Colombia Productiva

PRODUCTIVIDAD • CALIDAD • VALOR AGREGADO

**Somos su aliado para producir más,
con mejor calidad y mayor valor agregado.**

El progreso es de todos

Mincomercio

Trabajamos en productividad, calidad, encadenamientos y sofisticación para elevar la competitividad de la industria

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

PACTOS POR EL CRECIMIENTO Y EL EMPLEO

COLOMBIA EXPORTA AGRO

SOFISTICACIÓN
- Sofisticación para la productividad
- sofisTICa
- Empresas+
- Internacionalización de software y transformación digital de la demanda
- Proyecto para dinamizar la Economía Circular

ENCADENAMIENTOS
- COMPRA LO NUESTRO (www.compralonuestro.co)
- SoftWhere
- Aeroespacial
- Alimentos Procesados
- Astillero
- Economía Naranja
- Sistema Moda

CALIDAD
- Calidad para Exportar
- Programa Global de Calidad
- Premio a la Calidad para la Exportación
- Certificaciones de Calidad para Exportar
- Pro Motion

FORTALECIMIENTO SICAL

TRANSFERENCIA CONOCIMIENTO
- Planes de Negocios
- Publicaciones Colombia Productiva
- MARO
- Capacitaciones
- Valoración activos intangibles
- Formación en productividad

PRODUCTIVIDAD
- Fábricas de Productividad
  1. Calidad
  2. Logística
  3. Sostenibilidad
  4. Mejora de procesos
  5. Gestión tecnológica
  6. Eficiencia energética
  7. Gestión del talento humano
  8. Gestión innovación y sofisticación
  9. Estrategia y fortalecimiento comercial
- Atención microempresas
- Eficiencia Energética para la Productividad

INTELIGENCIA COMPETITIVA

ASUNTOS LEGALES

El progreso es de todos | Mincomercio

Barreras a superar

"Las barreras de información y coordinación son causa principal de los problemas de encadenamientos en Colombia",
según la Política de Desarrollo Productivo.

Falta de **información y conocimiento** que impide a los empresarios conocer la oferta y la demanda de la industria nacional. Reducir brechas entre actores de la cadena de valor.

Falta de **conocimiento** del consumidor colombiano para identificar el producto nacional y motivar su compra.

Falta de **escenarios** de visibilización de los productos y servicios de la industria colombiana.

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

COMPRA LO NUESTRO

www.compralonuestro.co

por Colombia

El progreso es de todos
Mincomercio

Buscamos facilitar la conexión entre proveedores y compradores que dinamice la industria nacional

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Convertir Compra Lo Nuestro en una de las marcas de referencia que promueve el producto colombiano y el talento nacional. **El sello del producto nacional.**

Incentivar la conexión entre oferta y demanda empresarial a través de **actividades presenciales y de la plataforma**

www.compralonuestro.co

para promover el comercio en Colombia.

Apropiar Compra Lo Nuestro en las entidades del Gobierno y aliados regionales para que difundan la importancia de comprar productos hechos en Colombia y lo incorporen en su cultura de compras.

PÚBLICOS

CONSUMIDOR FINAL

EMPRESARIOS Y GREMIOS

GOBIERNO Y ALIADOS REGIONALES

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva

DEL CONTACTO PRESENCIAL...

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

AL VIRTUAL: digitalización de la experiencia

Compralonuestro.co

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

La red social que conecta proveedores y compradores para facilitar el comercio en Colombia y promover los encadenamientos.

SERVICIO GRATUITO

Sistema para enviar directamente solicitud de crédito a los bancos asociados del BID.

FINANCIAR

CONECTAR

- **Buscar empresas para hacer negocios**: aliados, proveedores, clientes.
- **Oportunidades de negocio.**
- **Comunidades especializadas:** publicación de oportunidades compra y de venta.

EDUCAR

- **Contenido:** guías, tendencias, artículos, casos de éxito.
- **Academia virtual**: empresas familiares exitosas, internacionalización de la empresa, integración y comercio electrónico.
- **Servicios de apoyo empresarial**: programas del sector Comercio, de aliados nacionales, sectoriales y regionales.

El progreso es de todos · Mincomercio · Colombia Productiva

+9.200

EMPRESAS COLOMBIANAS

ALIADOS

BID · connect americas

194 países
+360.000 compañías

SERVICIOS ADICIONALES

- Ferias y ruedas de negocios.
- Diagnóstico de madurez digital y conexión con aliados tecnológicos:

SoftWhere

- Acceso de mipymes a códigos de barras con:

logyca

+9.200
EMPRESAS COLOMBIANAS REGISTRADAS

15%
OFERTA EN SECTORES AGRO

70%
OFERTA EN SECTORES DE SERVICIOS

41%
OFERTA EN SECTORES DE MANUFACTURAS

20%
EXPORTAN

Distribución por departamento

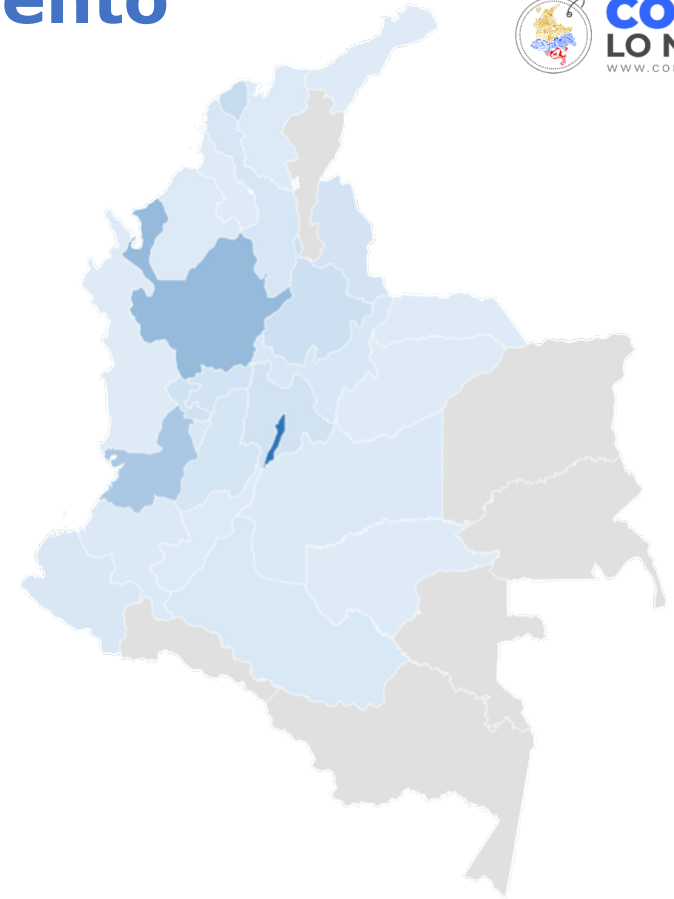
COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

Departamentos principales:

- Bogotá: 39%
- Antioquia: 16%
- Valle del Cauca: 12%

Otros departamentos: 34%

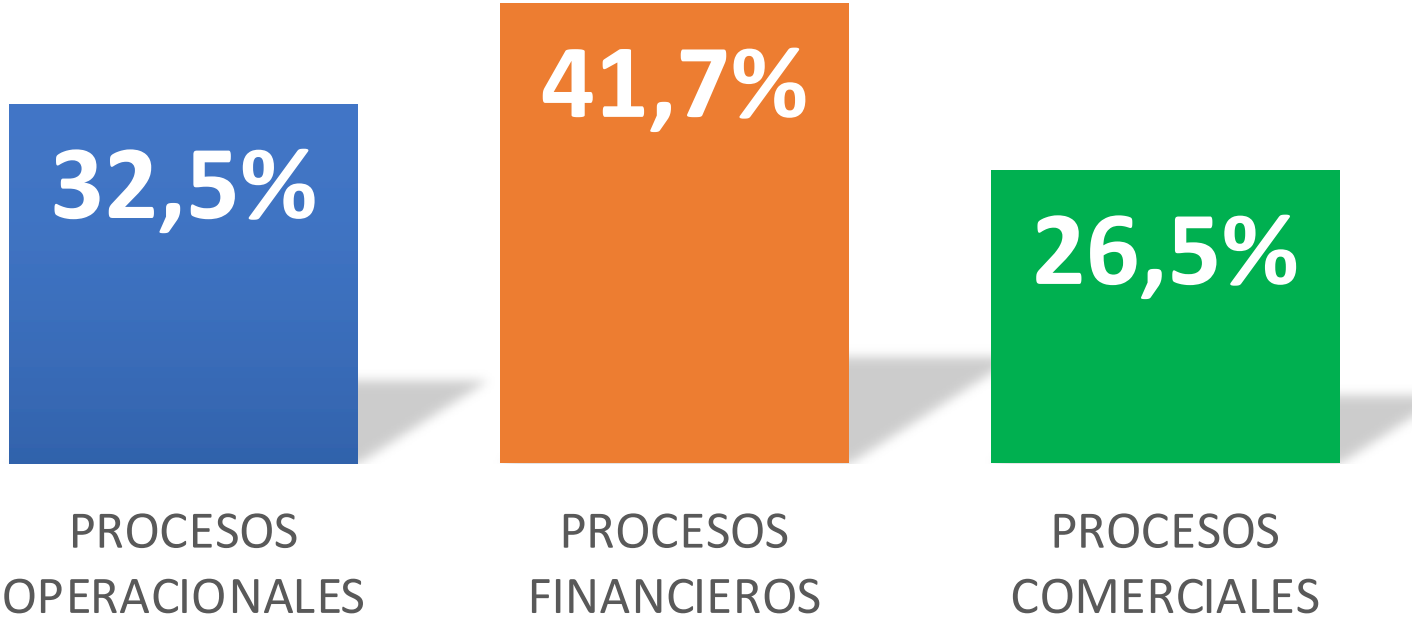
Atlántico	Quindío	Cesar
Santander	Nariño	Guajira
Risaralda	Caquetá	Sucre
Cundinamarca	Cauca	Casanare
Caldas	Meta	Chocó
Norte de Santander	Córdoba	Guaviare
Tolima	Magdalena	
Bolívar	Huila	
Boyacá	Arauca	



El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

EFICACIA EN LA DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS



Fuente: Análisis realizado bajo metodología de análisis de brechas de digitalización Colombia Productiva, 2016-2018.

