

Construcción colectiva para la reactivación de Bogotá

Sesión de trabajo 1: Turismo

02 de febrero de 2021
Bogotá D.C.

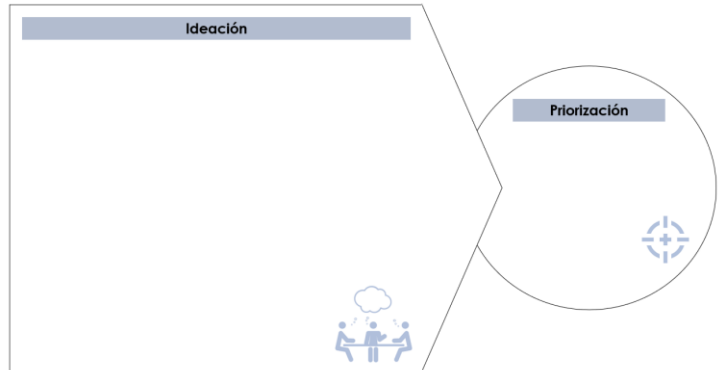
SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Se realizó un taller el día 02 de febrero con diferentes organizaciones representativas del sector turismo y miembros del Instituto Distrital de Turismo y la Secretaría de Desarrollo Económico. El primer trabajo de construcción colectiva fue un ejercicio de ideación y priorización de iniciativas con el fin de identificar las iniciativas que permitan fortalecer y reactivar el sector turismo.

En primer lugar, el equipo del sector turismo se dividió en tres mesas de trabajo y a cada una se le asignaron tres metas sectoriales con el fin de realizar un brainstorming sobre las posibles iniciativas alineadas a dichas metas.



Posteriormente, los grupos priorizaron las principales iniciativas que pudiesen llegar a tener un mayor impacto, viabilidad y un sentido de co-responsabilidad entre los diferentes actores. A continuación se presentan los resultados.

Grupo 1

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
189	Construir o intervenir en Infraestructura al menos tres atractivos turísticos	\$ 6.500.000.000	3 Atractivos a 2024

Ideación

- Atractivo vacacional para personas que viajes solos, en familia y mochileros
- Atractivo MICE: empresas, congresos, experiencias de comunidades, experiencias gastronómicas, venues
- Atractivos turísticos urbano, naturaleza, cultural, religioso, bienestar

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
190	Implementar un programa de promoción y mercadeo para el turismo en Bogotá orientado en la recuperación y fortalecimiento de la actividad turística de la ciudad	\$ 3.507.761.000	1.200.0000 pax impactados a 2024 con Campaña y otras herramientas

Ideación

- Parques temáticos
- Promoción de Bogotá para sus habitantes

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Ideación

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
191	Fortalecer la red de información turística de Bogotá Región	\$ 590.662.000	1.000.000 de consultas a 2024

Ideación

- Puntos de atracción turística

Priorización

Alineación transversal

- **Cerro de Guadalupe:** Este es un atractivo turístico importante para inversión, hay que trabajar en infraestructura y también en el tema de narrativa alrededor del cerro
- **Movilidad de la ciudad:** Si bien no es un atractivo, juega un papel fundamental para llegar a los atractivos. Para ello es necesario trabajar en la articulación entre transporte público y privado, tiempos de la ciudad entre atractivos turísticos, identificar estrategias a implementar como rutas de Transmilenio para turistas, carriles especiales, horarios, entre otros
- **Ciudad Bolívar:** Existe un buen inventario de atractivos como el transmicable y lo sitios a visitar, pero faltan temas de operación, transporte, alimentación, guías, formalidad, narrativa, etc

Programa de promoción y mercadeo para el turismo

- **Narrativa como ciudad:** Bogotá es muy diversa y sus habitantes no la conocen y así lo transmiten a los demás. Es importante identificar al turista de pandemia, sus hábitos de viaje y de esta manera, promocionar lo que tiene Bogotá para ellos

Red de información turística

- **Puntos de turísticos:** Implementar puntos de información turística en sitios afluencia de personas como el aeropuerto, centros comerciales, restaurantes, etc

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
192	Implementar al menos seis productos turísticos, de los cuales 3 sean de alcance regional	\$ 4.793.550.000	6 productos a 2024 - 3 regional Aviturismo, Leyenda El Dorado, Biciturismo Incluye: trabajo local, gestión territorial región, tecnología innovación, desarrollo empresarial, infraestructura, formalización, formación, cultura turística, comercialización, etc

Ideación

- Articular las acciones que se desarrollan desde el sector privado y público en cuanto al turismo urbano

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
193	Implementar señalización turística en al menos tres corredores de la ciudad	\$ 405.000.000	3 corredores a 2024 – nuevas y mantenimiento) – Solo la peatonal

Ideación

- Integración y transformación digital de la señalización turística de los corredores de la ciudad

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
194	Implementar una estrategia de promoción y comunicaciones de corto plazo orientada al cuidado y mantenimiento de la imagen turística de la ciudad y recuperación de la confianza del turista en el marco de la emergencia del Covid 19	–	400 mil pax impactados a 2020

Ideación

- “Embajadores de ciudad” vincular ciudadanía y empresarios del sector

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Priorización

Seis productos turísticos y tres de alcance regional

- Articulación de acciones que se desarrollen desde los sectores privados y público de turismo urbano. Algunos de los proyectos identificados y que debemos articular son: el proyecto Ciudad Bolívar, ruta leyenda del Dorado, plazas de mercado y ADN de los proyectos adelantados que existan en los distritos turísticos

Señalización turística

- En todos los restaurantes y sitios de Bogotá exista un acceso a información turística y para ello es necesario trabajar con aliados privados como Asomóvil

Estrategia de promoción y comunicaciones

- “Embajadores de ciudad”, es decir, hacer una mesa de trabajo específica para sacar los proyectos adelante



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 3

Ideación

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
196	Impulsar 1 programa de captación y organización de congresos, convenciones, reuniones, viajes de incentivo y grandes eventos para la recuperación de la industria de reuniones en Bogotá	\$ 600.000.000	10 eventos captados para la ciudad a 2024

Ideación

- Alineación de entidades en torno a la promoción del destino Bogotá para el turismo MICE que les permitan ser más eficientes, definir un objetivo común, roles y alcances
- Identificar los nichos a los cuales queremos llegar, es decir, especialización inteligente, que consiste en identificar en donde Bogotá puede ser más competitivo que otras ciudades
- Identificar las oportunidades nacionales e internas

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
359	Elaborar y poner en marcha una estrategia de orientación y atención integral para visitantes víctimas de delitos en las Zonas de Interés Turístico	\$ 172.000.000	Estrategia articulada a 2024

Ideación

Esta meta se divide en dos: turista vacacional y MICE:

- Para el turista MICE se debe desarrollar toda la trazabilidad que está conectada desde migración, OPAIN y COTELCO, para conocer los movimientos y perfiles de los turistas
- Para el turista vacacional se debe fortalecer el tema publicidad turística para que haya una trazabilidad coordinada con otras entidades como policía nacional y tecnología como ETB para conocer el movimiento de los turistas
- Tener dentro del equipo de producción y organización a la policía de turismo para que acompañe permanentemente en los grandes eventos

