenibilidad económica. Algunas temáticas son:
 1. ¿Cómo mantener al día la empresa?
 2. Educación Financiera
 3. Herramientas para la gestión efectiva de recursos
 4. legislación nacional en torno a la producción y comercialización de productos y servicios
 5. ¿Cómo se formaliza un negocio?

Acompañamiento social y equidad de género/étnico:

- ¿Cómo a partir de estrategias artísticas puedo generar reflexión acción?
- ¿cómo a partir de estrategias artísticas puedo generar transformaciones en el respeto y empoderamiento económico de las comunidades LGTBI, mujer y étnicas?
- ¿Cómo puedo solucionar un problema/resolución de conflictos?
- Realizar talleres artísticos y culturales.

Durante el proceso, las mentoras y mentores propuestos por el aliado acompañarán a cada beneficiaria en la construcción e implementación de una hoja de ruta de fortalecimiento, que trazará objetivos estratégicos a corto, mediano y largo plazo, con un horizonte de proyección de cinco años. Esta hoja de ruta incluirá acciones concretas, metas, indicadores y recomendaciones claves para alcanzar un crecimiento sostenible. Para asegurar la

trazabilidad y calidad de la asistencia técnica, los mentores registrarán cada sesión, los avances logrados y las evidencias de implementación.

En caso de retiro, una mentoría se considerará completada únicamente si la beneficiaria ha recibido al menos el 70% de las horas programadas y existen soportes verificables del acompañamiento brindado. Para validar estos casos, se documentará el motivo del abandono, que deberá corresponder a causas exógenas como situaciones familiares, emergencias de salud u otros factores ajenos al programa.

Al cierre de la intervención, el aliado deberá contar con evidencias de la asistencia técnica, registros de avance y reportes que consolidan los logros alcanzados por cada participante frente a su plan de fortalecimiento.

El aliado deberá diseñar una estrategia, en la que todas las beneficiarias (independientemente de los resultados de la etapa de diagnóstico, estén o no formalizados) reciban una transferencia de conocimientos en los módulos mínimos propuestos, la cual logre comunicar su relevancia en el funcionamiento y las oportunidades de crecimiento de su emprendimiento.

Actividades:

1. Convocar a las beneficiarias para la asistencia a los espacios de transferencia de conocimiento.
2. Preparar las actividades y el material necesario para la transferencia de conocimiento indique las sesiones de transferencias a recibir, intensidad horaria, modalidad, entre otros
3. Realizar las sesiones de asistencia técnica de conocimiento de acuerdo con las habilidades de las beneficiarias del programa.

ETAPA 3.1 FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES PARA LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE EMPRENDIMIENTOS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE BAJA ESCALA PERSONALES, FAMILIARES, MICRONEGOCIOS O MICROEMPRESAS DE LAS MUJERES PARTICIPANTES.

Para fortalecer las capacidades productivas, comerciales y empresariales de las mujeres participantes, se implementará una estrategia de formación basada en 12 cursos virtuales asincrónicos, todos certificados por una institución de educación superior colombiana.

Estos cursos abordan las siguientes temáticas:

- Sostenibilidad y transformación energética
- Procesos productivos y productividad
- Gestión de la calidad
- Marketing, gestión comercial, desarrollo de mercado y logística
- Innovación productiva, prototipado y desarrollo de producto
- Transformación digital
- Bioeconomía y sistemas agroforestales
- Asociatividad y formalización
- Encadenamientos productivos y proveeduría
- Finanzas y costeo
- Gestión empresarial y modelo de negocio



- Habilidades blandas y fortalecimiento psicosocial

Cada participante podrá elegir libremente el curso que desea cursar según sus intereses, diagnóstico previo y necesidades de fortalecimiento. Inicialmente, se espera contar con al menos 1.932 mujeres inscritas (un 20% adicional a la meta), lo que permitirá alcanzar la meta final de 1.610 mujeres certificadas.

Las participantes tendrán la posibilidad de tomar cursos adicionales únicamente después de haber completado satisfactoriamente el primero, promoviendo así la continuidad y profundización del aprendizaje. Un componente central de esta estrategia será el acompañamiento personalizado brindado por gestores de transferencia de conocimiento, quienes realizarán seguimiento individual al avance de cada beneficiaria. Su labor incluirá resolver dudas, orientar sobre la aplicación práctica de los contenidos, identificar barreras que puedan afectar la finalización del curso y motivar la culminación del proceso formativo.

