

PROPUESTA TÉCNICA **Convenio de Asociación**

OBJETO CONTRACTUAL:

Aunar esfuerzos técnicos, operativos, administrativos y financieros para la implementación de la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital de la SDDE, dirigida a negocios locales, orientada al desarrollo de capacidades para la venta en canales digitales, el aprovechamiento efectivo de estos canales y la organización de la operación comercial digital.

Presentada por:

CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

04 de agosto de 2026

Bogotá D.C.

IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACIÓN DIGITAL DIRIGIDA A NEGOCIOS LOCALES

1. PRESENTACIÓN

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico CCCE, en atención a la invitación realizada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, presenta la presente propuesta técnica para el desarrollo del objeto contractual:

"Aunar esfuerzos técnicos, operativos, administrativos y financieros para la implementación de la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital de la SDDE, dirigida a negocios locales, orientada al desarrollo de capacidades para la venta en canales digitales, el aprovechamiento efectivo de estos canales y la organización de la operación comercial digital".

La presente propuesta ha sido estructurada conforme a las condiciones establecidas en el Anexo Técnico remitido por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, incorporando la metodología, alcance, actividades, mecanismos de seguimiento y productos requeridos para la adecuada ejecución de la estrategia.

Así mismo, la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico manifiesta expresamente que:

- El aporte de la ESAL corresponde como mínimo al treinta por ciento (30%) del valor total del convenio.
- El aporte de la ESAL será realizado mediante un primer y único desembolso en dinero, correspondiente al cien por ciento (100%) de dicho aporte, una vez se cumplan los requisitos establecidos para el inicio de la ejecución del convenio y se suscriba el Acta de Inicio.
- La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico cuenta con la capacidad técnica, operativa, administrativa y tecnológica necesaria para desarrollar el objeto del convenio y cumplir los resultados esperados definidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

2. COMPRENSIÓN DE LA ESTRATEGIA

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico comprende que la estrategia busca fortalecer las capacidades de comercialización digital de ciento cincuenta (150) negocios locales pertenecientes a las etapas de Nacimiento y Crecimiento del modelo DIME, mediante una intervención práctica que combine procesos de formación, implementación, acompañamiento y seguimiento, permitiendo que los negocios adopten herramientas y buenas prácticas para vender efectivamente a través de canales digitales.

En este sentido, la intervención propuesta estará orientada a que los participantes fortalezcan sus capacidades para estructurar y gestionar canales digitales de venta, implementar herramientas para la gestión comercial, optimizar la relación con sus clientes y mejorar su operación comercial digital, mediante una metodología centrada en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

La estrategia será desarrollada para un total de ciento cincuenta (150) negocios locales, organizados inicialmente en tres (3) cohortes de cincuenta (50) participantes cada una, garantizando la cobertura, permanencia y culminación del proceso por parte de los beneficiarios.

3. MODELO DE EJECUCIÓN

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico implementará la estrategia mediante un modelo de intervención que integra formación, acompañamiento técnico e implementación práctica, permitiendo que cada negocio avance progresivamente desde un diagnóstico inicial hasta la consolidación de capacidades para la comercialización digital.

La ejecución comprenderá las siguientes fases:

Fase 1. Alistamiento

En coordinación con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico se realizará el proceso de alistamiento para la ejecución de la estrategia, incluyendo la preparación metodológica, habilitación de la plataforma virtual, programación de actividades, organización de cohortes y coordinación operativa.

Fase 2. Diagnóstico

Se realizará la caracterización inicial de cada negocio con el propósito de identificar su nivel de madurez digital, capacidades existentes y oportunidades de fortalecimiento, permitiendo orientar adecuadamente el proceso de acompañamiento.

Fase 3. Fortalecimiento

Desarrollo de la ruta metodológica mediante procesos de formación presencial, virtual y trabajo autónomo, complementados con espacios permanentes de acompañamiento para la implementación de los aprendizajes.

Fase 4. Implementación

Los negocios aplicarán directamente los conocimientos adquiridos sobre sus propios canales digitales, desarrollando evidencias verificables de implementación.