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 3

No Meta	Meta Sectorial	2021	Indicador
195	Incorporar al menos 10% de los prestadores de servicios turísticos de la ciudad en el programa de turismo sostenible, que incluya un 2% con énfasis en bioseguridad	\$ 2.285.650.000	500 prestadores de servicios turísticos certificados

Ideación

Al igual que la anterior meta se divide en dos: MICE y vacacionales:

- En los MICE es necesario que el sello de biocheck se convierta en un elemento de competitividad principalmente para mercados internacionales
- En el mercado vacacional es necesario visibilizar los beneficios de obtener ese sello
- ✓ Brindar un apoyo en certificación a los 500 establecimientos
- ✓ Sellos bioseguros gratuitos con capacitación y alistamiento del establecimiento
- ✓ Articulación con crédito para adecuaciones

Grupo 3

Priorización

Programa de captación de congresos

- Alineación de entidades para la captación de ventas y promoción del destino Bogotá, a través de una estrategia integrada y logrando definir un objetivo común que trascienda a las administraciones

Orientación y atención integral para visitantes víctimas

- Desarrollar un sistema de trazabilidad

Estrategia de promoción y comunicaciones

- Difusión y promoción de los beneficios para generar un turismo sostenible.

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Luego de priorizar las ideas para cada una de las metas, se realizó un ejercicio de co – creación en cada uno de los grupos con el fin de definir los principales hitos a ejecutar para cada una de las ideas priorizadas.

Adicional, los grupos identificaron las alianzas estratégicas necesarias para lograr alcanzar dichos hitos, lo que pueden aportar cada uno de los actores y en caso de ser necesario, definieron otros actores necesarios. A continuación se presentan los resultados.

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4

Aliados estratégicos



Qué pueden aportar los aliados identificados



Otros actores



Grupo 1

Cerro de Guadalupe, movilidad de la ciudad y Ciudad Bolívar

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Diseño de estrategia sobre cómo potenciar los atractivos turísticos	Infraestructura que complemente al atractivo, como el transporte	Conocimiento sobre cómo vender los atractivos y la historia	Todo conectado con la narrativa que se vaya a definir

Narrativa como ciudad

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4	Hito 5
Formalización de todos los actores involucrados	Integración de la cadena	Articulación de los sectores privados y públicos	Involucrar los sitios de mayor afluencia	Definir narrativa de la ciudad

Puntos turísticos

Hito 1	Hito 2	Hito 3
Capacitación en la operación y comercialización	Capacitación a los que trabajan en los puntos para que conozcan la ciudad	Lograr alianzas en lugares turísticos claves

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 1

Aliados estratégicos: Empresarios, restaurantes, guías, IDT, ACOTUR, empresas de transporte, es decir, todos los actores involucrados en la cadena

Es importante tener en cuenta para las anteriores iniciativas:

- Formalización de los emprendimientos alrededor de los atractivos turísticos como los guías profesionales, vendedores de souvenirs, transporte, etc, para lograr el fortalecimiento de la rama económica y de esta manera, el atractivo, atraiga a los emprendedores y empresarios y se formen negocios sostenibles y formales alrededor de los mismos
- Definir la narrativa que muestre la oferta de valor característica de Bogotá para lograr el posicionamiento en términos estratégicos de la ciudad
- Identificar los líderes de los clusters atractivos y generar una articulación para lograr que se vuelvan una oferta de productos específicos para determinados perfiles de turistas.
- Apropiación de las iniciativas para que trasciendan en el tiempo
- Capacitación de las comunidades sobre los productos nuevos y existentes de Bogotá e incluirlos en la cadena de valor para que sobrevivan a través del tiempo
- Formalización de la prestación de servicios

Grupo 2

Este grupo definió unos hitos generales a implementar para las iniciativas priorizadas.

Articulación de acciones y aliados				
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4	Hito 5
Reuniones de articulación con una mesa de trabajo permanente entre el sector privado y el distrito	Hoja de ruta al interior de la mesa con un cronograma definido y unas acciones	Diseño de una estrategia	Implementación de la estrategia	Seguimiento y evaluación

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 2

Aliados estratégicos: ANATO, FENALCO, COTELCO, Asomóvil, SDDE, IDT, IPES, alcaldías locales, ETB, actores TIC

Es importante tener en cuenta para las anteriores iniciativas:

- En la reunión de articulación se busca identificar las especialidades de cada uno de los actores y lo que pueden aportar a las actividades a desarrollar

Grupo 3

Alineación de entidades para la captación de ventas

Hito 1	Hito 2
Mapeo y caracterización de los actores de la industria para conocer la cadena de valor y definir un objetivo en común	Definir el aporte real (rol y alcance) de cada uno de los actores

Desarrollar un sistema de trazabilidad

Hito 1	Hito 2	Hito 3
Línea de atención de turista	Adquirir los datos de los turistas	Consolidar el desarrollo de la app

Difusión y promoción de los beneficios

Hito 1
Estrategia de comunicación y difusión para lograr llegar al empresario y conozcan los beneficios de ser formal

Aliados estratégicos: Procolombia, IDT, Corferias, Ágora, OPC, bureau, prestadores de servicios, empresas, migración, OPAIN, COTELCO, ANATO, policía de turismo, viceministerio de turismo, TIC, FONTUR

Es importante tener en cuenta para las anteriores iniciativas:

- Incluir en el tema de viajes e incentivos como poder privatizar atractivos turísticos para eventos exclusivos como el museo de oro

Conclusiones

Para lograr el cumplimiento de cada una de las metas sectoriales de la Secretaría de Desarrollo Económico establecidas en el Plan Distrital de Desarrollo 2020 – 2024 es fundamental lograr la articulación entre todos los actores de la cadena del sector turismo con el fin de establecer objetivos comunes que trasciendan en el tiempo, definir roles y alcances que permitan impulsar el fortalecimiento y la reactivación económica del sector y mejorar la calidad de vida de las comunidades que se encuentran alrededor de los atractivos turísticos de la ciudad.

Para ello es necesario lograr la formalización de los prestadores de servicios (guías, vendedores, transportes, restaurantes, etc) y las comunidades que se encuentran alrededor de los atractivos turísticos permitiendo lograr una sostenibilidad del negocio e impactar a las comunidades de manera positiva y colectiva, convirtiendo a la ciudad en un atractivo de destino, por las experiencias y no un atractivo de empresas.

Asimismo, es fundamental definir una narrativa de ciudad y movilizarla entre todos los habitantes de la ciudad, para que sean ellos los que promocionen a Bogotá como un destino turístico ideal y tengan una claridad sobre todo el tipo de actividades que se pueden desarrollar aquí y los aspectos que nos caracterizan y nos hacen diferentes sobre otras ciudades. De igual manera, se debe conocer y estudiar al turista de pandemia, para tener claridad sobre sus hábitos de viajes, lo que buscan, sus tiempos de estadía y demás información primordial para definir la estrategia de promoción de la ciudad.