Asimismo, realizarán reportes periódicos de avance y alertas de permanencia para asegurar que las participantes completen la formación elegida.

Actividades:

1. Convocar a las beneficiarias para la participación a los cursos virtuales asincrónicos.
2. Coordinar con las instituciones de educación superior colombiana las actividades y el material necesario para el desarrollo de los cursos virtuales asincrónicos.
3. Realizar las sesiones de fortalecimiento de capacidades de conocimiento de acuerdo con las habilidades de las beneficiarias del programa.

Entregables:

1. Copia de certificados de todos los cursos virtuales asincrónicos tomados por las 1.610 mujeres.
2. Documento que contenga la metodología de cada curso virtual asincrónico incluyendo: intensidad horaria, material de apoyo, segmentación, modalidad
3. Formato(s) de asistencia de cada curso virtual asincrónico debidamente firmado por las 1.610 beneficiarias del programa.
4. Informe de resultado consolidado de los cursos virtuales asincrónicos tomados por las 1.610 mujeres, que incluya aprendizajes, oportunidades de mejora, alertas y recomendaciones.

ETAPA 4. CONEXIÓN CON EL MERCADO

Para promover la inserción comercial de emprendimientos en mercados locales y regionales, se llevarán a cabo cinco (5) circuitos de comercialización compuestos por ferias culturales, gastronómicas y de emprendimiento en cinco cabeceras municipales de distintas regiones de Colombia. Estas ferias serán organizadas en articulación con alcaldías, entidades públicas, organizaciones comunitarias y aliados locales que facilitarán la convocatoria, el posicionamiento territorial y la gestión logística.

Cada espacio comercial contará con la participación de al menos 150 unidades productivas, priorizando mujeres emprendedoras de la economía popular y microempresas lideradas por mujeres en condición de vulnerabilidad.

La selección de los territorios donde se realizarán los circuitos se llevará a cabo mediante dos criterios:

- (1) la concentración de unidades productivas de las mujeres participantes.

(2) la disponibilidad de una red de aliados locales que facilite la logística de la feria, la convocatoria de participantes y la articulación con actores económicos relevantes del territorio.

Este análisis permitirá identificar los territorios donde la realización del espacio comercial tendría mayor pertinencia, impacto económico y capacidad de movilización de beneficiarias.

La ejecución de cada circuito de comercialización incluirá una agenda logística integral que abarcará el montaje de espacios de exhibición, diseño de stands, contratación de servicios operativos, producción de material promocional y una estrategia de difusión masiva en medios digitales y tradicionales. Para asegurar la calidad y el éxito de cada evento, se asignará un gestor territorial responsable de coordinar la articulación institucional, acompañar a las beneficiarias participantes y supervisar los diferentes componentes operativos y comerciales del circuito.

Previo a la participación en cada espacio comercial, las mujeres seleccionadas recibirán una capacitación intensiva de tres (3) horas, orientada a fortalecer sus habilidades para presentar y promocionar sus productos. Esta formación abarcará técnicas de pitch comercial, vitrinismo y exhibición, diseño de stands, estrategias de promoción en redes sociales y fotografía básica de producto. Este componente formativo permitirá que las participantes maximicen su impacto durante el evento, aumenten sus posibilidades de venta y fortalezcan su capacidad para participar en futuros espacios comerciales.

Para lo anterior, el aliado deberá propender que las beneficiarias puedan realizar un relacionamiento comercial con potenciales clientes o proveedores, así como, establecer contactos comerciales según el segmento de mercado del emprendimiento, por lo cual el aliado deberá generar acciones orientadas a fortalecer las relaciones comerciales de las beneficiarias en su territorio, a través de los siguientes componentes:

Acciones de incidencia: Este componente permitirá realizar acciones de incidencia a nivel local para visibilizar las iniciativas fortalecidas y el impacto positivo de las mismas en el desarrollo económico de las regiones, trabajando de manera articulada con la institucionalidad académica, pública o privada con el fin de dinamizar el crecimiento de los emprendimientos.