Fase 5. Seguimiento y cierre

Se realizará el seguimiento a los avances, validación de evidencias, consolidación de resultados, elaboración de informes y expedición de certificaciones para los negocios que cumplan los criterios establecidos.

4. RUTA METODOLÓGICA

La estrategia será desarrollada mediante una ruta metodológica de cuarenta (40) horas por negocio, conforme a lo establecido en el Anexo Técnico, integrando actividades presenciales, virtuales y trabajo autónomo.

Componente	Intensidad
Formación presencial	9 horas
Formación virtual sincrónica	14 horas
Trabajo autónomo guiado	17 horas
Total	40 horas

Las nueve (9) horas presenciales estarán distribuidas en tres (3) jornadas de trabajo de tres (3) horas cada una, enfocadas en la implementación práctica de herramientas y actividades directamente relacionadas con el proceso comercial digital.

Las catorce (14) horas virtuales se desarrollarán mediante sesiones sincrónicas orientadas al fortalecimiento de capacidades, resolución de dudas, acompañamiento técnico y seguimiento a la implementación.

Las diecisiete (17) horas de trabajo autónomo permitirán que cada participante implemente en su propio negocio las actividades desarrolladas durante el proceso formativo, generando las evidencias requeridas para el seguimiento de la estrategia.

5. COMPONENTES DE LA INTERVENCIÓN

La ruta metodológica desarrollará los componentes establecidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, incluyendo:

- Diagnóstico de capacidades digitales.
- Habilitación para la venta digital.
- Identidad digital y contenido comercial.
- Gestión de canales digitales.
- Servicio al cliente y experiencia de compra.
- Gestión de inventarios.
- Operación logística.
- Facturación electrónica y medios de pago.
- Introducción al comercio electrónico.
- Inteligencia Artificial aplicada al comercio digital.

Cada uno de estos componentes será desarrollado mediante actividades prácticas, ejercicios aplicados y procesos de implementación directamente sobre los negocios participantes.

6. ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico realizará un acompañamiento permanente durante toda la ejecución del convenio, con el propósito de facilitar la implementación de los conocimientos adquiridos y promover el cumplimiento de los resultados esperados.

El acompañamiento comprenderá:

- Orientación técnica durante las sesiones presenciales y virtuales.
- Resolución de inquietudes relacionadas con la implementación de herramientas digitales.
- Seguimiento al cumplimiento de las actividades autónomas.
- Retroalimentación permanente sobre los avances de cada negocio.
- Validación de evidencias de implementación.
- Acceso a recursos pedagógicos y materiales de apoyo.

7. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

Durante la ejecución de la estrategia se implementarán mecanismos de seguimiento que permitan verificar el avance de cada negocio y el cumplimiento de los indicadores establecidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

Para ello se realizará:

- Registro de asistencia.
- Seguimiento a la participación de los beneficiarios.
- Consolidación de evidencias de implementación.
- Elaboración de reportes periódicos de avance.
- Informe final de resultados.
- Expedición de certificaciones a los negocios que cumplan los requisitos definidos para la estrategia.

8. PRODUCTOS A ENTREGAR

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico hará entrega de los productos establecidos en el Anexo Técnico, incluyendo, entre otros:

- Plan metodológico.
- Cronograma de ejecución.
- Materiales pedagógicos.
- Registros de asistencia.
- Evidencias de implementación.
- Reportes periódicos.
- Informe final.
- Certificaciones de participación.

Todos los productos serán entregados conforme a los tiempos y condiciones establecidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

9. CAPACIDAD PARA LA EJECUCIÓN

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico cuenta con la infraestructura tecnológica, los recursos humanos especializados y la capacidad administrativa necesaria para desarrollar la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital.

Para la ejecución del convenio dispondrá de:

- Plataforma virtual para el desarrollo de actividades sincrónicas y autónomas.
- Equipo técnico especializado en comercio electrónico, marketing digital, inteligencia artificial y fortalecimiento empresarial.
- Herramientas para el seguimiento de beneficiarios y consolidación de evidencias.
- Recursos pedagógicos orientados a la implementación práctica.
- Equipo administrativo, técnico y legal para la coordinación y seguimiento del convenio.