Por último, se evidencia una necesidad de establecer puntos de información turística en sitios de alta afluencia de personas como el aeropuerto, centros comerciales, restaurantes y demás, en donde los viajeros puedan acceder a información turística de interés como el mapa de la ciudad, movilidad, actividades, etc.



Construcción colectiva para la reactivación de Bogotá

Sesión de trabajo 2: Gremios

03 de febrero de 2021
Bogotá D.C.

SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Se realizó un taller el día 03 de febrero con diferentes organizaciones representativas de los gremios y miembros de la Secretaría de Desarrollo Económico. El primer trabajo de construcción colectiva fue un ejercicio de ideación y priorización de iniciativas con el fin de identificar las iniciativas que permitan fortalecer y reactivar el sector.

Primero, el equipo se dividió en tres mesas de trabajo y a cada una se les asignó unas metas sectoriales sobre los siguientes temas: inclusión financiera, nuevas competencias y bilingüismo, generación de empleo, apertura a nuevos mercados y fortalecimiento de aglomeraciones productivas, con el fin de realizar un brainstorming sobre las posibles iniciativas alineadas a dichas metas.

Posteriormente, los grupos definieron las principales iniciativas que pudiesen llegar a tener un mayor impacto, viabilidad y un sentido de co-responsabilidad entre los diferentes actores. A continuación se presentan las conclusiones del ejercicio.

Grupo 1

Inclusión financiera			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
117	Desarrollar habilidades financieras y herramientas digitales para mejoras de procesos y comercio electrónico a al menos 23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia formales e informales con especial énfasis en sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes, plazas de mercado distritales, atendiendo un enfoque de género, diferencial, territorial, de cultura ciudadana y de participación, teniendo en cuenta acciones afirmativas. Con un mínimo del 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 3.208.000.000	23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Inclusión financiera			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
118	Diseñar y poner en marcha uno o varios vehículos financieros para fondear al menos 24.151 unidades de MIPYIMES, negocios, emprendimientos, pequeños comercios, unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia, formales e informales, que permitan su liquidez y la conservación de los empleos o que ayude a crecer y consolidar sus negocios, disminuyendo la exposición a la tasa de mortalidad empresarial en el marco de la reactivación económica de la ciudad. Como mínimo, un 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 20.177.000.000	24.151 unidades de MIPYIMES, negocios, emprendimientos, pequeños comercios, unidades productivas aglomeradas y/o emprendimiento
180	Brindar acceso a mecanismos de financiación a 1.246 emprendimientos de estilo de vida, de alto impacto, independientes, MIPYIMES acompañadas en programas de apropiación y fortalecimiento de nuevas tecnologías y empresas medianas en programas de sofisticación e innovación. Como mínimo, un 20% de la oferta seá destinada a jóvenes..	\$ 19.814.000.000	1.246 emprendimientos de estilo de vida, de alto impacto, independientes, MIPYIMES
181	Diseño, puesta en marcha y fondeo de un vehículo de propósito especial (SPV) para capital semilla, consolidación y crecimiento de emprendimientos de alto impacto, con recurso propios y/o del sector privado, otros gobiernos, cooperación, entre otros.	\$ 3.095.000.000	1 SPV

Ideación

- Talleres de educación financiera para gremios solicitados y oferentes
- Digitalización de modelos de negocios de inclusión financiera

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Priorización

Inclusión financiera

- Talleres de educación financiera para gremios solicitados y oferentes
- Digitalización de modelos de negocios de inclusión financiera

Grupo 2

Ideación

Nuevas competencias y bilingüismo			
No Meta	Meta Sectorial	2.021	Indicador
119	Formar al menos 16.586 personas en las nuevas competencias, bilingüismo y/o habilidades para el trabajo con especial énfasis en sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes, atendiendo un enfoque de género, diferencial, territorial, de cultura ciudadana y/o de participación, teniendo en cuenta acciones afirmativas. Al menos El 20% deberá ser mujeres y el 10% jóvenes; Lo anterior a través de la formación y educación para el trabajo y el desarrollo humano.	\$ 9.916.000.000	516.586 personas
Generación de empleo			
No Meta	Meta Sectorial	2.021	Indicador
122	Promover la generación de empleo para al menos 66.647 personas, con enfoque de género, territorial, diferencial: mujeres cabeza de hogar, jóvenes especialmente en primer empleo, jóvenes NINI en los que se incluyen jóvenes en acción, personas con discapacidad, víctimas del conflicto, grupo étnico y/o teniendo en cuenta acciones afirmativas	\$41.211.000.000	66.647 personas

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Generación de empleo			
No Meta	Meta Sectorial	2.021	Indicador
171	Impactar al menos 1.181 emprendimientos de alto potencial decrecimiento o alto impacto a través del fortalecimiento del Fondo Cuenta Distrital de Innovación, Tecnología e Industrias Creativas (FITIC) para financiación, fomento y/o liquidez; principalmente enfocado a las MIPYMES con el ánimo de promover la transformación digital y la inclusión financiera y la innovación para detonar generación de empleo en industrias de oportunidad en el marco de la reactivación económica. como mínimo un 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 10.630.000.000	1.181 emprendimientos
185	Promover una Bogotá productiva 24 horas, 7 días a la semana, segura, incluyente y cuidadora, que procure generar empleo	\$ 1.356.000.000	0,35 porcentaje de avance

Ideación

- Formación transversal de los sectores
- Reactivación del comercio para generar empleo
- Formación en los lugares directamente
- Ayudas económicas a comercios cerrados
- Potenciar sectores productivos actuales como los "call centers"
- Subsidios a empleo y operación
- Alivios tributarios
- Centro de transformación digital
- Hub de innovación digital Bogotá región
- Generación de productividad en largas jornadas



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Priorización

Nuevas competencias

- Formación bilingüe para el trabajo con especial énfasis en estratos menores, realizando capacitaciones para generar talento bilingüe

Generación de empleo

- Generación de una bolsa de empleo que conecte las vacantes y el personal cesante a partir de perfiles y caracterización
- Programa de mujeres emprendedoras de Bavaria y red de jóvenes empresarios, el cual es un proyecto que se está desarrollando y la iniciativa es articular a la SDDE para aumentar su alcance
- Bogotá 24/7, en donde los emprendimientos estén disponibles 24 horas y la 85 sea polivalentes (se encuentren diferentes industrias)

Grupo 3

Apertura nuevos mercados

No Meta	Meta Sectorial	2.021	Indicador
177	Abrir nuevos mercados/segmentos comerciales para al menos 30 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador y atracción de eventos, que permita la reactivación económica local	\$ 853.000.000	30 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador
453	Desarrollar un sistema de información para identificar las brechas del mercado laboral que permita identificar las industrias generadoras de empleo y los sectores de oportunidad	-	0,3 porcentaje de avance