Brechas de Transformación Digital en Colombia

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

Sólo el 3%

de las empresas permiten que sus **clientes conozcan el estado de sus proceso en tiempo real**

69%

de las comunicaciones con los clientes se realizan de forma presencial.

14%

de las empresas utilizan software para **generación de reportes en procesos comerciales**

3 de cada 10

empresas tienen digitalizados sus procesos comerciales

4 de cada 10

Empresas soportan los procesos logísticos a través de tecnología

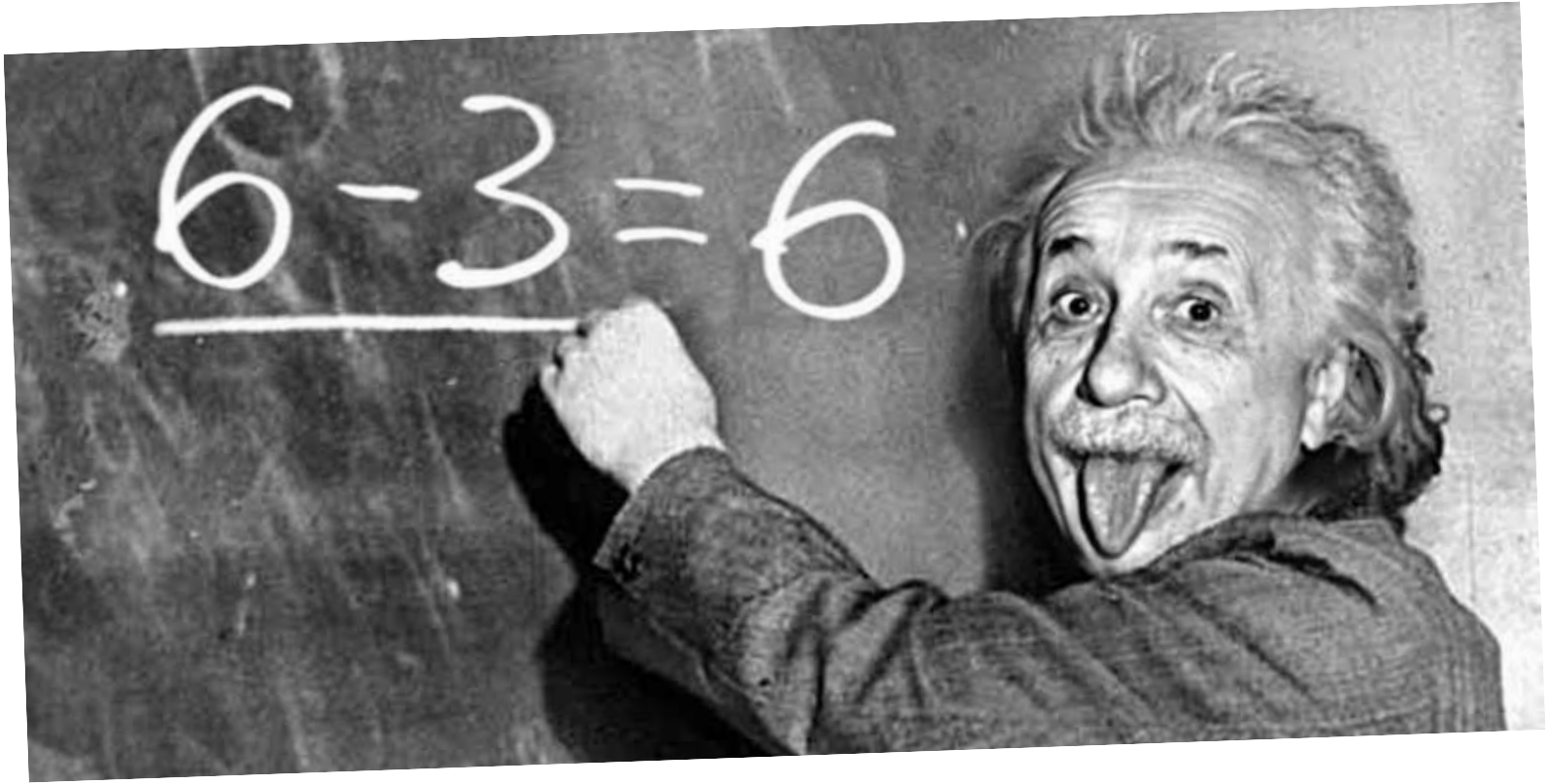
1 de cada 10

Empresas venden sus productos o servicios en línea.

El progreso es de todos | Mincomercio

Fuente: Análisis de brechas de digitalización de Colombia Productiva

Locura es pretender resultados diferentes, haciendo siempre lo mismo!!



COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia

Incentivar los negocios entre empresas nacionales acercando la oferta y la demanda de la industria local.

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia

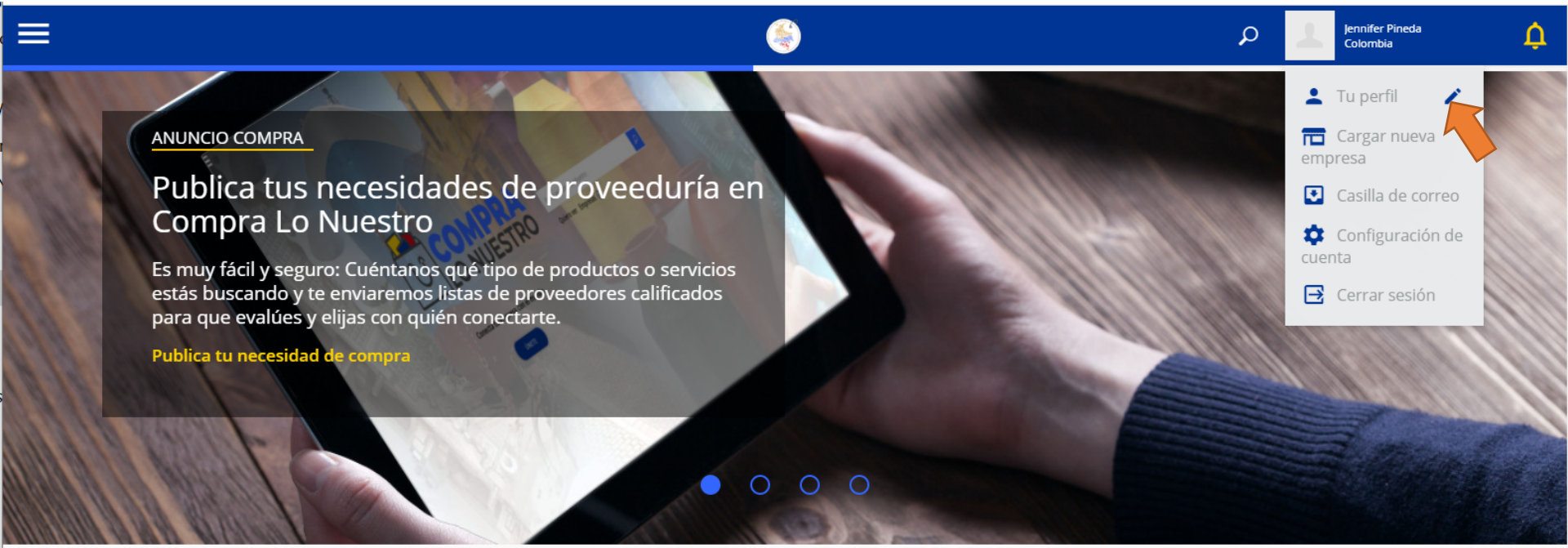
¿CÓMO LO HACEMOS?

www.compralonuestro.co

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva

Actualiza o completa tu perfil de usuario

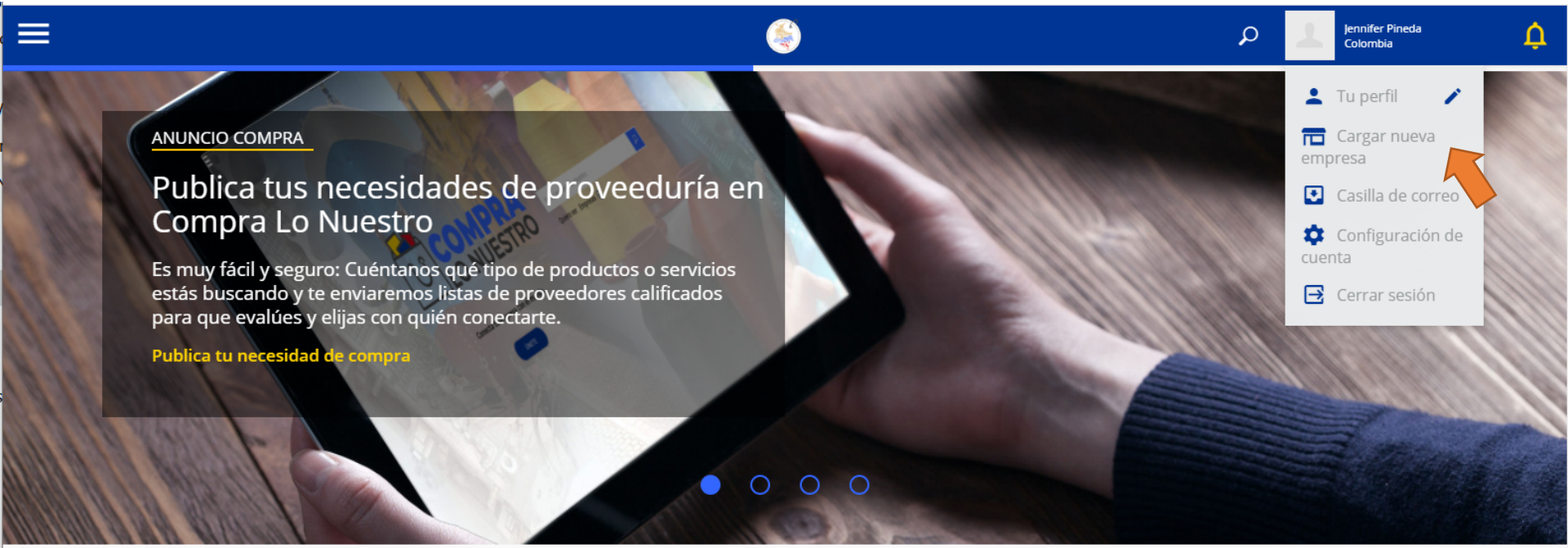


Con el registro como persona puedes acceder a la mayoría de las funcionalidades….