10. DECLARACIÓN FINAL

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico manifiesta su compromiso de ejecutar la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital en estricto cumplimiento de las condiciones establecidas en el Anexo Técnico, garantizando la adecuada articulación con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, el cumplimiento de los productos, la calidad de la intervención y el logro de los resultados esperados para los ciento cincuenta (150) negocios locales beneficiarios.



MARÍA FERNANDA QUIÑONES ZAPATA
Representante Legal
Cámara Colombiana de Comercio Electrónico

PROGRAMA FORTALECIMIENTO DIGITAL								
<div><div><div>SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO</div></div><div>Distribución de Recursos Meta de beneficiarios: 150 negocios locales Intensidad horaria: 40 horas por negocio (23 sincrónicas / 17 autónomas). Modelo: formación + acompañamiento + implementación Esquema de Cofinanciación: 70% SDDE y 30% ESALES - Propuesta expresada en valor en pesos (dinero) Valor total del presupuesto (Valor Total Convenio): \$305.500.000 COP</div></div>								
OBJETO: Aunar esfuerzos técnicos, operativos, administrativos y financieros para el diseño e implementación de la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital de la SDDE, dirigida a negocios locales, orientada al desarrollo de capacidades para la venta en canales digitales, el aprovechamiento efectivo de estos canales y la organización de la operación comercial digital.								
COMPONENTE	SERVICIO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	APORTE SDDE	CONTRAPARTIDA ESAL	VALOR TOTAL CON IVA
Capacidad instalada	Recurso humano	Equipo requerido para la implementación de los módulos: 1. Facilitador en Ventas Digitales 2. Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial 3. Facilitador en Experiencia de cliente y Post Venta Digital	Facilitador en Ventas Digitales: Título de Tecnólogo en áreas como Administración, Comunicación Social, Periodismo y Afines, Publicidad, Mercadeo y Afines; con matrícula y/o tarjeta profesional en los casos que aplique, con mínimo veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada en procesos de acompañamiento a MiPymes en ventas digitales. Esta experiencia debe incluir el uso práctico de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp Business) como canales de comercialización, la gestión básica de catálogos en línea y la implementación de herramientas accesibles para pequeños negocios, tales como páginas web sencillas y/o tiendas en Marketplace (Mercado Libre, Amazon, etc.). Se debe acreditar que cuenta con competencias en marketing digital aplicado a micro y pequeñas empresas, manejo de contenidos, segmentación de audiencias y soporte técnico directo, con habilidades de comunicación clara y orientación práctica para garantizar que los beneficiarios logren iniciar y consolidar sus primeras ventas en entornos digitales.	HORAS <i>*Valor por hora</i>	40	\$ -	\$ 28.342.000,00	\$ 28.342.000,00
			Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial: Título de tecnólogo en áreas como Administración, Mercadeo, publicidad y Afines, Comunicación Social, Periodismo y Afines, Publicidad o afines; con matrícula y/o tarjeta profesional en los casos que aplique, con mínimo veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada en procesos de acompañamiento a MiPymes en la planeación, creación e implementación de campañas de publicidad digital. Su experiencia debe incluir el uso práctico de redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp Business) como canales de promoción y ventas, la gestión de pauta digital con presupuestos ajustados y la aplicación de herramientas básicas de IA aplicada, tales como chatbots para atención al cliente, automatización de campañas y analítica predictiva para identificar tendencias de consumo. Se debe acreditar que cuenta con competencias técnicas en segmentación de audiencias, diseño de contenidos accesibles y soporte directo a pequeños negocios, con habilidades de comunicación clara y orientación práctica para garantizar que los beneficiarios logren posicionarse y crecer en entornos digitales de manera sostenible.		40	\$ -	\$ 31.654.000,00	\$ 31.654.000,00
			Facilitador en Experiencia de Clientes y Post Venta Digital: Título de tecnólogo en áreas como Administración, Mercadeo, publicidad y Afines, Comunicación Social, Periodismo y Afines, Psicología, Sociología, Trabajo Social y Afines, Ingeniería y Afines; con matrícula y/o tarjeta profesional en los casos que aplique, con mínimo veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada en procesos de acompañamiento a MiPymes en la gestión de clientes en entornos digitales. Su experiencia debe incluir la implementación y uso de herramientas básicas de CRM accesibles, la atención multicanal (chat, redes sociales, correo electrónico, WhatsApp Business) y la gestión de procesos de postventa digital, tales como seguimiento de pedidos, fidelización de clientes y resolución de reclamos en línea. Además, debe contar con conocimientos en experiencia de usuario, diseño de flujos simples de atención y aplicación de recursos digitales que permitan mejorar la satisfacción y retención de clientes. Se debe acreditar que cuenta con habilidades de comunicación clara, empatía y orientación práctica, garantizando que los beneficiarios logren consolidar relaciones sostenibles con sus clientes y fortalecer su presencia digital.		40	\$ -	\$ 31.654.000,00	\$ 31.654.000,00