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 3

Fortalecimiento aglomeraciones productivas			
No Meta	Meta Sectorial	2.021	Indicador
183	Fortalecer al menos seis (6) zonas de aglomeraciones productivas en articulación con las entidades competentes (tales como seguridad y movilidad, entre otras), en temas de oportunidad para ciudad donde tengamos ventajas comparativas y competitivas, tales como: industrias creativas y culturales, bioeconomía, tecnología y servicios y economía circular como transversal, entre otros.	\$ 4.375.000.000	6 zonas de aglomeraciones productivas
183	Fortalecer al menos seis (6) zonas de aglomeraciones productivas en articulación con las entidades competentes (tales como seguridad y movilidad, entre otras), en temas de oportunidad para ciudad donde tengamos ventajas comparativas y competitivas, tales como: industrias creativas y culturales, bioeconomía, tecnología y servicios y economía circular como transversal, entre otros.	\$ 7.332.000.000	6 zonas de aglomeraciones productivas

Ideación

- Ruedas de inversión ángel
- Ruedas de negocio virtual
- Red de mentores para exportar
- Convocatoria de Mipymes
- Diagnóstico de capacidades de exportación
- Identificación de aliados locales
- Programa de desarrollo de capacidades técnicas, culturales, jurídicas, etc.
- Ruta de intervención más articulación con otros programas
- Desarrollo de productividad



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Priorización

Apertura nuevos mercados y aglomeraciones productivas

- Identificación y fortalecimiento de potencial exportador
- Programa de reactivación económica con Mipymes en 6 sectores de la mano con CCB y Connect
- Identificación y fortalecimiento de encadenamientos para zonas de aglomeración

Apertura nuevos mercados y aglomeraciones productivas

- Identificación y fortalecimiento de encadenamientos para zonas de aglomeración



Ejercicio definición de hitos y compromisos

Después se realizó un ejercicio de co – creación en cada uno de los grupos con el fin de definir los principales hitos a ejecutar para cada una de las ideas priorizadas.

Adicional, los grupos identificaron las alianzas estratégicas necesarias para lograr alcanzar dichos hitos, lo que pueden aportar cada uno de los actores y en caso de ser necesario, definieron otros actores necesarios. A continuación se presentan los resultados.

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4

Aliados estratégicos



Qué pueden aportar los aliados identificados



Otros actores



Grupo 1

Talleres de educación financiera para gremios solicitados y oferentes

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Identificar las necesidades puntuales de los gremios	Identificación de expertos y programas de acompañamiento con estos	Rueda de negocios y programa de alistamiento financiero	Seguimiento de control que permita garantizar que el beneficio se esté aplicando

Digitalización de modelos de negocios de inclusión financiera

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Identificación de brechas digitales entre los demandantes y las oportunidades	Encontrar prototipos innovadores de medios de pago transaccionales para productos y servicios financieros de acuerdo con la necesidad y acceso no tradicional a la banca	Encuentro entre demanda y oferta para divulgación y socialización de la oferta	Otorgamiento del beneficio y seguimiento al mismo

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 1

Aliados estratégicos: Gremios, empresas privadas, Fintech, Bancoldex y Fondo Nacional de Garantías y universidades

Aportes de los aliados identificados:

- **Bancoldex y Fondo Nacional de Garantías:** Prestación de servicios financieros que requieran los gremios y garantías para acceso a créditos
- **Empresas privadas:** Se presentan y participan en el proceso
- **Universidades:** Recursos y transferencia de conocimiento
- **Fintech:** Modalidad y oportunidades de innovación y acceso a la banca

Es importante tener en cuenta para las anteriores iniciativas:

- Incluir en la oferta el conocimiento de los procedimientos de crowdfunding e inversionistas ángel que son mecanismos alternativos de financiación.

Grupo 2

Generación de una bolsa de empleo que conecte las vacantes y el personal

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Definición del alcance del proyecto: número de vacantes y empresas, sectores de oportunidad, etc	Identificación de aliados estratégicos	Convocatoria e implementación	Medición de indicadores y seguimiento al impacto

Programa de mujeres emprendedoras de Bavaria y red de jóvenes empresarios

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
La SDDE se suma a los proyectos para aumentar el alcance e impacto	Revisar el proceso de contratación, financiación e implicaciones jurídicas	Convocatoria de beneficiados y puesta en marcha de proyectos	Evaluación de resultados al cierre del año

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 2

Formación bilingüe para el trabajo			
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Definición del alcance del proyecto, número de beneficiarios, niveles de inglés requeridos, competencias requeridas	Definición de modalidades de formación	Convocatoria de candidatos y puesta en marcha	Vinculación de empresas y contratación de los formados

Bogotá 24/7			
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Revisar el alcance del proyecto: las metas y localidades a impactar	Definición de la viabilidad, modalidad de contratación e implicaciones jurídicas	Articulación y vinculación con todas las entidades del distrito	Ejecución, acompañamiento a beneficiados y medición de resultados e impacto

Aliados estratégicos: Gremios, CCB, entidades del distrito, SENA, Bavaria, Ministerio de Comercio, academias de inglés, cooperación internacional, MinTiC

Aportes de los aliados identificados: Recursos económicos, experiencia, visibilidad, conocimiento, medición de impacto

Grupo 3

Identificación y fortalecimiento de potencial exportador			
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Diagnostico que permita identificar el potencial exportador y convocar a gremios y asociaciones (contrapartida)	Diseño e implementación de ruta de intervención y articulación y logística con otros programas	Construir y poner en marcha red de mentoría para exportar e implementar programa de desarrollo de capacidades	Espacio y rueda virtual de negocios para promoción de capacidades de estas empresas

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 3

Programa de reactivación económica con Mipymes

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Identificar las necesidades de reactivación de los sectores (salud, entretenimiento, construcción, gastronomía, moda y turismo)	Identificar las capacidades para dar respuesta a las necesidades de los sectores priorizados (digitalización, automatización y logística)	Cruce entre necesidades y capacidades con espacios de negocio (demodays)	Desarrollo de nueva oferta para las necesidades que actualmente no se atienden

Identificación y fortalecimiento de encadenamientos para zonas de aglomeración

Hito 1	Hito 2	Hito 3
Identificar los encadenamientos generadores de valor agregado con especial énfasis en manufacturas (Ej: Restrepo / calzado)	Desarrollar programa de acompañamiento y fortalecimiento de capacidades y desarrollo tecnológico de Mipyme (automatización, habilidades blandas, logística) Consolidar redes empresariales Construir programa de red de proveedores	Red de mentorías con grandes empresas Articular con gremios espacios o vitrinas comerciales y ruedas especializadas

Aliados estratégicos: Gremios y asociaciones, inversionistas, aliados internacionales, asociaciones, inversionistas ángel, CCB, Connect, ONUDI, Acopi, ANDICOM

Aportes de los aliados identificados: Contrapartidas, experiencia y ferias

Conclusiones

Si bien el sector productivo se ha visto altamente afectado por el COVID – 19, se evidencia un alto compromiso por parte de los gremios para trabajar articuladamente en función de lograr la reactivación económica de la ciudad. Para ello es fundamental conocer las necesidades y desafíos que presentan las empresas, mipymes y emprendimientos, y de esta manera, establecer y desarrollar proyectos como los presentados durante la sesión.

