

Términos de referencia y convocatoria del programa de fortalecimiento "Ecommerce Pro"

Fecha de publicación: 30 de septiembre de 2025

1. Introducción y resumen de la convocatoria

iNNpulsa Colombia, en su rol de agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, y Tiendanube, la plataforma de comercio electrónico líder en América Latina, en el marco de la estrategia CEmprende, anuncian la apertura de la convocatoria para el programa de fortalecimiento "**Ecommerce Pro**".

Esta iniciativa representa una oportunidad exclusiva y de alto valor para el ecosistema empresarial del país. El programa ha sido diseñado para seleccionar a 350 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes), emprendedores y empresas consolidadas con operaciones de comercio electrónico existentes, con el fin de fortalecer sus capacidades estratégicas y tácticas de cara a la temporada comercial de fin de año, el período de mayores ventas en Colombia.

Los participantes seleccionados accederán de manera gratuita a un ciclo de cinco (5) masterclasses impartidas por expertos y empresas líderes en la industria del comercio digital, cuyo conocimiento es generalmente accesible solo a través de programas de pago. El objetivo principal es dotar a los negocios de herramientas prácticas y conocimiento avanzado para que puedan planificar, ejecutar y optimizar sus estrategias comerciales, maximizando así su rendimiento y ventas durante el último trimestre del año.

Los presentes Términos de Referencia (TDR) establecen las condiciones, requisitos y procedimientos que regirán el proceso de postulación, selección y participación en el programa.

2. Justificación y contexto del programa

2.1. El ecosistema digital como catalizador para las MiPymes

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) constituyen la columna vertebral de la economía colombiana, representando el 99,5% del tejido empresarial y generando aproximadamente el 80% del empleo nacional.¹ En el contexto de la economía del siglo XXI, la transformación digital ha dejado de ser una opción para convertirse en un requisito indispensable para la supervivencia, competitividad y crecimiento de estos negocios. El comercio electrónico emerge como el principal catalizador para esta transición, ofreciendo un canal de acceso a nuevos mercados y clientes sin las barreras geográficas y de inversión que impone el comercio tradicional.

2.2. La oportunidad del comercio electrónico en Colombia

El mercado de comercio electrónico en Colombia mantiene una senda de expansión sostenida, consolidándose como un motor clave de la economía digital. De acuerdo con la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), en 2024 el sector registró un crecimiento anual del 26,7 %, alcanzando ventas por más de COP 105 billones, acompañado de un incremento del 21 % en el número de transacciones frente al año anterior. Esta

¹ La República. (2022, mayo 17). Ocho de cada 10 empleos son creados por una MiPyme. Cifras de ACOPI y ANIF. Recuperado de <https://www.larepublica.co/especiales/el-futuro-de-las-mipyme/ocho-de-cada-10-empleos-son-creados-por-una-mipyme-3482995>

dinámica positiva se mantuvo en 2025, cuando durante el primer trimestre las ventas en línea superaron los COP 27,3 billones, lo que representó un crecimiento interanual del 16,4 % respecto al mismo periodo de 2024. Estas cifras evidencian la madurez y resiliencia del ecosistema digital colombiano, así como su papel estratégico en la transformación del comercio y el consumo en el país.²

2.3. El desafío estratégico: La temporada comercial de fin de año

Históricamente, el último trimestre del año, que abarca fechas comerciales clave como Black Friday, Cyber Lunes y la temporada navideña, representa el pico de consumo más significativo para el comercio en Colombia. En 2024, por ejemplo, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) reportó la emisión de 13,7 millones de facturas electrónicas durante el Black Friday, generando ventas por más de COP 2,4 billones, lo que significó un crecimiento del 31,9 % frente al mismo periodo de 2023. Estas cifras evidencian cómo las jornadas de descuentos y la temporada navideña actúan como catalizadores del consumo, convirtiéndose en un desafío estratégico para las empresas que buscan capitalizar la mayor concentración de demanda del año.³

2.4. Brechas y necesidades identificadas en el mercado

A pesar del panorama favorable, los actores del ecosistema de comercio electrónico enfrentan brechas recurrentes que limitan su potencial:

- Actualización de conocimiento: Existe una necesidad constante de actualización en estrategias avanzadas de marketing digital (pauta, analítica de datos, omnicanalidad) y gestión de la experiencia del cliente.
- Barreras de inversión: La implementación de tecnologías avanzadas y la ejecución de campañas de marketing digital a escala demandan inversiones estratégicas que pueden ser prohibitivas para negocios en crecimiento.
- Desafíos operacionales: La optimización de la logística de envíos a nivel nacional, la gestión de la omnicanalidad y la superación de brechas de conectividad regional siguen siendo retos significativos.
- Generación de confianza: Mantener la confianza del consumidor a través de transacciones seguras y una atención al cliente de excelencia es un pilar fundamental para la sostenibilidad del negocio online.

2.5. Ecommerce Pro como solución estratégica

En respuesta a este contexto, el programa Ecommerce Pro se constituye como una solución integral y de alto impacto. La alianza entre innpulsa Colombia y Tiendanube permite ofrecer una intervención focalizada que aborda directamente las brechas identificadas, proporcionando a los participantes no solo la plataforma tecnológica para operar, sino el conocimiento estratégico para competir y triunfar, con un enfoque específico en la preparación para la temporada comercial de fin de año.

3. Descripción del programa "Ecommerce Pro"

3.1. Objetivo general

Impulsar a 350 emprendedores, empresas y MiPymes de Colombia, que se encuentren en etapa de consolidación o expansión, para maximizar el rendimiento de sus negocios, a través de la apropiación de conocimiento táctico y estratégico impartido por líderes de la industria, con enfoque en la temporada comercial de fin de año.

² Fuente: Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), citado en Marketing4eCommerce (2024) y Portafolio (2025). Marketing4eCommerce. El ecommerce en Colombia creció 26,7 % en 2024 alcanzando COP 105,4 billones en ventas. Disponible en: <https://marketing4ecommerce.co/ecommerce-colombia-crecio-2024-cop-billones-ventas>. Portafolio. Ventas en línea en Colombia crecieron 16,4 % en el primer trimestre de 2025. Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/comercio/ventas-en-linea-en-colombia-crecieron-16-4-en-el-primer-trimestre-de-2025-632057>

³ Fuente: Semana. Resultados del Black Friday 2024 en Colombia y su impacto en el consumo navideño. (2024). Disponible en: <https://www.semana.com/economia/macroeconomia/articulo/resultados-del-black-friday-2024-en-colombia-y-su-impacto-en-el-consumo-navideno/202438/>

3.2. Objetivos específicos

- Capacitar a los participantes en la estructuración y optimización de una tienda virtual profesional en la plataforma Tiendanube.
- Proporcionar conocimiento sobre la integración de pasarelas de pago y la gestión eficiente de transacciones en línea.
- Formar en estrategias de logística inteligente y gestión de envíos para operaciones de ecommerce.
- Desarrollar competencias en la creación de contenido de alto impacto y estrategias orgánicas para redes sociales.
- Instruir en la planificación, ejecución y optimización de campañas de publicidad digital pagada en Meta Ads (Facebook e Instagram).

3.3. Metodología y componentes formativos

El programa se desarrollará bajo una metodología de formación online intensiva, compuesta por los siguientes elementos:

- Ciclo de Masterclasses: Se realizarán cinco (5) masterclasses virtuales, en vivo, de dos (2) horas de duración cada una, impartidas semanalmente por un experto.
- Acceso a grabaciones: Todas las sesiones serán grabadas y puestas a disposición de los participantes de forma vitalicia a través de una biblioteca digital.
- Biblioteca de recursos: Se dará acceso a una biblioteca digital con guías, plantillas, tutoriales, casos de éxito y otros recursos descargables para facilitar la implementación del conocimiento adquirido.
- Seguimiento y medición: Se realizarán encuestas de satisfacción y seguimiento para monitorear el progreso y la percepción de los participantes.