Tejiendo redes: Este componente busca generar redes comerciales, ampliando el portafolio de proveedores y clientes de cada uno de los emprendimientos fortalecidos, gestionando la participación en espacios enriquecedores, así como, en ferias empresariales, ruedas de negocios locales, foros o eventos que permitan la visibilización y las alianzas comerciales para la sostenibilidad de las iniciativas apoyadas.

Actividades:

1. Realizar contactos comerciales con el segmento de mercado definido durante el acompañamiento.
2. Realizar conexiones según el tipo de emprendimiento, comprador, proveedor que mejore las condiciones actuales de compra.
3. Implementar estrategias virtuales o presenciales (participación en ferias, ruedas de negocios, actores financieros, mercados campesinos y comunitarios, comercio en línea, entre otros) para la generación de encadenamientos, alianzas comerciales locales o externas.



4. Propiciar espacios para que las beneficiarias se puedan conectar con la oferta de otras entidades del estado, de entidades privadas o emprendedores que puedan potenciar la cadena de valor de las mujeres beneficiadas.

ETAPA 5 MONITOREO Y SEGUIMIENTO

Para evaluar los avances logrados por cada beneficiaria frente a la línea base inicial, se implementará un proceso sistemático de medición de resultados que permitirá identificar mejoras alcanzadas, brechas persistentes y cambios generados por el programa en las capacidades productivas, comerciales y financieras de las participantes. Este proceso se basará en el formulario de diagnóstico inicial, utilizado al comienzo del proyecto para asignar a cada mujer a una de las tres estrategias, el cual funcionará como referente para comparar el estado inicial con los resultados finales.

Al cierre de la intervención, cada beneficiaria completará un formulario de evaluación final que permitirá medir el progreso en aspectos como madurez del emprendimiento, gestión del negocio, capacidades técnicas, nivel de comercialización y uso de herramientas productivas o financieras. La información será analizada por el equipo técnico para generar una ficha de salida por unidad productiva beneficiaria, detallando los avances obtenidos y las áreas en las que requieren acompañamiento futuro.

Con la información consolidada de todas las participantes, se elaborará un informe general de resultados, que presentará tendencias, aprendizajes, impactos logrados y recomendaciones para el escalamiento y continuidad del programa. Este consolidado será la evidencia central del aporte del proyecto al fortalecimiento empresarial de las mujeres participantes.

Asimismo, para asegurar la trazabilidad, calidad y cumplimiento de las actividades del programa, se implementará un proceso continuo de seguimiento y monitoreo que permita supervisar el avance de cada componente, identificar riesgos operativos o técnicos y activar oportunamente acciones correctivas. Este proceso incluirá la elaboración de informes periódicos de seguimiento, preparados mensualmente por el equipo de gestión del proyecto, en los que se documentarán los avances frente a las metas, los indicadores, la ejecución territorial, la atención a beneficiarias y el desarrollo de las estrategias en campo.

Como parte del sistema de monitoreo, el aliado deberá utilizar matrices de seguimiento, paneles de control y mecanismos de registro estandarizados que garantizarán la disponibilidad de información actualizada y verificable. De esta forma, activando un sistema de alertas tempranas para anticipar posibles retrasos, cuellos de botella o riesgos que puedan afectar la implementación, permitiendo la toma de decisiones informada y oportuna.

Actividades

1. Realizar visitas de seguimiento y acompañamiento a las beneficiarias para identificar posibles recomendaciones o ajustes según las acciones desarrolladas en las anteriores etapas del programa.
2. Capturar la información de las beneficiarias teniendo en cuenta los indicadores señalados.



3. Elaborar un documento que contenga el análisis de los resultados en los indicadores propuestos, las lecciones aprendidas, casos de éxito y recomendaciones para la mejora del programa por cada una de las etapas.
4. Levantamiento de información y análisis de los resultados e indicadores con material gráfico de apoyo.
5. Realizar encuestas de satisfacción que refleje la opinión de las beneficiarias frente a la ejecución del programa.
6. Diligenciar un formato que contenga la información de cada una de las beneficiarias atendidas, las variables sociales, económicas, demográfica, entre otros.
7. Realizar registro fotográfico y en video de alta definición consolidando las actividades realizadas durante la ejecución del programa.
8. Monitorear, realizar seguimiento y evaluación de resultados de la intervención por cada beneficiaria atendida.
9. Realizar un evento de cierre del programa, en el cual se presenten los resultados obtenidos y se lleve a cabo la rendición de cuentas del programa.