Dado la nueva coyuntura, es primordial implementar talleres sobre educación financiera que permitan a los participantes conocer sobre los vehículos financieros, habilidades tecnológicas, prototipos innovadores de medios de pago transaccionales para productos y servicios y demás información relevante para lograr el desarrollo y crecimientos de las empresas, mipymes y emprendimientos.

Adicional, es necesario generar formación sobre competencias como bilingüismo y habilidades para el trabajo con el fin de formar talento que sea llamativo y valioso para las organizaciones, teniendo como especial énfasis los sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes. Alineado con lo anterior, generar una bolsa de empleo que conecte las vacantes existentes y el personal cesante a partir de la recolección de datos como los perfiles, el número de vacantes, etc.

Por último, se debe lograr una mayor articulación entre la Secretaría de Desarrollo Económico y los gremios para lograr estructurar y poner en marcha los programas presentados durante la sesión.



Construcción colectiva para la reactivación de Bogotá

Sesión de trabajo 3: Comunicaciones y estrategia

04 de febrero de 2021
Bogotá D.C.

SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Se realizó un taller el día 04 de febrero con diferentes miembros representantes de los sectores de comunicaciones estratégicas y miembros de la Secretaría de Desarrollo Económico. Para el taller de co-creación se hizo una agrupación previa de los focos estratégicos alrededor de los cuales se realizó posteriormente la ideación para el fortalecimiento y reactivación de la ciudad, por parte de los participantes.

Las temáticas o focos seleccionados fueron: atracción y generación de clima de inversión; Bogotá productiva 24/7; Narrativa de ciudad. Si bien los dos primeros focos están directamente relacionados con algunas de las metas de la SDDE, debido a la naturaleza transversal de los temas y el expertise de los participantes en comunicaciones estratégicas, el grupo se dividió en 3 mesas de las cuales todas realizaron el ejercicio de Brainstorming para los tres focos. A continuación se presentan los 3 focos temáticos y los resultados de la co-creación de iniciativas.

Atracción y generación de clima de inversión			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
177	Abrir nuevos mercados/segmentos comerciales para al menos 30 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador y atracción de eventos, que permita la reactivación económica local	\$ 853.000.000	30 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador
169	Fortalecer Invest in Bogotá, como agencia de inversión y emprendimiento, para que se haga cargo de: a) la articulación y consolidación de ecosistema emprendedor de la Bogotá Región; b) la creación de una plataforma electrónica de emprendimientos (i.e. pipe-line) para inversión de etapa temprana (i.e. seed and venture capital); y c) la consolidación de un espacio de innovación abierta para la solución de retos de ciudad en alianza con las universidades (públicas y privadas) de Bogotá.	\$ 457.000.000	1

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Ideación

Es importante tener en cuenta los Drivers fundamentales para atraer la inversión:

- Mejorar el bienestar mental e integral
- Desempleo
- Baja Productividad
- Formación y transformación
- Reconstrucción de esquemas de innovación
- Re-aceleración de turismo

Brainstorming

Para crear una ciudad atractiva a los inversionistas y turistas, es necesario crear una estrategia a partir de redefinir y resaltar los atributos de la ciudad:

1. Inversión segura y estable en Bogotá.
2. Multiculturalismo y diversidad
3. Ciudad verde (escenario atractivo)
4. Debemos vender sentimiento de seguridad, esperanza, espacios
5. Ciudad joven para descubrir
6. Esta es una ciudad donde la gente sirve



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Ideación

Objetivos para atracción de inversión ¿Que necesitamos?

- Capacitación: los equipos y embajadores encargados de hacer esta promoción y “de vender” a Bogotá deben tener ciertas habilidades básicas ingles, conocimiento digital, comunicación fluida, etc
- Seguridad jurídica
- Capacidad financiera en la ciudad
- Infraestructura que permita atraer el clima de inversión
- Posicionamiento de la ciudad con sus atributos en el imaginario local, nacional e internacional

¿Cómos?

1. Dos ruedas de negocios en 2021 por segmentos
2. Capacitación y desarrollo de emprendedores
3. Estrategia de Marketing digital para el posicionamiento

Es importante tener en cuenta para las anteriores iniciativas:

- Quienes no conocen de la ciudad o que tiene un imaginario antiguo de Bogotá deben ser el objetivo de las campañas. Es necesario cambiar la percepción desde comunicaciones internacionales y nacionales: difundir y demostrar las oportunidades que existen en Bogotá, generar confianza, emprendimientos de alto impacto.
- Posicionamiento internacional: fundamental invertir para el trabajo con prensa e influenciadores internacionales
- Creación de Storytelling en todos los idiomas, llevarles la nueva imagen de Bogotá en historias a todos los inversionistas extranjeros. Contar las historias de los pequeños emprendedores de Bogotá que generen emoción y empatía.

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 3

Ideación

Es fundamental, antes de diseñar estrategias iniciativas, considerar los elementos que obstaculizan la atracción de inversión, dado que esto es lo que se debe enfrentar con las iniciativas:

- No silenciar el COVID: está claro que la ciudadanía debe apropiarse de la nueva vida con las medidas de cuidado y bioseguridad necesarias; sin embargo no TODO puede ser COVID todo el día en noticias, en conversaciones y todo momento y lugar.
- Hay menos dinero fluctuando en la ciudad.
- Paradigma de la economía remota: existe el imaginario de que ahora todo debe ser únicamente remoto y que la nueva consiste en salir exclusivamente para lo necesario (entre menos mejor). Lo cual genera un efecto perjudicial para la economía, la dinamización y atracción.

Iniciativas para superar los obstáculos

1. Hacer gran promoción, difusión y comunicación de los beneficios de invertir en este momento: “el que invierte en crisis es al que mejor le va a mediano y largo plazo”
2. Estrategia de “Nuevo ciudadano”: establecer unas campañas de comunicación y movilización de Bogotá como la mejor ciudad para trabajar y vivir remoto, ciudad productiva y nocturna. Lanzamiento de la “preventa” de Bogotá por capítulos y realizar rondas de inversión y desarrollo.
 - La ciudad debe tener disponible una nueva oferta para la nueva realidad y los nuevos ciudadanos que sea coherente con lo que se quiere promover: “no tener miedo a salir”
3. Encontrar un nuevo gran hito de ciudad: ejemplo ciclovía (nueva ciudad nocturna / remota). Ya no se cumple horario

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Bogotá productiva 24/7			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
185	Promover una Bogotá productiva 24 horas, 7 días a la semana, segura, incluyente y cuidadora, que procure generar empleo	\$ 1.356.000.000	0,35 porcentaje de avance
166	Desarrollar y/o participar en al menos 18 eventos dando la prioridad a estrategias presenciales y/o virtuales que promuevan el emprendimiento, la reinención o generación de modelos de negocio, promueva la comercialización digital, el desarrollo de soluciones que permitan mitigar el impacto de crisis bajo modelos de monetización en redes y esquemas de innovación, entre otros temas, contribuyendo a consolidar el ecosistema de emprendimiento e innovación de la ciudad, mediante instrumentos tales como Emprendetones, Mercadotones y Hackatones, enfocados principalmente en micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo el emprendimiento sostenible y amigable con los animales.	\$ 3.909.000.000	18 eventos