Los módulos de formación son los siguientes:

Módulo	Fecha	Horario	Temática central	Descripción
1°	21 de octubre de 2025	6:30 p.m. - 8:30 p.m	Creación y automatización de tienda online	Estructuración de tiendas online: diseño, carga de productos, stock y conexión con redes sociales.
2.º	28 de octubre de 2025	6:30 p.m. - 8:30 p.m	Optimización de la tienda online + Integración de pagos online	Optimización de diseño e integración de pasarelas de pago y diversificación de métodos de recaudo.
3.º	4 de noviembre de 2025	6:30 p.m. - 8:30 p.m	Logística inteligente para ecommerce	Estrategias de gestión de inventario, optimización de envíos y logística en pago contra entrega.
4º	11 de noviembre de 2025	6:30 p.m. - 8:30 p.m	Estrategias de creación de contenido orgánico	Estrategias para la creación de contenido orgánico que genere comunidad y convierta a ventas.
5º	18 de noviembre de 2025	6:30 p.m. - 8:30 p.m	Campañas en Meta Ads para ecommerce	Planificación, montaje y optimización de campañas de pauta en Facebook e Instagram para ecommerce.

3.4. Beneficios para los participantes

Los 350 negocios seleccionados accederán sin costo a los siguientes beneficios:

- Formación de alto nivel: Acceso gratuito al ciclo completo de cinco (5) masterclasses con expertos líderes de la industria.
- Asesorías personalizadas: Serán seleccionados diez (10) participantes para acceder a una (1) asesoría personalizada de 1 hora con los expertos y entidades participantes. La selección se realizará únicamente entre aquellos participantes que cumplan con los siguientes criterios objetivos:
 - Haber participado en la totalidad de las sesiones del programa, sin excepción.

- Haber completado los cuatro pasos básicos de creación de tienda online, a saber:
 - Configuración del diseño de la tienda.
 - Carga de productos en el catálogo.
 - Activación de al menos un método de pago.
 - Activación de al menos un método de envío.
- Haber activado al menos una (1) campaña en Meta Ads.
- Métodos de verificación:
 - La asistencia será verificada mediante los registros de conexión a las sesiones en vivo y la participación en actividades asociadas.
 - La implementación del ecommerce será validada por el comité organizador mediante la revisión directa de la tienda creada en Tiendanube, la cual deberá estar habilitada con los pasos mencionados
 - La ejecución de campañas en Meta Ads será comprobada mediante el envío de evidencia por parte del participante (capturas de pantalla del Administrador de Anuncios u otro soporte válido que confirme la activación de la campaña).
 - Cumplidos los requisitos anteriores, el comité organizador verificará la información y procederá a seleccionar a los diez (10) participantes que recibirán la asesoría personalizada.
- Herramientas Tiendanube: Sesenta (60) días de acceso gratuito a la plataforma Tiendanube, además de descuentos exclusivos en planes mensuales, trimestrales y anuales.
- Constancia de participación: Se emitirá una constancia digital de participación en el programa para los usuarios que asistan a todas las sesiones sin excepción, la cual será expedida por las entidades organizadoras.
- Networking: Pertenencia a una comunidad de empresarios y emprendedores con objetivos de crecimiento similares.

4. Perfil de los participantes y requisitos de postulación

4.1. Perfil del público objetivo

La convocatoria está dirigida a negocios con un alto potencial de crecimiento y consolidación en el entorno digital, que se enmarquen en uno de los siguientes perfiles:

- Mipymes consolidadas con potencial de expansión online que buscan profesionalizar su presencia digital.
- Emprendedores digitales consolidados con modelos de negocio validados y escalables.
- Empresas consolidadas con un volumen significativo de ventas online y trayectoria en el mercado digital que buscan optimizar sus operaciones.

4.2. Requisitos obligatorios de postulación

El proponente deberá cumplir con la totalidad de los siguientes requisitos para que su postulación sea considerada válida:

1. Ser persona natural o jurídica con un negocio que comercialice únicamente productos físicos.
 - a. Los productos comercializados por el negocio postulante deberán cumplir con las siguientes características:
 - i. Los productos deben formar parte de un catálogo predefinido con características y precios establecidos (SKU - Stock Keeping Unit). Deben ser susceptibles de ser producidos en serie o lotes, permitiendo una gestión de inventario y venta automatizada.
 - ii. Los productos deben ser aptos para ser embalados y distribuidos a través de servicios de paquetería y mensajería estándar, sin requerir condiciones de transporte altamente especializadas.