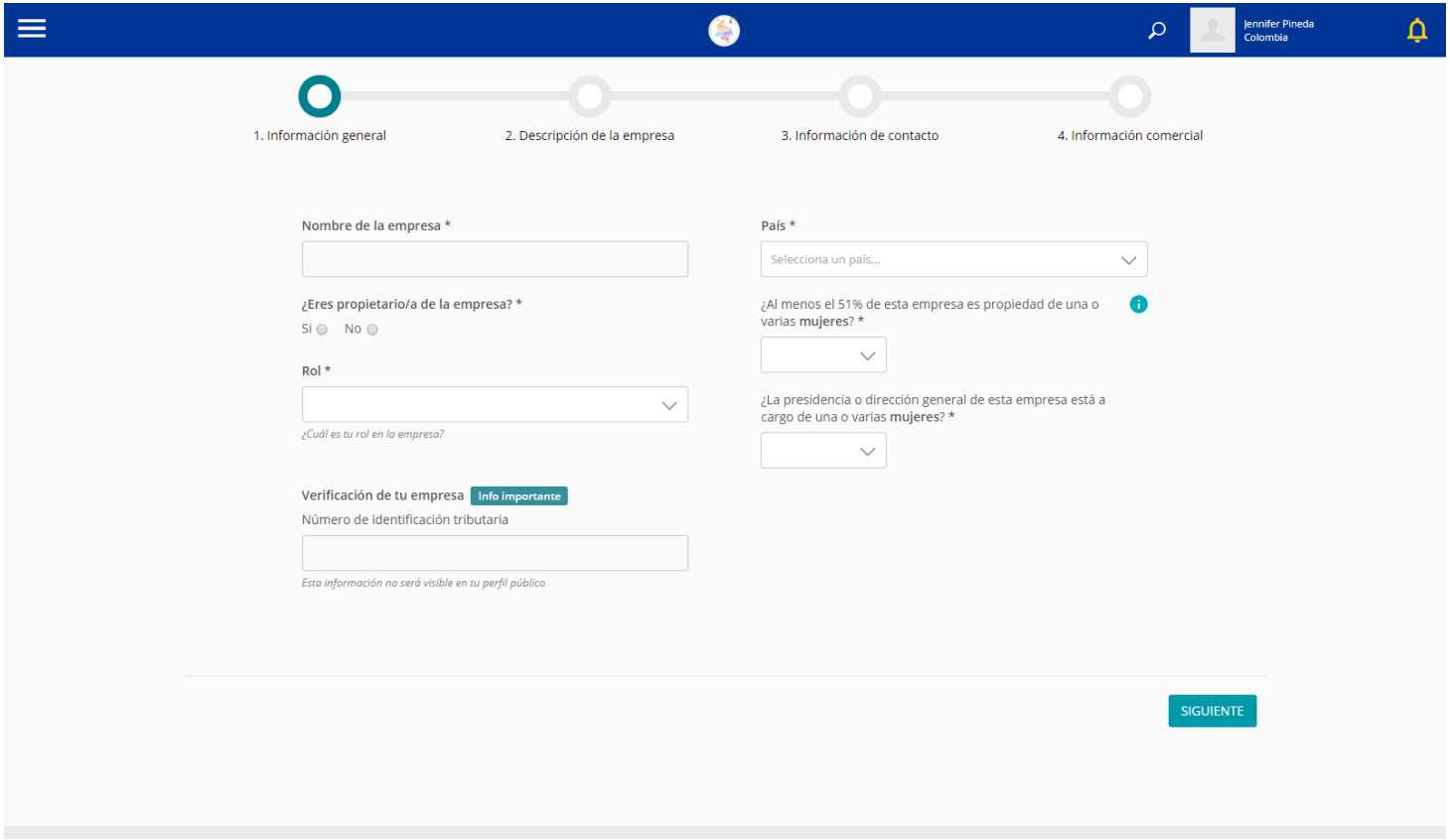
COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

El progreso es de todos
Mincomercio
Colombia Productiva

REGISTRA TU EMPRESA



REGISTRA TU EMPRESA



El progreso es de todos
Mincomercio
Colombia Productiva

COMPRA LO NUESTRO

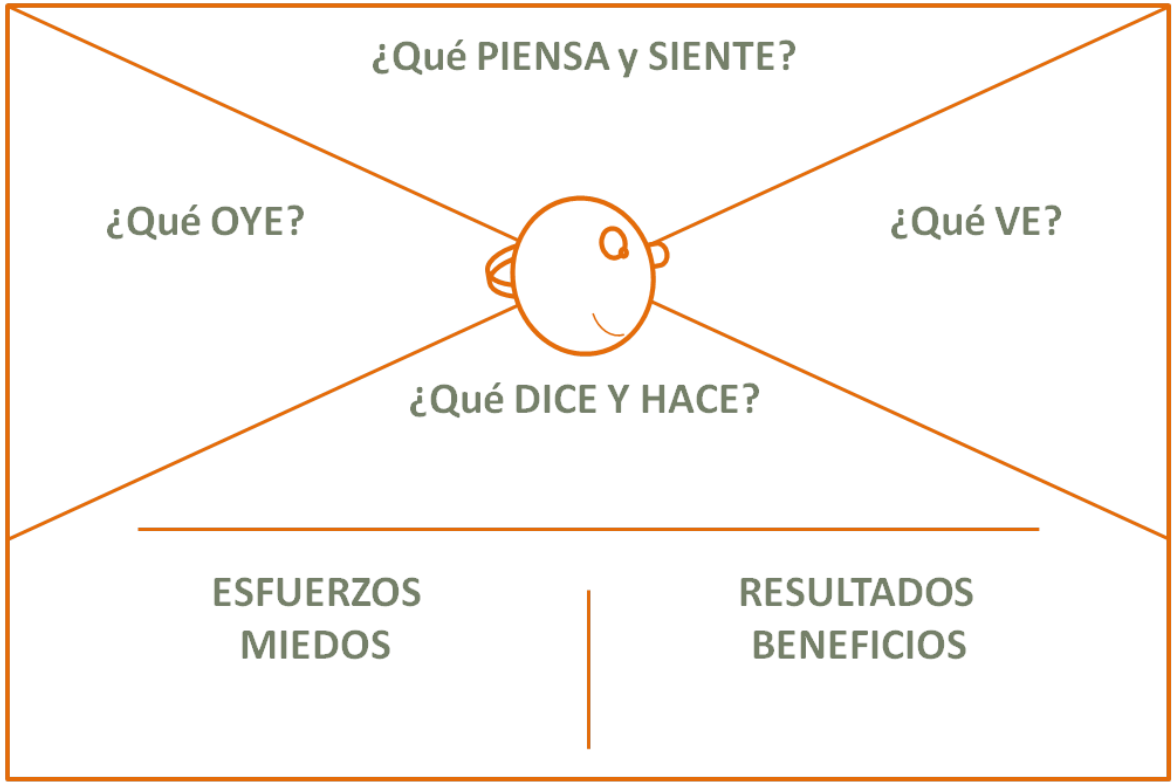
www.compralonuestro.co

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

Estas son los 5 atributos más valorados por los compradores, si usted cumple con ellos podrá aumentar su probabilidad de éxito en un 99%.

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO



Fuente: Ostelwalder y Pigneur adaptado de XPLANE

MAPA DE EMPATÍA:

Herramienta para segmentación de clientes

FUNCIONALIDADES

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

SERVICIO GRATUITO

Sistema para enviar directamente solicitud de crédito a los bancos asociados del BID.

FINANCIAR

- **Buscar empresas para hacer negocios**: aliados, proveedores, clientes.
- **Oportunidades de negocio.**
- **Comunidades especializadas:** publicación de oportunidades compra y de venta.

CONECTAR

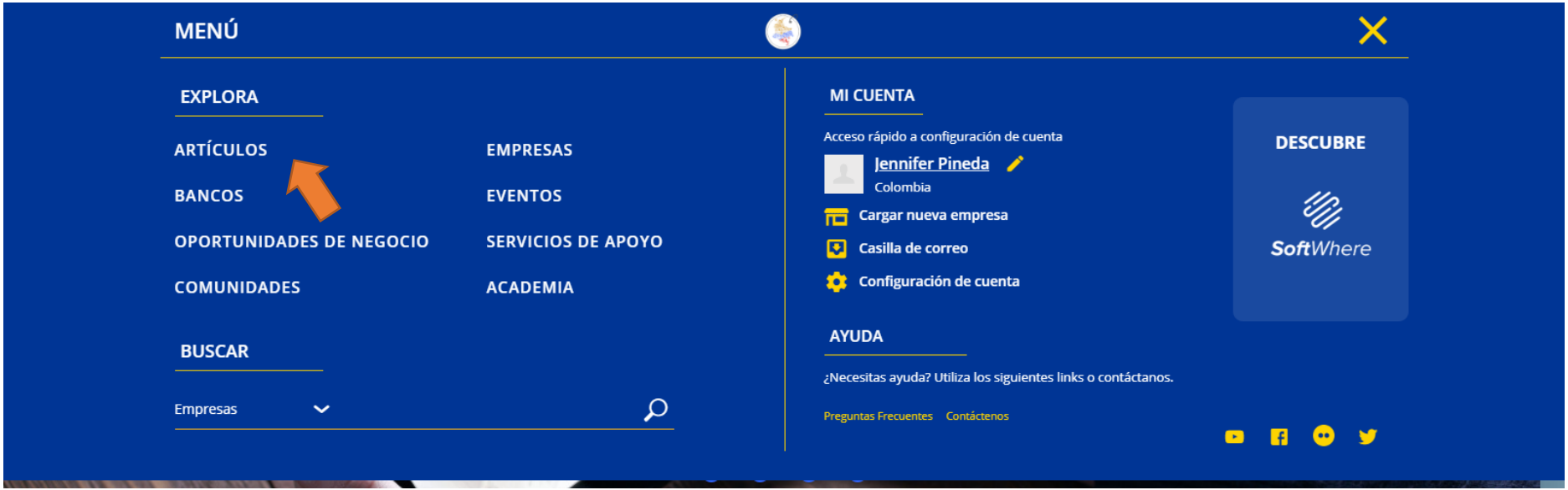
EDUCAR

- **Contenido:** guías, tendencias, artículos, casos de éxito.
- **Academia virtual**: empresas familiares exitosas, internacionalización de la empresa, integración y comercio electrónico.
- **Servicios de apoyo empresarial**: programas del sector Comercio, de aliados nacionales, sectoriales y regionales.