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Ideación

Grupo 1

Bogotá ciudad por descubrir

- Cambiar la mentalidad del turismo: el turismo de negocios era un atractivo fundamental en la ciudad y se vio realmente afectado. Es preciso encaminar la atracción turística hacia otros atributos y oportunidades que brinda la ciudad, por ejemplo deporte, parques, recreación, cultura, gastronomía. Con especial énfasis en turismo nocturno; teniendo en cuenta que la ciudad debe estar preparada y responder a las demandas de estos nuevos perfiles de turista
- Realizar talleres de capacitación por sectores que resuelvan colectivamente los desafíos de las localidades
- Escuela de anfitriones de negocios: líderes comunitarios que reciban turistas e inversionistas nacionales e internacionales.
- Aprovechar el talento de los jóvenes NINI y los adultos mayores para potenciar oportunidades que demanda la ciudad: guías, voluntarios, pasantías
- Bogota.net: espacios abiertos para recibir capacitación relacionada con temas digitales

Grupo 2

- Posicionamiento como ciudad ideal para trabajo remoto, pero siempre mezclando la presencialidad y destacando su importancia.
- Debe haber oferta consistente: la productividad 24/7 no debe ser un evento de un día
- Garantizar un modelo de costos viable y seguridad para los empresarios
- Comunicación: estrategia de divulgación frente al ciudadano encaminada en cambiar la mentalidad de restricción de horarios con una nueva oferta 24/7 (deportes, comercio, gastronomía)

Grupo 3

- Cultura nocturna: hay que sensibilizar a las personas para que entiendan que quiere decir 24/7 y para esto debe comenzar la oferta por sectores, ejemplo: Manufactura, educación, cultura, entretenimiento, servicios.
- Debe haber un modelo orgánico, que a futuro se convierta en una oferta consistente 24/7 distribuida por toda la ciudad que incluyan: logística seguridad servicios atracciones e incentivos.

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Narrativa de ciudad

Bogotá es una ciudad abierta, multicultural, educada, innovadora, que ofrece oportunidades, es verde, con miles de posibilidades y que a largo plazo ofrece una vida tranquila.

- Narrativa que debe estar acompañada de un marketing robusto e inversión en marca para posicionarla
- Bogotá siendo el centro con sus atributos alrededor, pero con un esfuerzo real y fuerte en marca

Bogotá Vital 24/7: No se pierda la vida estando en su casa, viva en Bogotá

- Estrategia de atracción con la verdad de maneras creativas: Ejemplo “Colombia el riesgo es que te quieras quedar”
- Construcción de narrativa sobre las cosas comunes, mensajes que identifican a las personas y que generan vinculo
 - Bogotá nocturna rumba “cool”
 - Bogotá de negocios
- Evidenciar el éxito de la economía nocturna. Mostrar casos y buenas practicas que demuestren que si es posible, viable y es un buen negocio

Somos una ciudad que tiene todo por contar, Bogotá está por descubrir

Audiencias objetivo: turismo, inversión, exportaciones. Hay que diseñar un mensaje que pueda matizarse dependiendo del publico al cual se dirige ¿Cuál es el mensaje para el turista o inversionista extranjero?

- Atributos: ciudad joven, diversa, entretenida, talentosa y con oportunidades

Retroalimentación y conclusiones

Para lograr una verdadera ciudad reconocida por ser nocturna y lograr una mayor productividad, disponible 24/7 se requiere el complemento de las capacidades técnicas, es decir, la logística, planeación, seguridad, modelos de negocios, entre otras, pero además es fundamental captar culturalmente, llegarle a las personas y cambiar el mindset antiguo que tienen – o no – de la ciudad. Llegar con la narrativa que convenza.

Esta estrategia integral debe tener en cuenta los hábitos y paradigmas de los bogotanos y colombianos, las rutinas actuales no permiten que gran parte de la población pueda o quiera aprovechar una oferta 24/7. Es fundamental para el éxito del proyecto la articulación con los sectores productivos y con las empresas para que se comience a transformar el horario de la vida en Bogotá.

Finalmente, la sinergia entre lo técnico y lo cultural se convierte en un ecosistema integral y atractivo, en el que se puede lograr “imponer la moda” de ser parte de él, y que comience a reproducirse hacia afuera de forma orgánica. Tanto ciudadanos como empresas e inversionistas locales, nacionales y extranjeros se interesen y se sienten llamados a entrar en el modo nocturno de Bogotá, conocer y aprovechar toda la oferta, los beneficios y atributos que están disponibles aquí.



Construcción colectiva para la reactivación de Bogotá

Sesión de trabajo 4: Women In Connection

04 de febrero de 2021
Bogotá D.C.

SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Se realizó un taller el día 04 de febrero con diferentes representantes de la organización Woman In Connection (WICs) y miembros de la Secretaría de Desarrollo Económico. La temática central, inclusión de género y mujeres, si bien es un objetivo transversal de las metas de la Secretaría; para los ejercicios de construcción colectiva de iniciativas fueron seleccionados tres ejes estratégicos, cada uno con sus respectivas metas, sobre los cuales se realizó posteriormente la ideación para el fortalecimiento y reactivación de la ciudad, con énfasis en mujeres y género.

Los ejes o temas seleccionados fueron: habilidades financieras y digitales, nuevas competencias y bilingüismo y generación de empleo y cierre de brechas de capital humano la sesión se realizó en plenaria para los tres temas por medio de la herramienta virtual **Mural app**, debido a que las participantes no pudieron asistir de forma presencial. A continuación se presentan los ejes temáticos con sus metas correspondientes y los resultados del ejercicio.

Habilidades financieras y digitales			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
117	Desarrollar habilidades financieras y herramientas digitales para mejoras de procesos y comercio electrónico a al menos 23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia formales e informales con especial énfasis en sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes , plazas de mercado distritales, atendiendo un enfoque de género, diferencial, territorial, de cultura ciudadana y de participación, teniendo en cuenta acciones afirmativas. Con un mínimo del 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 3.208.000.000	23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Ideación tema 1

- Se puede complementar el actual acceso a financiamiento para mujeres con acceso, también para emprendimientos ; no sólo a subsistencia básica
- Centralización de la información alrededor de los proyectos que se realizan desde diferentes organizaciones y entidades alrededor del desarrollo de herramientas y habilidades
- ABC para montar un emprendimiento
- Desarrollo de competencias en contabilidad básica para mujeres empresarias
- Aplicación de fácil uso como herramienta de ayuda financiera para las mujeres: tips, consultas, explicación de conceptos básicos etc.

Priorización – Habilidades financieras y digitales

Construir un manual “ABC para montar un emprendimiento” herramienta que esté disponible para la mayor cantidad de audiencia, fácil de entender y practico que cuente con herramientas básicas necesarias para quienes quieran o estén emprendiendo.