- iii. Los productos no deben requerir cadena de frío, refrigeración, ni condiciones de temperatura controlada para su conservación y transporte.
2. Contar con un perfil de negocio activo y con publicaciones constantes en Instagram, Facebook y/o TikTok.
 - a. El perfil postulado en redes sociales deberá estar configurado explícitamente como "Cuenta de empresa" o "Cuenta de creador". No se admitirán perfiles configurados como "Cuenta personal".
 - b. Se deberá demostrar una frecuencia de publicación mínima de cinco (5) publicaciones en el feed principal (entiéndase como publicaciones de imagen, carrusel o Reels) realizadas dentro de los últimos treinta (30) días calendario previos a la fecha de postulación.
 - c. La publicación más reciente en el perfil no podrá tener una antigüedad superior a quince (15) días calendario al momento de la postulación. Esto demuestra que el negocio mantiene una operación digital vigente.
 - d. El perfil deberá estar optimizado para la actividad comercial, lo cual incluye de manera indispensable:
 - i. Una foto de perfil clara y representativa de la marca (ej. logotipo).
 - ii. Una biografía que describa el negocio y su propuesta de valor.
 - iii. Información de contacto visible y funcional para los clientes (ej. enlace a WhatsApp, correo electrónico o número de teléfono).
3. Contar con ventas mensuales recurrentes por canales online superiores a \$1.000.000 COP (Un millón de pesos colombianos).
4. Tener un tiempo de operación comercial mayor a dos (2) años.
5. No poseer una tienda virtual activa en Tiendanube ni en otras plataformas de ecommerce⁴ o página web transaccional propia⁵, a excepción de que deseen migrar su tienda existente desde otra plataforma hacia Tiendanube.⁶
6. Se admitirán postulaciones de negocios que aún no se encuentren formalizados ante Cámara de Comercio.

Nota final: El Comité de Selección se reserva el derecho de solicitar información adicional o aclaratoria en caso de que los documentos presentados no sean concluyentes. Cualquier intento de falsificación o adulteración de la información será causal de descalificación inmediata y permanente del programa.

4.3. Restricciones y exclusiones

Con el fin de asegurar la máxima pertinencia y aplicabilidad del contenido del programa, así como el cumplimiento de marcos legales y éticos, no serán admitidas las postulaciones de negocios cuya actividad principal se enmarque en una o más de las siguientes categorías, detalladas a continuación:

- A. **Exclusiones por naturaleza del producto y modelo logístico:** Esta categoría excluye productos que, por sus características intrínsecas, no son compatibles con el modelo de enseñanza del programa, el cual se centra en la escalabilidad y la gestión a través de logística de paquetería estándar.
 - Alimentos y bebidas de consumo inmediato o perecederos:
 - Negocios cuya oferta requiera una cadena de frío, condiciones especiales de temperatura o entrega inmediata. Esto incluye, pero no se limita a: restaurantes, servicios de catering, pastelerías, postres, comidas preparadas, productos congelados, frutas y verduras frescas.
 - Productos de alta personalización o fabricación bajo demanda (On-Demand):
 - Negocios cuyo modelo operativo dependa de la co-creación o personalización detallada con cada cliente para cada pedido, de forma que el proceso de venta no pueda ser estandarizado ni

⁴ Shopify, WooCommerce, PrestaShop, Rocketfy, Magento (ahora Adobe Commerce), BigCommerce, Sumer, Jumpseller, Ecwid, OpenCart, SamCart o Shift4Shop (antes 3dcart).

⁵ WordPress, Weebly, Wix, Squarespace, Hostinger Website Builder (antes Zyro), Jimdo, GoDaddy o Hostinger.

⁶ Aplica para negocios que contemplan y ven altamente probable migrar su plataforma actual (ya sea un CMS como WordPress, un website builder como Wix, o incluso otra plataforma de ecommerce) a Tiendanube en pro de la simplificación de la gestión, la optimización de las ventas, la reducción de la complejidad técnica y la previsibilidad de los costos, permitiendo que el negocio se concentre en su core.

automatizado. Por ejemplo, mobiliario hecho a medida, retratos personalizados, o joyería grabada pieza por pieza.