El progreso es de todos | Mincomercio

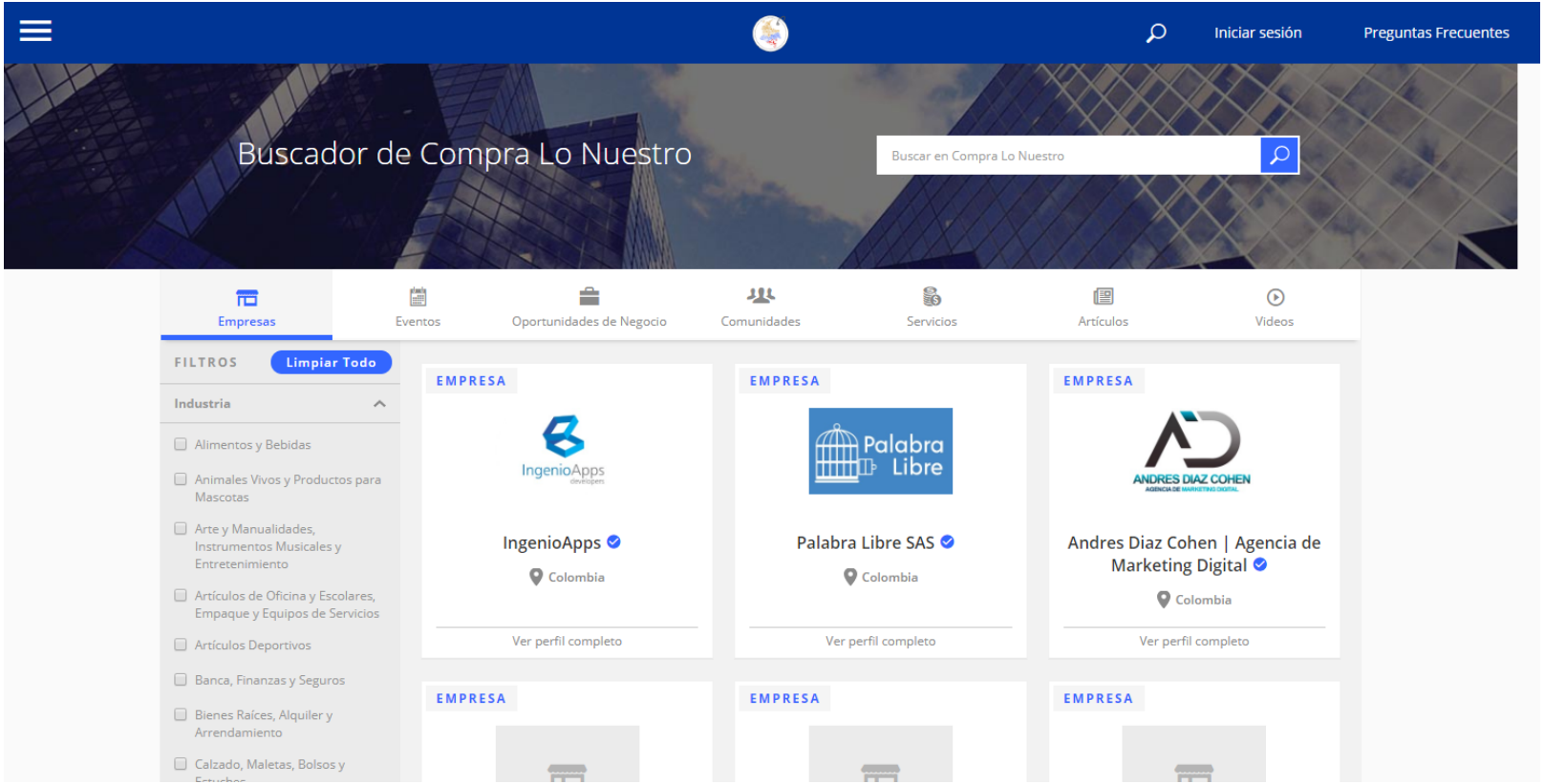
Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

MENÚ PRINCIPAL



CONECTAR

BASES DE DATOS DE EMPRESAS



El progreso es de todos · Mincomercio · Colombia Productiva

SEGMENTACIÓN

Mercado masivo | Mercados de Nicho | Segmentado | Multisegmento

Demográficos

- Mercados
- Tamaño
- Ubicación

Entorno de negocios

- Nivel de madurez
- Tasa de crecimiento
- Aspectos regulatorios

Psicográficos

- Adopción de tecnología
- Sensibilidad a marca/precio
- Preferencia de canal de comunicación

Demanda

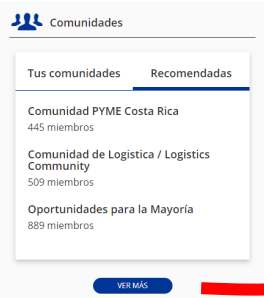
- Sentido de urgencia
- Estímulos
- Productos complementarios

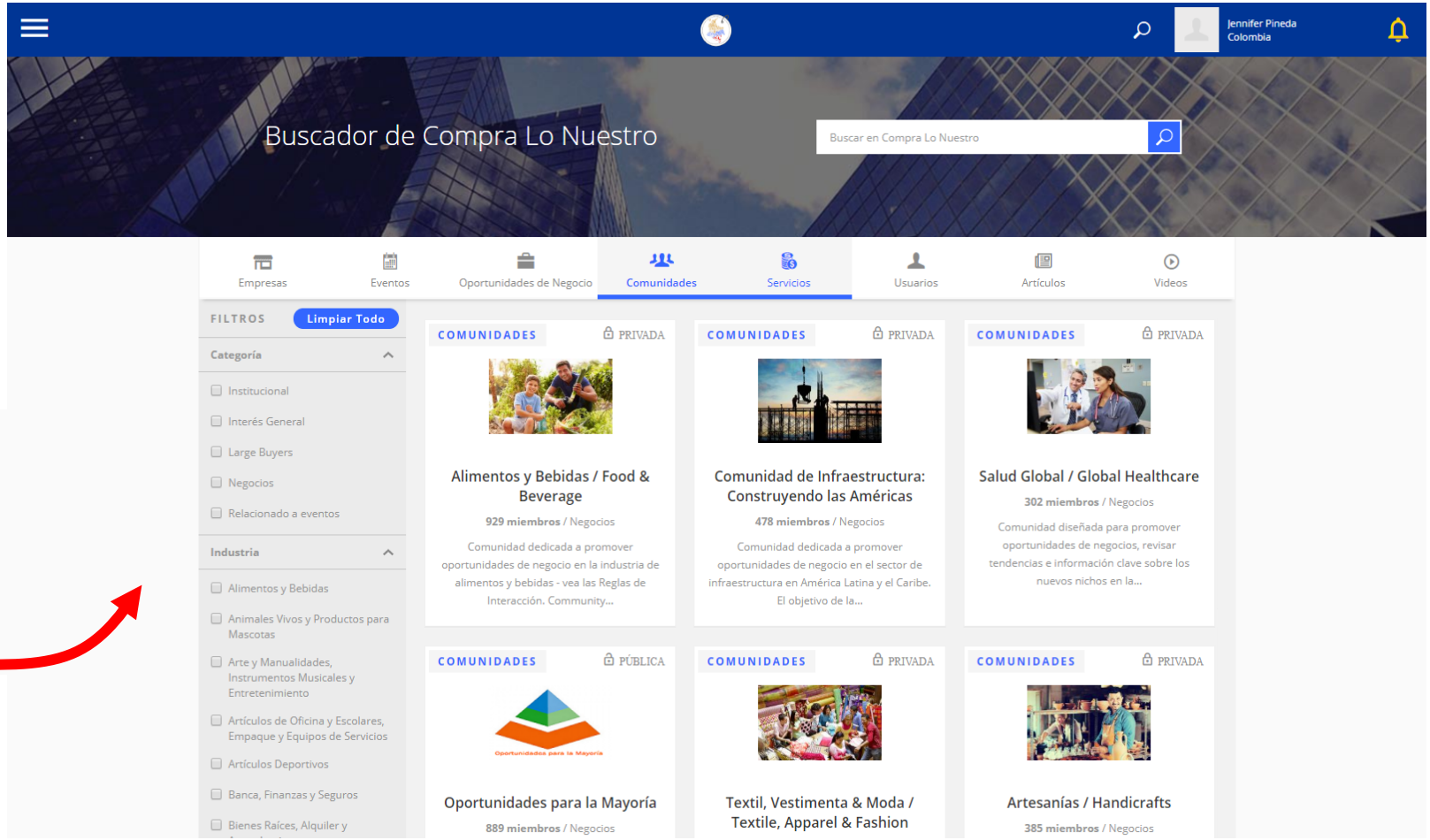
Comprador objetivo

- Responsabilidad
- Cargo
- Valor personal

CONECTAR

COMUNIDADES





El progreso es de todos · Mincomercio · Colombia Productiva

CONECTAR

COMUNIDADES

Jennifer Pineda
Colombia

Salud Global / Global Healthcare

Comunidad privada

Hazte miembro +

Buscar en esta comunidad

All | Opinion | Buying offer | Selling offer | **Mis publicaciones**

Debes ser miembro de la comunidad para crear un post.