Herramientas digitales para el desarrollo del programa	Infraestructura Tecnológica	Plataforma de formación virtual, sistemas de gestión de aprendizaje LMS, acceso a contenidos asincrónicos (videos, guías, módulos interactivos), con trazabilidad del avance por negocio + Acceso a plataforma para sesiones en vivo	<p>Costo por negocio local (1 usuario por cada uno). Incluye licencias, acompañamiento técnico durante las sesiones y reportes del progreso individual, cubriendo como mínimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estabilidad y escalabilidad: Capacidad para soportar múltiples usuarios simultáneos (mínimo 100 - máximo 300) sin interrupciones ni caídas. - Registro y trazabilidad: Control de asistencia, participación y generación de reportes automáticos. - Soporte técnico en tiempo real: Equipo disponible para resolver incidencias y fallas durante las sesiones en vivo. - Interactividad: Herramientas de chat, encuestas, preguntas y trabajo colaborativo. - Seguridad y accesibilidad: Protocolos de autenticación, protección de datos y facilidad de acceso desde distintos dispositivos. - Integración con LMS: Conexión con sistemas de gestión de aprendizaje para consolidar evidencias y contenidos. - Accesibilidad permanente: Disponibilidad 24/7 desde distintos dispositivos. - Gestión de contenidos: Repositorio organizado de materiales, guías y recursos descargables. - Evidencias verificables: Espacios para subir tareas, capturas o documentos que demuestren la aplicación práctica. 	NÚMERO (plataforma) *Valor por negocio local durante todo el proceso de formación (10 semanas por cohorte)	150	\$ 118.650.000,00	\$	-	\$ 118.650.000,00
Metodología	Formación por módulos	<p>Adaptación y/o ajustes de contenidos por módulo (Habilitación para venta digital, Identidad digital, Gestión de canales, Experiencia de clientes, Gestión de inventarios, Operación logística, Transaccionalidad para ventas digitales, IA aplicada) + Materiales pedagógicos (manuales, guías paso a paso, checklists, plantillas y recursos visuales.)</p> <p>Uno por cada nivel de madurez (Nacimiento y Crecimiento) que incluyan el contenido de los nueve (9) módulos</p>	<p>Esto incluye adaptación y/o ajustes de los módulos, material pedagógico, validación metodológica y actualización según tendencias digitales. Los materiales pedagógicos deben ser claros, pertinentes y accesibles, incluir guías prácticas y recursos interactivos, permitir evidencias verificables del aprendizaje y mantenerse actualizados para garantizar que los beneficiarios apliquen efectivamente los contenidos en sus procesos de fortalecimiento digital.</p>	NÚMERO *Valor por adaptación y/o ajustes de los módulos. Tener en cuenta que son 2 niveles de madurez empresarial, por ende, el contenido de los módulos debe ser diferente para cada uno.	2	\$ 95.200.000,00	\$	-	\$ 95.200.000,00
						\$ 213.850.000	\$ 91.650.000	\$ 305.500.000	


 Firma REPRESENTANTE LEGAL
 María Fernanda Quiñones Zapata
 NIT. 900223319-6