- Servicios y productos intangibles:
 - La convocatoria está enfocada en negocios que comercializan bienes físicos. Por tanto, se excluyen:
 - Servicios de cualquier índole: Consultorías, agencias, reparaciones, servicios profesionales, etc.
 - Productos digitales (Infoproductos): Cursos online, ebooks, software, plantillas, etc.
- Seres vivos:
 - Se excluye la venta de animales, mascotas o plantas que requieran cuidados y condiciones especiales durante su transporte, debido a la complejidad logística y regulatoria que implican.

B. Exclusiones por modelo de negocio: Esta categoría excluye modelos de negocio que no se alinean con el enfoque de comercio electrónico B2C (Business-to-Consumer) tradicional que aborda el programa.

- Modelos de venta multinivel (MLM) o esquemas piramidales:
 - Negocios cuyo ingreso principal se base en el reclutamiento de nuevos distribuidores o miembros en una red, en lugar de la venta directa de productos a un consumidor final.
- Modelos basados en especulación financiera:
 - Se excluyen plataformas o negocios relacionados con la compraventa de divisas (Trading), criptomonedas, apuestas, juegos de azar o cualquier actividad de naturaleza especulativa.

C. Exclusiones por restricciones legales, éticas o de seguridad: Esta categoría excluye negocios cuya actividad es ilegal, está altamente regulada de forma que impide su libre comercio online, o contraviene los principios éticos de las entidades organizadoras.

- Contenido para adultos:
 - Negocios relacionados con pornografía, material sexualmente explícito, entretenimiento para adultos o la industria webcam.
- Productos ilegales o altamente regulados:
 - Se prohíbe la postulación de negocios que comercialicen armamento, explosivos, tabaco y sus derivados, sustancias psicoactivas o cualquier producto cuya venta esté restringida o prohibida por la legislación colombiana vigente.
- Contenido proselitista o discriminatorio:
 - Se excluyen negocios cuyo objetivo principal sea la promoción de ideologías políticas o religiosas, así como aquellos que promuevan discursos de odio o discriminación.

5. Proceso de postulación y selección

5.1. Cronograma

Fase	Fecha de inicio	Fecha de cierre
Postulaciones	30 de septiembre de 2025	9 de octubre de 2025
Evaluación y selección	10 de octubre de 2025	15 de octubre de 2025
Notificación a seleccionados	16 de octubre de 2025	17 de octubre de 2025
Ejecución del programa	21 de octubre de 2025	18 de noviembre de 2025

5.2. Proceso de inscripción

La inscripción deberá realizarse exclusivamente a través del formulario oficial que será publicado en los canales de comunicación de iNNpulsa Colombia y Tiendanube. Solo se evaluarán las postulaciones que sean recibidas dentro de las fechas establecidas y que cumplan con el diligenciamiento completo y veraz de la información solicitada.

Link de inscripción

<https://tally.so/r/wvkWLD>

5.3. Criterios de selección

La selección de los 350 participantes será un proceso competitivo y objetivo, a cargo del comité de selección. Las postulaciones serán evaluadas con base en los siguientes criterios ponderados:

- **Potencial de crecimiento y escalabilidad (40%):** Se evaluará el potencial del modelo de negocio para crecer en el canal digital, la calidad del producto y la claridad de la visión del proponente.
- **Alineación con el programa y madurez del negocio (35%):** Se verificará el cumplimiento estricto de los requisitos y se valorará la capacidad del negocio para implementar de manera inmediata los conocimientos del programa de cara a la temporada de fin de año.
- **Presencia digital y tracción inicial (25%):** Se analizará la calidad y constancia de la actividad en redes sociales, la comunidad construida y la evidencia de ventas que demuestre la tracción del negocio.

5.4. Comité de selección y notificación

El comité de selección estará conformado por un equipo técnico mixto de iNNpulsa Colombia y Tiendanube. La decisión del comité será definitiva e inapelable. Los resultados serán comunicados oficialmente a los correos electrónicos registrados por los postulantes en las fechas indicadas en el cronograma.