About this community
Comunidad diseñada para promover oportunidades de negocios, revisar tendencias e información clave sobre los nuevos nichos en la industria, entre

Show more

Members (302)

- Angelo Ramírez
  Comparte Salud
  Mexico
- Tatiana Dölling
  funding4health by Tatiana Dölling
  Germany
- Rossana Arcos
  Miremar Logística Internacional
  Uruguay
- Jorge Giraldo
  MEDTERRA LATAM
  USA
- Sebastian Arcucci
  Argentina

Similar communities See all

Servicios Globales de Exportación/ Global Services Outsourcing

---

Mantero Arcucci & Asociados
Argentina

SELLING OFFER

Expira el May 2, 2020

Asesoría en servicios compartidos y tercerización

Tendencias en outsourcing para afrontar la crisis

La colaboración entre empresas marcará el futuro en la externalización de servicios, donde el proveedor de servicios ofrece la experiencia necesaria, tecnología avanzada y técnicas con el objetivo de alentar a los negocios, optimizar, mejorar la flexibilidad, innovar, ser más efectivos y competitivos y reducir riesgos".

En este nuevo panorama, marcado por el cambio, las nuevas tecnologías y la digitalización juegan un papel clave en la llegada de estas seis tendencias.
1. Eficiencia y ahorro.
2. Cambio en las actividades que se externalizan, se externalizaban ahora actividades centrales, siempre con límites internos y sin ceder la dirección estratégica de la empresa.
3. Ciberseguridad, garantizar la seguridad de los datos y la información pese a ser una obligación para las empresas.
4. Transformación digital, ha provocado la necesidad de contratar trabajadores especializados.
5. Automatización robótica / Inteligencia Artificial
6. Gestión del talento personalizada, incorporar perfiles técnicos con habilidades transversales y cualidades como liderazgo.

RepBrandCo
Colombia

SELLING OFFER

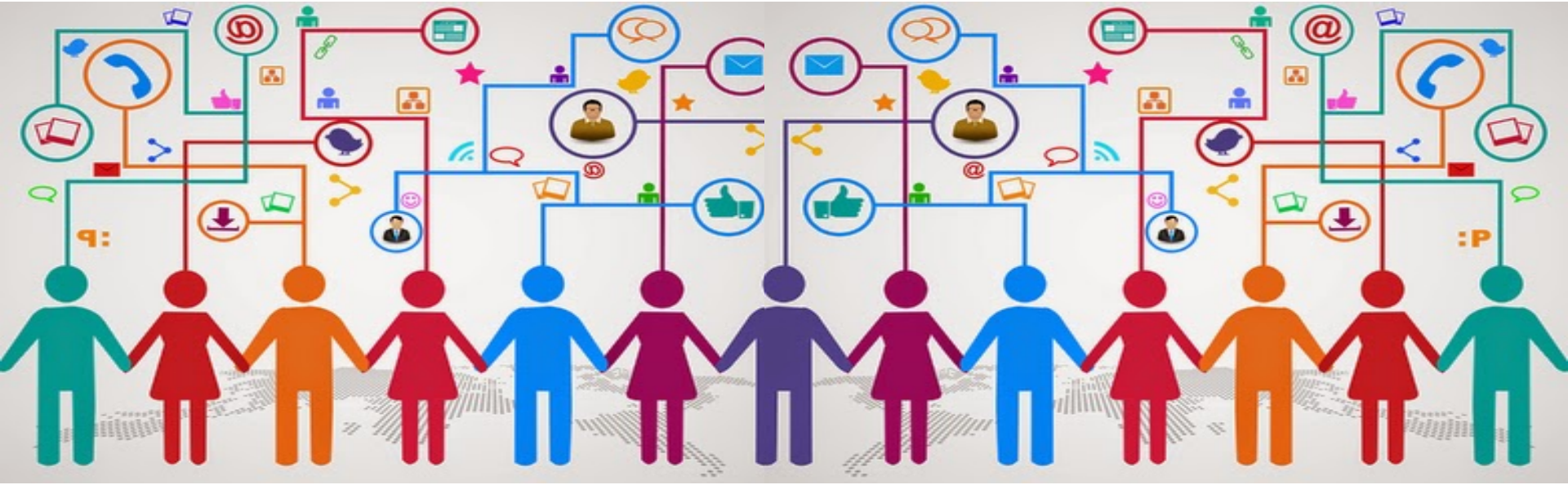
Expira el May 1, 2020

VENTA RESPIRADORES DE PARTICULAS N95/FFP 03 Y EQUIPOS DE PROTECCIÓN SANITARIA

Respiradores de particulas - mascarillas N95 (95% efficience) / FFP 03 (98% efficience)
Porcentaje de protección: N95 (95%) / FFP 03 (98%)
Presentación: Caja x 50 unidades
Cantidad disponible inmediata: N95 (5 millones de unidades disponibilidad inmediata) / FFP 03 (2 millones semanales - 10 a 12 dias de entrega y producción)
Origen: China / México
Destino: Cualquier país
Certificaciones: FDA, CE, ISO 9001, ISO 13485
Medio de transporte (Barco/ Avión)
Término Comercial: FOB / CIF

Interesados comunicarse:
repbrandco@gmail.com
+56965803238
Juan Sebastian Cifuentes Gaviria

Solos llegamos rápido…



… juntos llegamos más lejos

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia

Comunidad especializada para el sector salud:

Dedicado para que las entidades de salud publiquen sus necesidades de proveeduría, y se conecten con empresas que puedan suplirlas.

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia

CREA TALENTO CREA COLOMBIA

Comunidad Naranja:

En coordinación con el Ministerio de Cultura que busca incentivar el intercambio de bienes y servicios culturales y creativos de Colombia.

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

CONECTAR

ANUNCIOS DE COMPRA

Con este nuevo servicio, Compra Lo Nuestro quiere facilitar las conexiones entre compradores y proveedores, en tiempo donde la tecnología y el acceso a la información digital cobra mayor relevancia.

ANUNCIOS DE COMPRA

PASO 1

Formulario de envío del Comprador

El comprador diligencia todos los campos del formulario

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

PUBLICA TUS ANUNCIOS DE COMPRA

¡El gobierno nacional de Colombia te ayuda a encontrar proveedores!

Participa en CompraLoNuestro, un servicio diseñado para que empresas seleccionadas encuentren proveedores más fácilmente y a un menor costo, a través de la plataforma de negocios de la nación.

Arcos Dorados, Calvo, DHL, General Electric, Globein.com, OHL, y Grupo Britt son algunos de los Grandes Compradores que ya están encontrando proveedores a través de este programa. Para ver ejemplos de anuncios de compra publicados en CompraLoNuestro puedes hacer clic aquí.

Envianos la información de tus anuncios de compra usando el siguiente formulario:

Empresa *
Nombre de tu empresa

Nombre *
Tu nombre

Email *
Tu email

Producto o servicio que quieres comprar*	País de origen de los productos/servicios que buscas*	Requisitos *	Fecha de despublicación del anuncio	Presentación	Volumen	Monto de la compra	Remove action
				Select			ELIMINAR
				Select			ELIMINAR
				Select			ELIMINAR

ADICIONAR

Sector
Selecciona el sector al cual pertenece tu anuncio de compra
Alimentos y Bebidas

Departamento *
- Seleccionar -
Departamento de destino de los bienes o servicios que quieres comprar

Municipio *

ANUNCIOS DE COMPRA

PASO 2

Colombia Productiva lo valida y publica la oportunidad de negocio

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

ANUNCIOS DE COMPRA

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

PASO 3

Listado de Necesidades

El proveedor:

- En el página principal encuentra los anuncios de compra vigentes
- Filtra por Industria
- Selecciona el anuncio de compra de su interés
- Da click en el botón “Postularme”

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

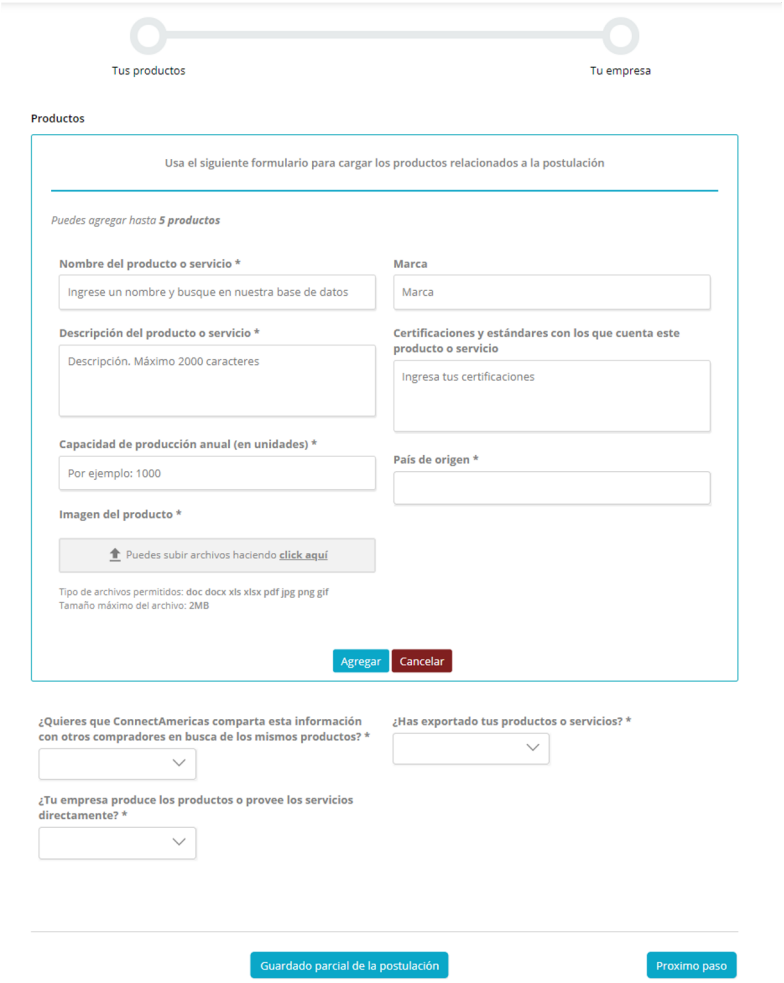
ANUNCIOS DE COMPRA

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

PASO 4

Diligencia el formulario de postulación

El proveedor diligencia todos los campos del formulario



El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

ANUNCIOS DE COMPRA

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

PASO 5

Colombia Productiva y BID validan las postulaciones

- Valida que la empresa esté verificada
- Analiza si el proveedor cumple con los requisitos de compra establecidos por el comprador
- Acepta o Rechaza la postulación y cambia el estado