Generación de empleo y cierre de brechas de capital humano			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
122	Promover la generación de empleo para al menos 66.647 personas, con enfoque de género, territorial, diferencial: mujeres cabeza de hogar, jóvenes especialmente en primer empleo, jóvenes NINI en los que se incluyen jóvenes en acción, personas con discapacidad, víctimas del conflicto, grupo étnico y/o teniendo en cuenta acciones afirmativas	\$41.211.000.000	66.647 personas
453	Desarrollar un sistema de información para identificar las brechas del mercado laboral que permita identificar las industrias generadoras de empleo y los sectores de oportunidad	–	0,3 porcentaje de avance

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Ideación tema 2

- Generar compromiso por parte de las empresas a través de premiación e incentivos para la generación de empleo a mujeres.
- Visibilización, comunicación y reconocimiento de los sectores y las empresas más destacadas
- Generación de confianza en los empresarios y mostrar los beneficios asociados a las estrategias de empleo para mujeres
- Variable adicional de empleos para mujeres (con especial énfasis en contratación en infraestructura)
- Trabajo en cultura para romper mitos y paradigmas alrededor del tema

Priorización – Generación de empleo y cierre de brechas de capital humano

Alianzas con el sector privado, en las cuales se brinden incentivos reales para que las empresas generen mayor cantidad de empleos a mujeres, socializar estas iniciativas y casos de éxito para visibilizar las empresas destacadas, generar confianza en otros sectores y romper paradigmas culturales que obstaculizan el empleo a mujeres.

Nuevas competencias / bilingüismo			
No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
119	Formar al menos 16.586 personas en las nuevas competencias, bilingüismo y/o habilidades para el trabajo con especial énfasis en sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes, atendiendo un enfoque de género, diferencial, territorial, de cultura ciudadana y/o de participación, teniendo en cuenta acciones afirmativas. Al menos El 20% deberá ser mujeres y el 10% jóvenes; Lo anterior a través de la formación y educación para el trabajo y el desarrollo humano.	\$ 9.916.000.000	16.586 personas

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Ideación tema 3

- Plataformas tipo Crehana (de la SDDE o en articulación) que cubra varios tipos de competencias (finanzas, bilingüismo, contabilidad, ventas etc)
- Creación de cursos en la plataforma y/o desde la academia especializados para mujeres: "nuevas habilidades para mujeres"
- Atención psicosocial a poblaciones vulnerables que aumente el alcance y éxito de los programas; atacar la alta deserción que se presenta en este tipo de iniciativas
- Garantías de conectividad: dispositivos para acceder a los programas, hacer un mapeo y estudio de las necesidades por sectores e iniciar con los líderes comunitarios como multiplicadores de los programas (un dispositivo por comunidad y se organizan para recibir la capacitación en grupo)
- Comunicar y difundir los casos de éxito y experiencias de participantes en este tipo de programas de formación a través de Redes sociales y otros medios para potenciar el alcance de la plataforma/ programas
- Alianzas con universidades (U. Distrital)
- Posicionamiento de las habilidades que brinda la plataforma en el mundo laboral, alianzas con empresarios. Definir que es lo que el mercado demanda actualmente y ofrecerlo en la plataforma / programas.

Priorización – Nuevas competencias y bilingüismo

Desarrollar una plataforma virtual público privada que ofrezca capacitación y formación practica en las habilidades que realmente requiere el mercado empresarial y los emprendedores para formar talento con perspectivas y oportunidades reales.

Conclusiones

La estrategia que surgió en el tema 3 es de gran relevancia para los dos anteriores. La creación de esta plataforma permitiría capacitar a las mujeres emprendedoras y empresarias en habilidades financieras y digitales. El ABC para emprender se podría publicar de forma gratuita en la plataforma para atraer a las personas a los demás cursos o programas. Además, diseñar los contenidos con un estudio profundo y mapeo de las necesidades reales del sector empresarial, permitirá que se brinde conocimiento útil para la generación de empleo. Finalmente es importante el mercadeo y la generación de top of mind de una estrategia de este tipo, la publicación de casos exitosos de personas que se capacitaron y lograron sus objetivos, así como un esfuerzo robusto en medios será fundamental para aumentar el alcance e impacto de la iniciativa.

Construcción colectiva para la reactivación de Bogotá

Sesión de trabajo 5: Ecosistema emprendimiento e innovación

05 de febrero de 2021
Bogotá D.C.

SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Se realizó un taller el día 05 de febrero con diferentes miembros del ecosistema de emprendimiento e innovación y la Secretaría de Desarrollo Económico. El primer trabajo de construcción colectiva fue un ejercicio de ideación y para ello, el equipo se dividió en cuatro mesas de trabajo y a cada una se les asignó unas metas sectoriales, con el fin de realizar un brainstorming sobre posibles iniciativas alineadas a dichas metas y posteriormente priorizarlas. A continuación se presentan los resultados del ejercicio.

Grupo 1

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
117	Desarrollar habilidades financieras y herramientas digitales para mejoras de procesos y comercio electrónico a al menos 23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia formales e informales con especial énfasis en sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes, plazas de mercado distritales, atendiendo un enfoque de género, diferencial, territorial, de cultura ciudadana y de participación, teniendo en cuenta acciones afirmativas. Con un mínimo del 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 3.208.000.000	23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos
118	Diseñar y poner en marcha uno o varios vehículos financieros para fondar al menos 24.151 unidades de MIPYIMES, negocios, emprendimientos, pequeños comercios, unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia, formales e informales, que permitan su liquidez y la conservación de los empleos o que ayude a crecer y consolidar sus negocios, disminuyendo la exposición a la tasa de mortalidad empresarial en el marco de la reactivación económica de la ciudad. Como mínimo, un 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 20.177.000.000	24.151 unidades de MIPYIMES, negocios, emprendimientos, pequeños comercios, unidades productivas aglomeradas y/o emprendimiento

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Ideación

- Cursos de planeación financiera para emprendimientos y Mipymes
- Paquetes de herramientas para comercio electrónico y mentorías
- Uso laboratorio en IOT para responder retos de ciudad
- Aglomerar empresas en comercios sectorizados y lograr economías de escala para vender más bajo y mejor calidad
- Capacitación financiera y digital