Lo mejor: es 100% gratuito

Esta oportunidad no te costará ni un solo peso. Nuestro único requisito es que tengas las ganas de seguir progresando y que tu negocio lleve funcionando al menos seis meses. Serán siete meses de trabajo intenso, pero con resultados prometedores.

Tu talento es el recurso más importante. Estamos aquí para reconocer ese valor invisible y convertirlo en un crecimiento que tú y tu comunidad puedan ver y sentir.

Pero lo primero y por ahora lo más importante es que llenes completo el formulario que encontrarás haciendo clic en [Es un poco largo](#), pero para ingresar al proceso, debes hacer el esfuerzo.

Sobre este programa

Este es un programa oficial del Patrimonio Autónomo iNNpulsa Colombia, el cual es administrado por Fiducoldex y hace parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Para llevar esta ayuda a todo el país, trabajamos de la mano con el Centro Latinoamericano del Propósito (CLAP), nuestro aliado encargado de acompañarte en este proceso.

Sobre iNNpulsa

iNNpulsa es la agencia del Gobierno de Colombia centrada en el emprendimiento y la innovación. Se encuentra adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y se encarga de ejecutar la estrategia nacional para la reindustrialización y el cierre de brechas sociales y territoriales, a través del emprendimiento, la innovación, el desarrollo de la economía popular y el fortalecimiento de las MiPymes colombianas.

Preguntas Frecuentes

1. ¿Qué es iNNpulsa Mujeres?

Es un programa que busca **fortalecer los negocios de 5.900 mujeres** que forman parte de la economía popular en Colombia. Les entregamos conocimientos, asesoría personalizada y oportunidades para vender sus productos en ferias.



2. ¿Tengo que pagar algo para participar?

No. El programa es 100% gratuito. No se requiere dinero, solo tu talento y compromiso para hacer crecer tu emprendimiento.

3. ¿Quiénes pueden inscribirse?

Pueden participar mujeres que vivan en Colombia y que tengan un **negocio con al menos 6 meses de funcionamiento**. El programa prioriza a:

- Mujeres rurales y de comunidades de acogida.
- Migrantes regularizadas o retornadas.
- Población LGBTIQ+.
- Víctimas del conflicto armado.

4. Mi negocio es pequeño e informal, ¿puedo participar?

Sí. El programa está hecho precisamente para la **economía popular**, que incluye negocios de baja escala, personales, familiares o comunitarios que no suelen estar en el mercado formal.

5. ¿Qué beneficios recibiré si soy seleccionada?

Dependiendo de lo que necesite tu negocio, podrás acceder a:

- **Mentoría personalizada:** Hasta 20 horas de consejos de expertos solo para ti y tu negocio.
- **Cursos certificados:** 12 cursos virtuales para aprender sobre finanzas, ventas por internet, manejo de costos y más, certificados por una institución de educación superior.
- **Ferias comerciales:** Espacios para vender tus productos directamente a nuevos clientes en diferentes regiones.

6. ¿Cómo demuestro que mi negocio ya tiene ventas?

No necesitas documentos complicados. Puedes subir una foto de tu **cuaderno de ventas, facturas, recibos de caja** o cualquier libro de cuentas donde anotes lo que vendes. Todo esto lo encuentras en **el formulario de aplicación**.

7. ¿Qué necesito para inscribirme?

Solo debes entrar a www.innpulsa.clapedu.org o a <https://www.innpulsacolombia.com/category/convocatorias/>, llenar el formulario con tus datos y los de tu negocio, y cargar la **Carta de Vinculación y Compromiso** firmada.

Debes dedicarle el tiempo necesario para cumplir con este formulario, pues es la única vía para que puedas ingresar al programa.



8. ¿Cómo seleccionan a las ganadoras?

Un comité evaluará tu postulación basándose en tu nivel de **vulnerabilidad**, qué tan avanzado está tu negocio, en qué parte del país te encuentras y tus ganas de participar.

9. ¿Cuánto tiempo tendré que destinar?

Si resultas seleccionada, ingresarás a un programa con una duración total de 4 meses, culminando en septiembre de este año.