User / Company	User country	Buyer / Announcement	Share with buyers	Direct provider	Exports	Channel	Estado	Reject type	Acciones
Emerson Orlando Góngora Leonel Farmer Gora S.A.S. - ZOMAC	Colombia	**Merfix S.A.** Merfix SA está buscando proveedores de chocolate para cocinar	YES	YES	NO ANSWER	Navigating ConnectAmericas	(Ready to be processed)		Show
ROMINA MARICEL SUDACK LIC. ROMINA M. SUDACK	Argentina	**ConnectAmericas** Organización Internacional requiere proveedores de tapabocas médicos	YES	YES	YES	ConnectAmericas E-mail	(Ready to be processed)		Show

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

ANUNCIOS DE COMPRA

PASO 6

Comprador recibe las postulaciones

- El Comprador puede acceder a la Postulación detallada cliqueando en un link
- Los envíos a compradores son periódicos y suelen contener múltiples postulaciones
- El comprador contacta directamente a los proveedores

Estimado Alberto Serrano,

Espero que te encuentres muy bien. Nos ponemos en contacto contigo desde Compra Lo Nuestro, ya que hemos encontrado algunos potenciales proveedores calificados para tu empresa.

Esta semana, quisiéramos recomendarte las siguientes compañías:

Grupo Sans Souci

País: México

Empresa dedicada a la producción de fibra de manzana 100% natural después de su proceso de extracción en jugo. Tiene multiples beneficios entre esos su alto contenido de fibra, promueve el funcionamiento gastrointestinal, permite la generación de flora y previene el estreñimiento. No contiene gluten ni sabores artificiales, permite elaborar platillos para repostería, Pastelería, salsas, bebidas y potenciar el sabor de cremas y empanizados.

Email de contacto: corral.rodrigo1@gmail.com

Para más información, click aquí

Fhom IND. Prod. Alimentícios LTDA.

País: Brazil

Empresa dedicada a la producción de galletas con tapioca y glaseado de chocolate, coco, fresa y acai.

Email de contacto: marisa@fhom.com.br

Para más información, click aquí

Fresh Concept S.A.C

País: Perú

Ofrecen producción de diferentes y beneficiosas harinas como, por ejemplo: trigo, kiwicha y chía y otros productos mejorados cuya masa es sometida a un horneado que permite la crocancia y los beneficios saludables que puede ofrecer.

Email de contacto: gustavo99xd@hotmail.com

Para más información, click aquí

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

EDUCAR

GUÍAS Y CONSEJOS

TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES

CASOS DE ÉXITO

Jennifer Pineda
Colombia

Aprende *Todas*

Mar 09, 2020 | Por **Inter-American Development Bank**

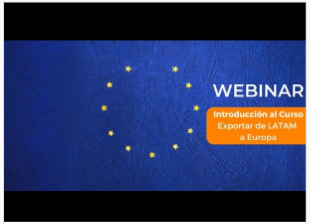
WEBINAR: El mercado de granos orgánico y sus oportunidades...

Feb 21, 2020 | Por **ConnectAmericas**

WEBINAR: Exportando a china a través de E-Commerce

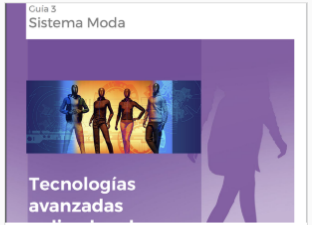
Jan 29, 2020 | Por **ConnectAmericas**

WEBINAR: Pasos para definir la estructura organizacional de...



Jan 29, 2020 | Por **ConnectAmericas**

WEBINAR: Introducción al Curso "Exportar de LATAM a Europa"



Mar 26, 2020 | Por **Colombia Productiva**

Tecnologías avanzadas aplicadas al Sistema Moda

Mar 26, 2020 | Por **Colombia Productiva**

Certificaciones internacionales de Calidad para el Sistema...

Mar 26, 2020 | Por **Colombia Productiva**

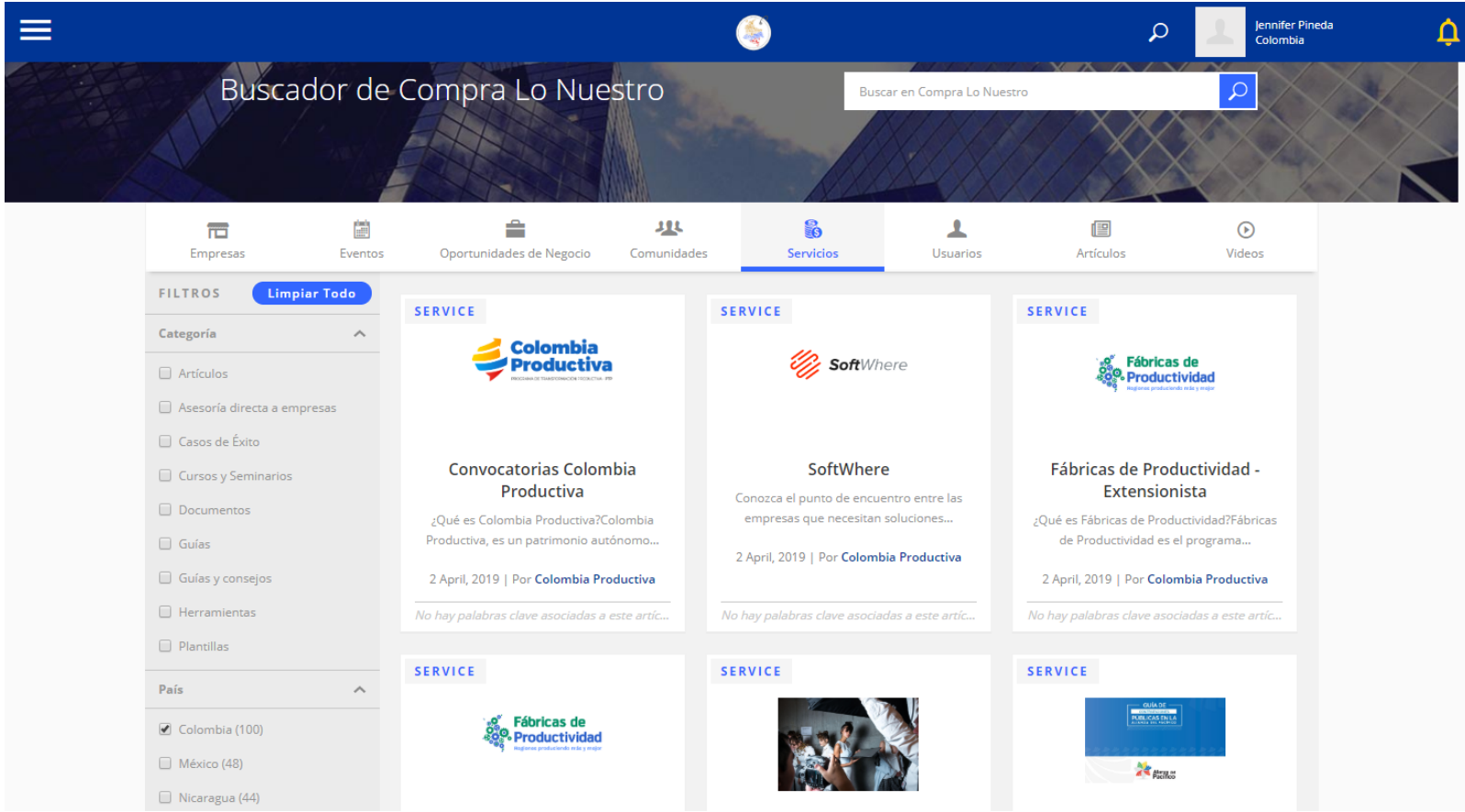
Cómo venderles a comercializadores y grandes superficies