6. Entidades aliadas y expertos

- **iNNpulsa Colombia:** Agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que tiene como objetivo acelerar el crecimiento de los emprendedores y empresarios del país.
- **CEmprende:** Estrategia liderada por iNNpulsa Colombia que reconoce, impulsa y fortalece el tejido empresarial de los territorios.
- **Tiendanube:** Plataforma líder de comercio electrónico en América Latina, que permite a los negocios crear y gestionar sus propias tiendas online de manera profesional.
- **Bold:** Empresa colombiana de tecnología financiera (Fintech) que provee soluciones de pago, como datáfonos y links de pago, a pequeñas y medianas empresas.
- **Mike Munzvil, CEO de Mastershop:** Especialista en operación y logística de e-commerce a gran escala, con amplia experiencia en la optimización de cadenas de suministro, gestión de inventarios y diseño de soluciones logísticas inteligentes para negocios digitales de alto volumen.
- **Esnidier Ruiz, Performance & Creative Strategist en DEELOOK:** Consultor y educador en marketing digital, especialista en publicidad digital en Meta y Google Ads.
- **Gerard Rivera, CEO de UPCO:** Estratega en contenido digital y crecimiento orgánico, reconocido por desarrollar metodologías efectivas de posicionamiento y engagement en entornos digitales.

7. Indicadores de medición del programa

El éxito e impacto del programa serán medidos a través de una matriz de indicadores cuantitativos y cualitativos, utilizando herramientas como encuestas, reportes de ventas y revisión de proyectos.

N.º	Indicador	Tipo	Descripción	Método de medición
1	Número de inscritos.	Cuantitativo	Cantidad total de inscripciones.	Registro de inscripciones.
2	Tasa de finalización del programa	Cuantitativo	Porcentaje de participantes que asisten a las sesiones.	(Finalizados / Inscritos) * 100.
3	Número de usuarios nuevos en Tiendanube	Cuantitativo	Cantidad de participantes que crean una cuenta en Tiendanube.	Validación de cuentas creadas.
4	Número de tiendas activas	Cuantitativo	Cantidad de participantes que crean una tienda con 4 pasos básicos (diseño, producto, pagos y envíos)	Validación de tiendas terminadas.
5	Número de campañas publicitarias activas	Cuantitativo	Cantidad de participantes que implementan campañas digitales en redes sociales.	Informes y revisión de plataformas.
6	Incremento en ventas online	Cuantitativo	Aumento porcentual en ventas digitales post-programa.	Encuestas y reportes de 2 meses antes del programa y 2 meses post-programa.
7	Número de procesos automatizados	Cuantitativo	Cantidad de participantes que automatizan al menos un proceso (pagos, logística).	Revisión de informes y mentorías.
8	Nivel de satisfacción de los participantes	Cualitativo	Percepción sobre la calidad y utilidad del programa.	Encuestas de satisfacción
9	Mejora percibida en habilidades digitales	Cualitativo	Percepción de crecimiento en competencias digitales.	Encuestas de autoevaluación pre y post-programa.

8. Términos y condiciones generales

- Gratuidad:
 - La participación en el programa "Ecommerce Pro" es completamente gratuita. Ninguna persona o entidad está autorizada para solicitar pagos por la postulación o participación.
- Tratamiento de datos:
 - La información suministrada por los postulantes será tratada de acuerdo con la Ley 1581 de 2012 (Habeas Data) y las políticas de privacidad de innpulsa Colombia y Tiendanube. La postulación implica la autorización para el uso de los datos con fines de selección, comunicación y medición del programa.
- Propiedad intelectual:
 - Los contenidos, metodologías y materiales del programa son propiedad intelectual de sus respectivos creadores. Se prohíbe su reproducción o distribución no autorizada. La propiedad intelectual de los negocios participantes seguirá siendo de su exclusiva titularidad.
- Aceptación de términos:
 - El envío del formulario de postulación constituye la aceptación plena de todos los términos, condiciones y requisitos establecidos en el presente documento.
- Modificaciones:

-
- Las entidades organizadoras se reservan el derecho de realizar modificaciones a los términos, fechas o condiciones de la presente convocatoria por motivos de fuerza mayor o caso fortuito, las cuales serán comunicadas oportunamente a los participantes.