Mar 21, 2020 | Por **Colombia Productiva**

Publica tus necesidades de proveeeduría en Compra Lo Nuestro

EDUCAR

SERVICIOS

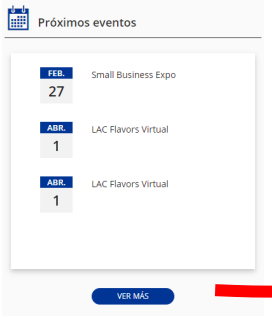


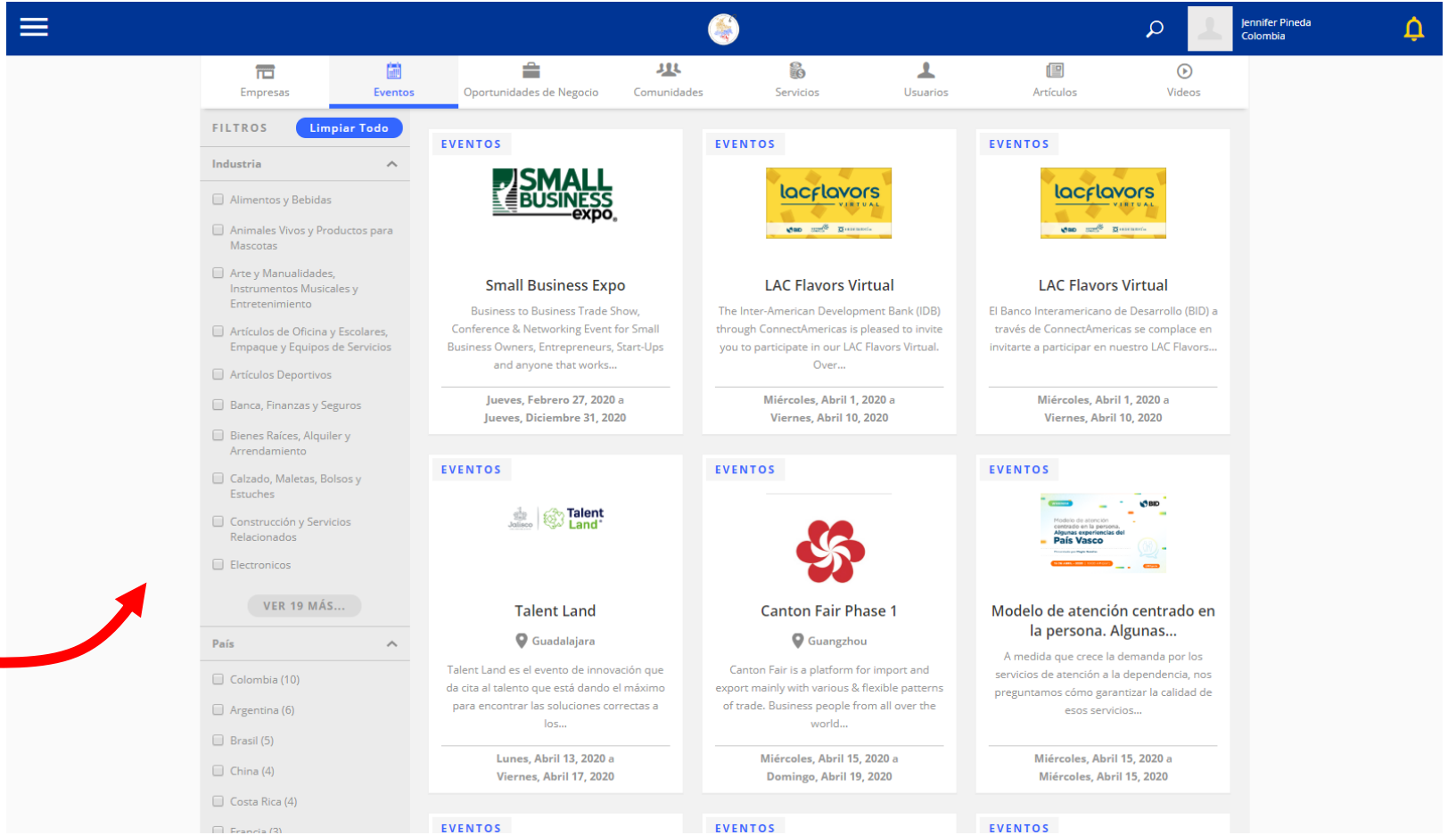
El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva

EDUCAR

EVENTOS





EDUCAR

ACADEMIA CONNECT AMERICAS

connect americas

Jennifer Pineda

EN

Course catalog

¿Te interesa hacer crecer tu negocio? ¿Tienes una empresa estable y ya cuentas con ventas pero es hora de crecer y no sabes exactamente por...

Revisaremos el interés del comercio electrónico para las pymes de América Latina y Caribe, los requisitos aduaneros, fiscales y logísticos que...

Revisaremos las características de la Unión Europea y los principales acuerdos que mantiene con otros países, en especial con Latinoaméric...

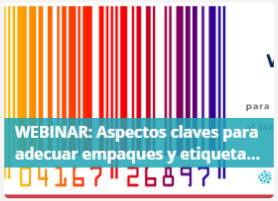
Introduction to the Course Welcome to the FINPYME Integrity MOOC on Business Ethics for SMEs. Small and medium sized enterprises (SMEs) are...

SEE ALL

Webinar catalog

En este webinar que hace parte de

¿Llegar con tus productos o servicios



El desconocimiento del buen uso del

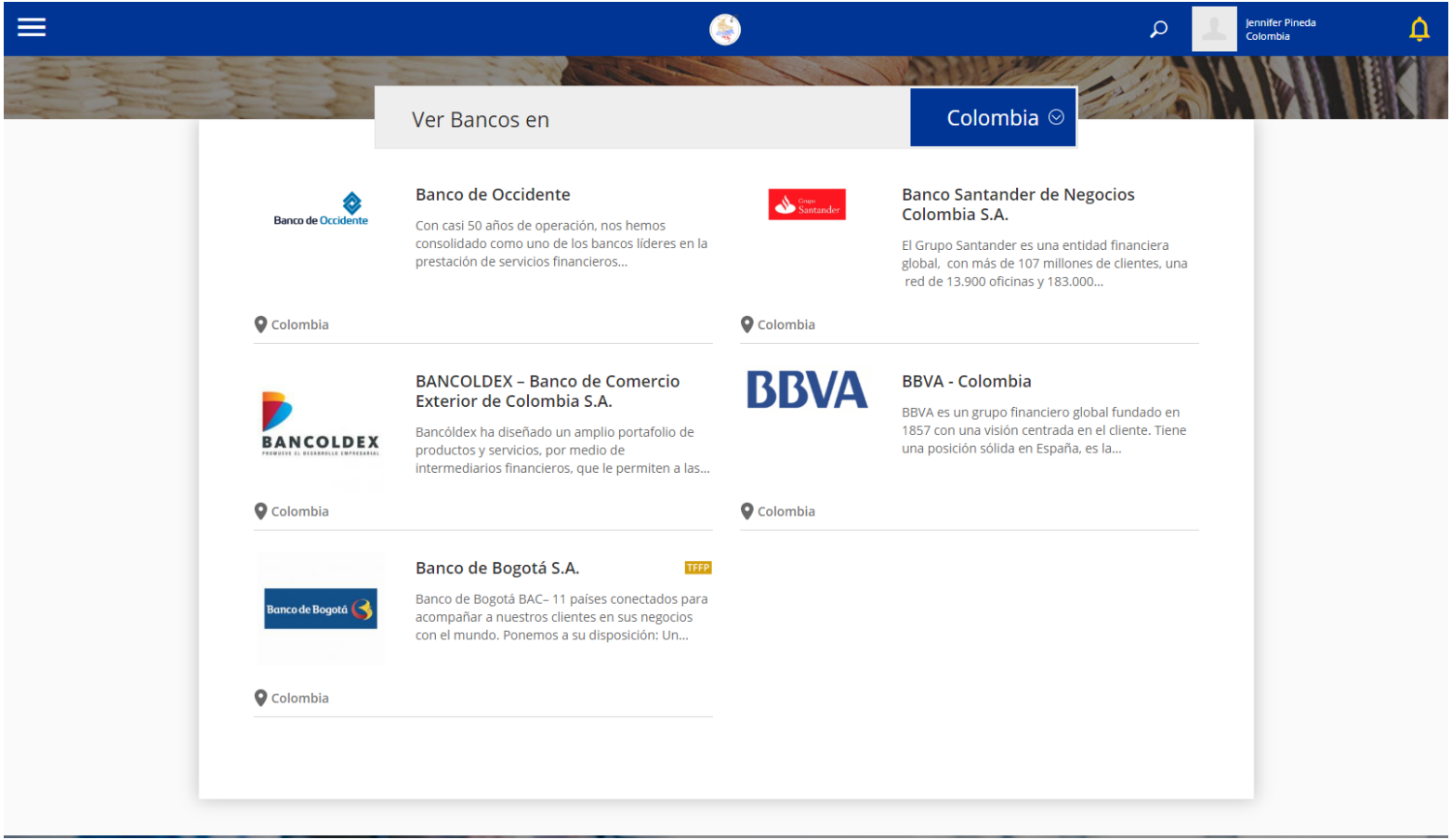
¿Qué es la estrategia de operaciones?

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva

FINANCIAR

BANCOS ALIADOS



FINANCIAR

FORMULARIO ÚNICO DE SOLICITUD

CONNECTAMERICAS – PILAR FINANCIERO

Solicitud de productos y servicios financieros - Perfil de Empresa

Para solicitar uno de los productos y servicios financieros ofrecidos por nuestros bancos aliados, por favor proporcione la siguiente información acerca de su compañía. Esta información ayudará a las instituciones financieras a entender el carácter de su negocio, evaluar su perfil de riesgo e identificar qué productos y servicios se adaptan mejor a sus necesidades. A pesar de que toda la información solicitada es importante para poder realizar una correcta evaluación de su solicitud, si lo desea puede dejar en blanco toda aquella información que prefiera no proporcionar por esta vía.

Información general sobre el producto o servicio financiero

Productos y servicios financieros que desea solicitar

- None -

País donde desea solicitar el producto y servicio financiero

- None -

Información general de la sociedad

Razón social

Nombre comercial o sigla

Número de registro empresarial

Dirección

Ciudad

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia

Compra Lo Nuestro, es la Red Empresarial Colombiana, que agrupa compañías de todos tamaños: desde emprendedores hasta grandes conglomerados, quienes comparten un objetivo en común:

HACER CRECER SUS NEGOCIOS....

Es una COMUNIDAD de soñadores, de gente trabajadora que con gran esfuerzo impulsa el crecimiento del país y la región.

La revolución del Conocimiento

6 de cada 10 consumidores sigue las recomendaciones de amigos y colegas

Fuente: Greater expectations, IBM

Mipymes que hagan parte de compralonuestro.co accederán gratuitamente al Código de Barras (GS1)

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

CONVENIO COLOMBIA PRODUCTIVA - LOGYCA

Facilitar el acceso sin costo al estándar GS1 a la Mipymes registradas en Compra Lo Nuestro.

BENEFICIOS ADICIONALES:

- **Acceso de mipymes a servicios de Logyca/Colabora:** canal para que pequeños productores vendan a través de cadenas comerciales.
- **Acceso a servicios de información:** sobre comportamiento de productos en el mercado a través de Logyca/Analítica.
- **Acceso a expertos para formación presencial gratuita:** logística, facturación electrónica, colaboración, comercialización, gestión de producto e inventario entre otros.

DURACIÓN:

3 años

logyca

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

El estándar GS1 es el sistema de Códigos de Barras más utilizado del mundo

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

Permite la identificación de las características de productos y el intercambio de información para facilitar su comercio dentro y fuera del país, entre otros beneficios.

CÓDIGO DE PRODUCTO

Se puede controlar la llegada del producto a una bodega, su cargue de inventario, el registro del producto en el punto de pago de un supermercado o la revisión de las ventas de un producto.

CÓDIGO DE RECAUDO

Las entidades financieras lo usan para agilizar sus procesos. El recaudo, a través del código de barras (GS1), es realizado hoy en día por más de 1.800 compañías en Colombia.

CÓDIGO DE LOCALIZACIÓN

Utilizada en transacciones de comercio electrónico para localizaciones físicas: centros de distribución, bodegas, puntos de venta, entre otros.

Códigos de Barras ayudan a las empresas a facilitar las operaciones de comercio nacionales e internacionales

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

1. Vincularse a las redes de comercio, a través de la identificación de sus productos, servicios, documentos y localizaciones.

2. Facilitar la operación entre clientes y proveedores.

3. Procesar sin errores en la información.

MEJORA PRODUCTIVA Y COMPETITIVA

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva
PRODUCTIVIDAD · CALIDAD · VALOR AGREGADO

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia

SoftWhere

El progreso es de todos
Mincomercio

Brechas entre la intención y la acción

Resultados de análisis de Colombia Productiva para conocer la intención que tienen empresas de 13 sectores de hacer transformación digital en sus negocios y cuántas de ellas están preparadas para hacerlo.

8 de cada 10

Consideran urgente desarrollar actividades encaminadas a su transformación digital.

81%

4 de cada 10

Tienen o consideran tener personal para actividades digitales

41%

3 de cada 10

Cuentan con presupuesto dedicado o por proyectos

29%

Menos de 3 de cada 10

Se han preparado para la digitalización

27%

Fuente: Análisis realizado bajo metodología de Colombia Productiva, 2016-2018.

Dos mundos con problemas de conexión

Demanda

- Las empresas no saben cómo iniciar o fortalecer su estrategia de transformación digital.
- No ven la tecnología como un medio para agregar valor a sus productos, servicios y procesos.
- Las empresas no saben dónde encontrar la mejor propuesta para sus necesidades de digitalización.

Necesitamos más Visionarios competitivos

Oferta

- Colombia tiene empresas con una amplia oferta de productos y servicios TI que no son visibilizados.
- Desarrolladores desconocen la totalidad de las necesidades de otras industrias.
- Falta de un punto de encuentro para conocer potenciales clientes.

Necesitamos más Creadores especializados

Servicio a las empresas:

SoftWhere

Punto de encuentro entre empresas que necesitan **soluciones tecnológicas**, y las desarrolladoras que las ofrecen

Oferta

Demanda

Diagnosticar y orientar

¿Qué desarrollo necesito?

Encontrar

¿Dónde encuentro soluciones?

Comparar

¿Cuál es la mejor opción?

Conectar

Inicio de la transformación digital

<< Ver video >>

Fedesoft

El progreso es de todos | Mincomercio

Colombia Productiva

Diagnóstico de Madurez digital de procesos

Permite conocer:

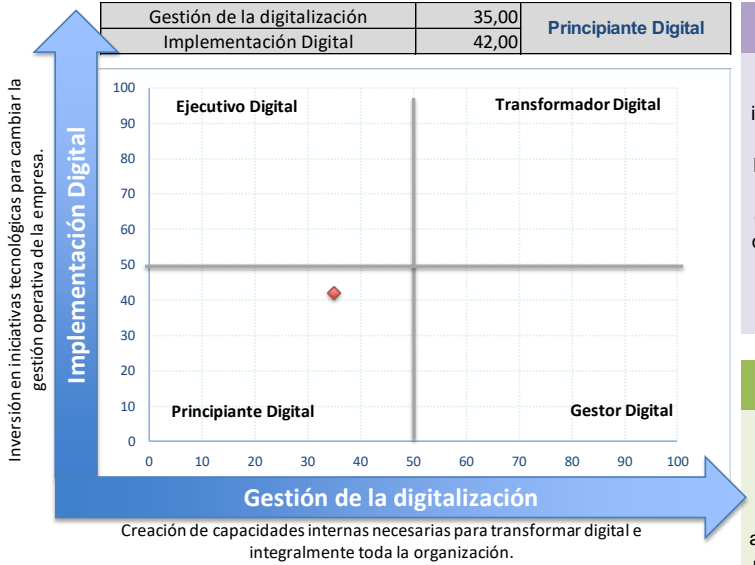
- El estado de la madurez digital de las empresas
- Plan de mejora para su digitalización

Diagnóstico de Madurez digital de procesos

- La madurez digital se considera como un estado en que la organización utiliza herramientas sofisticadas para lograr un mejor rendimiento. Consiste entonces en sobresalir en dos dimensiones:
  1. **Implementación digital**: Mide la inversión en iniciativas tecnológicas para cambiar la gestión operativa de la empresa (relación con clientes, operaciones, modelo de negocio). Muchas organizaciones están invirtiendo mucho en esta dimensión, pero los problemas vienen en muchos casos de la falta de una estrategia coordinada y de la desorganización.
  2. **Gestión de la digitalización:** Las organizaciones situadas a lo largo de esta dimensión están creando internamente las capacidades de liderazgo necesarias para transformar digitalmente y de manera integral toda la organización.

Nivel de madurez digital de procesos

Gestión de la digitalización	35,00	Principiante Digital
Implementación Digital	42,00	



Volver a Resultados Generales

Ejecutivo Digital

Organizaciones que colocan la prudencia por delante de la innovación, que entienden la importancia de la estrategia, de la coordinación, de la gobernanza y de la cultura organizacional a la hora de abordar un proceso de transformación. Sin embargo son escépticos sobre el valor de lo digital en estos procesos, aunque dispuestos a invertir en cambio digital. Su actitud excesivamente cuidadosa de abordar estos temas les hace perder oportunidades frente a otras organizaciones más arriesgadas.

Transformador Digital

Organizaciones que saben cómo aportar valor al negocio desde la transformación digital. Combinan visión y gobernanza con el compromiso por la inversión y el crecimiento empresarial. Gracias a la visión global y a la integración de toda la organización en la estrategia de transformación digital logran desarrollar una cultura digital que les permite incorporar nuevos cambios a su modelo de negocio.

Principiante Digital

Organizaciones que han experimentado e implantado soluciones tecnológicas, y aunque algunas de ellas aportan valor al negocio la mayoría no lo hace. Falta una estrategia coordinada y visión de transformación integral.

Gestor Digital

Organizaciones motivadas para provocar el cambio digital pero sin una estrategia basada en el conocimiento sobre cómo esta transformación puede y debe aportar valor al negocio. Estas organizaciones, a pesar de encontrarse en situaciones de madurez digital en algunas de sus unidades de negocio, carecen aún de una estrategia global como organización.

Nivel de madurez digital de procesos

ANÁLISIS SOBRE EL USO DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN 5 EJES

Nivel de madurez digital en procesos:	Principiante Digital	Ver detalle

Ejes de análisis	Ponderación empresa		Promedio sector	
Areas funcionales	38%	↑	11%	Ver Detalles
Perspectivas estratégicas	36%	↑	12%	Ver Detalles
Interacción con grupos de interés	43%	↑	14%	Ver Detalles
Modelo de negocio	36%	↑	10%	Ver Detalles
Cadena de valor	39%	↑	13%	Ver Detalles

De acuerdo a la información diligenciada, puedes encontrar algunas recomendaciones para iniciar o continuar con la digitalización de procesos operativos, administrativos o comerciales

Ver plan de recomendaciones

PLAN DE ACCIÓN

Recomendaciones para su transformación digital, sobre 15 variables

1. ESTRATEGIA
2. GESTIÓN
3. DIRECTIVOS
4. RELACIÓN CON CLIENTES
5. SERVICIOS POSTVENTA
6. CLIENTES
7. OPERACIONES
8. LOGISTICA EXT
9. FINANCIERA
10. ESTRUCTURA DE COSTOS
11. FLUJO DE INGRESOS
12. COMPRAS
13. GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
14. COLABORADORES
15. SOCIEDAD CIVIL

Aspectos evaluados	Estado	Estrategias	Recomendaciones para su implementación	Grado de dificultad para la implementación de la estrategia			¿En que momento debería implementar la estrategia?	
				Alto	Medio	Bajo		
Clientes	31%	Implementación de soluciones tecnológicas que permitan la satisfacción de los segmentos de los clientes	Brindele a sus clientes soluciones ajustadas a sus necesidades, entre ellas puede tener en cuenta accesibilidad a sus servicios desde cualquier lugar y cualquier dispositivo, facilidad de uso por parte del cliente en las soluciones que tiene a su disposición. No tema en preguntarle al cliente que prefiere para hacer de su experiencia de compra cada vez más placentera, encontrará que puede extraer muchas ideas para ser ejecutadas de ellos	X			1 Año	IMPORTANTE
		Desarrollo de una app con conexión página web	Externalice la ejecución de esta estrategia, el desarrollo de aplicaciones para dispositivos móviles requieren de un profesional, tecnólogo o técnico para su desarrollo.		X		6 Meses	PRIORITARIO
		Establecer presencia de la empresa en red	Generar un posicionamiento en la red no es imposible, sin embargo es una labor que requieres de constancia e inversión, plantee en que motores de busqueda, paises, segmentos de clientes quiere posicionar su negocio. Cada Motor de búsqueda (Google, Yahoo, Bing, etc.) le brinda paquetes premium que van desde el más básico hasta el más avanzado. Aproveche el crecimiento orgánico que pueda generar el nombre de su empresa o su marca esto abarata costos en la estrategia de posicionamiento.			X	3 Meses	URGENTE

La tarea es importante, así que...

COMPRA LO NUESTRO
www.compralonuestro.co

El progreso es de todos Mincomercio

Colombia Productiva

No importa cuantos proyectos inicie, sino cuantos finalice con éxito

GRACIAS

COMPRA
LO NUESTRO
www.compralonuestro.co
por Colombia