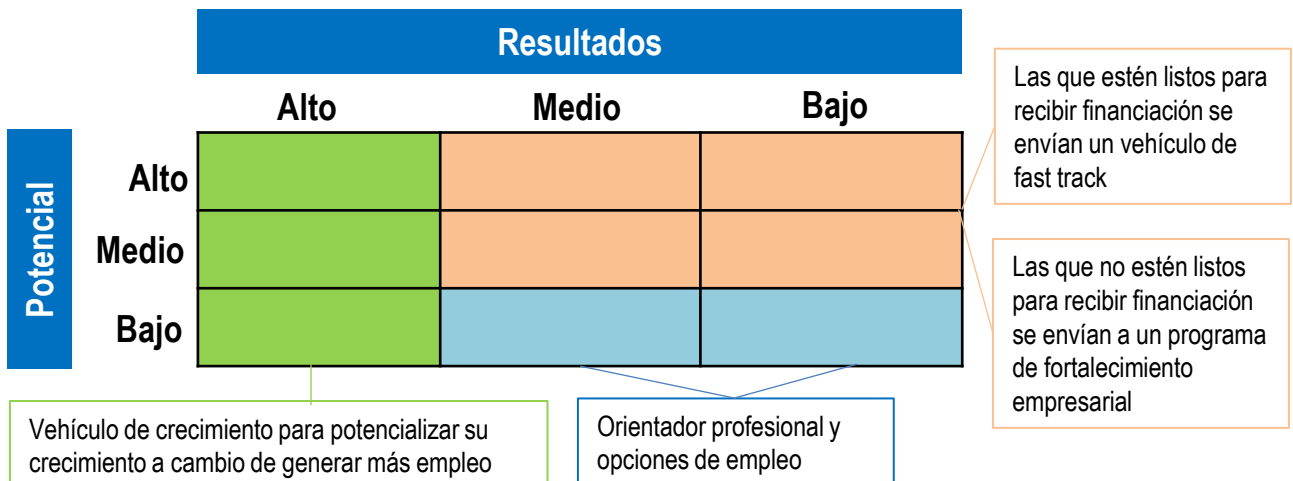


Priorización

Emprendimiento

- Diseñar una plataforma que facilite la negociación entre empresas productoras y comercializadoras brindando una matriz que tendrá ubicado el potencial de crecimiento y los resultados que está generando la unidad productiva para identificar a que entidades pertenecería.

Boceto de la Matriz



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Priorización

- Si la unidad productiva tuviera **un potencial de crecimiento y unos resultados bajos** probablemente la segmentación sea orientador profesional o se conecte con opciones de empleo que estén mapeados en la SDDE. Igual pasa con las que tienen un **potencial de crecimiento bajo y unos resultados netos**.
- Los que están generando **buenos resultados en este momento y que tienen potencial de crecimiento diferente (bajo – medio – alto)**, estos se mandarían para un vehículo de crecimiento, un programa de fortalecimiento y crecimiento que se apoye en el financiamiento para potencializar su crecimiento a cambio de generar más empleo
- **Los otros tienen dos opciones:** las que estén listas para recibir financiación se envían un vehículo de fast track en donde pueden tener financiación para seguir creciendo y las que no estén listas todavía para recibir financiación, se envían a un programa de fortalecimiento empresarial para que eventualmente puedan acceder a esa financiación.
- Las unidades de negocios que irían en ese fast track tendrían que haber pasado por algún programa de alguna de las entidades del ecosistema.

Grupo 2

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
169	Fortalecer Invest in Bogotá, como agencia de inversión y emprendimiento, para que se haga cargo de: a) la articulación y consolidación de ecosistema emprendedor de la Bogotá Región; b) la creación de una plataforma electrónica de emprendimientos (i.e. pipe-line) para inversión de etapa temprana (i.e. seed and venture capital); y c) la consolidación de un espacio de innovación abierta para la solución de retos de ciudad en alianza con las universidades (públicas y privadas) de Bogotá.	\$ 457.000.000	1

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
171	Impactar al menos 1.181 emprendimientos de alto potencial de crecimiento o alto impacto a través del fortalecimiento del Fondo Cuenta Distrital de Innovación, Tecnología e Industrias Creativas (FITIC) para financiación, fomento y/o liquidez; principalmente enfocado a las MIPYMES con el ánimo de promover la transformación digital y la inclusión financiera y la innovación para detonar generación de empleo en industrias de oportunidad en el marco de la reactivación económica. como mínimo un 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 10.630.000.000	1.181 emprendimientos
176	Participar en la estructuración, financiación y puesta en marcha de un complejo físico de innovación, ciencia y tecnología, para el fortalecimiento del ecosistema de CTI y emprendimiento de la Bogotá-región, habilitando el relacionamiento de sus actores, con el propósito de apalancar la reactivación económica de la ciudad, y promover su competitividad a través de la innovación; así como también la consolidación del talento necesario para generar soluciones tecnológicas y científicas propias de la Cuarta Revolución Industrial para el impulso del desarrollo de la ciudad.	\$ 7.901.000.000	0,33 porcentaje de avance

Ideación

- Operativizar la compra pública de innovación
- Invest in Bogotá debe articular el fondo regional de emprendimiento
- Articular Connect, Invest in Bogotá y las universidades
- Bogotá debe conectarse con el espacio de innovación e internacionalización de Cundinamarca

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Ideación

- Dividir servicios para emprendedores que necesitan reactivarse, emprendedores de alto potencial y emprendedores de alto impacto
- Generar mesas con emprendedores y actores clave para aterrizar servicios
- Articularse con market places que unan la oferta con la demanda para crear un scoring de crédito no tradicional que fomente la financiación de Mipymes
- Hablar con los actores para diseñar la oferta del complejo físico
- Diseñar la versión digital del complejo físico
- Diseñar un programa que conecte directamente a los empresarios con los clientes, aliados y proveedores en los mercados objetivos

Priorización

Fortalecer Invest in Bogotá

- Articular a las entidades para poder crear sinergias para ejecutar proyectos que estén en alineadas con el plan de SDDE
- Invest in Bogotá tenga un área específica de innovación para brindar solución a retos de interés público

Fortalecer FITIC

- Liderar la creación de oportunidades de financiación con la banca tradicional para que pueda estar alineado con lo que necesite el mundo emprendedor
- Articularse con market places que unan la oferta con la demanda y pueden ayudar a la financiación y crédito no tradicional a emprendedores y Mipymes
- Ofrecer servicios diferenciales a emprendimientos que necesitan reactivarse, emprendedores de alto potencial y emprendedores de alto impacto

Complejo físico CTI

- Diseñar una estrategia colaborativa para el distrito que tenga en cuenta a todo el ecosistema, es decir, empresa privada, universidad, sector público y sociedad
- Diseñar la versión digital del espacio físico dada la nueva realidad

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 3

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
177	Abrir nuevos mercados/segmentos comerciales para al menos 30 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador y atracción de eventos, que permita la reactivación económica local	\$ 853.000.000	30 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador
166	Desarrollar y/o participar en al menos 18 eventos dando la prioridad a estrategias presenciales y/o virtuales que promuevan el emprendimiento, la reinención o generación de modelos de negocio, promueva la comercialización digital, el desarrollo de soluciones que permitan mitigar el impacto de crisis bajo modelos de monetización en redes y esquemas de innovación, entre otros temas, contribuyendo a consolidar el ecosistema de emprendimiento e innovación de la ciudad, mediante instrumentos tales como Emprendetones, Mercadotones y Hackatones, enfocados principalmente en micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo el emprendimiento sostenible y amigable con los animales.	\$ 3.909.000.000	18 eventos

Ideación

- Investigación de necesidades en otros países no resueltos de manera local y mapear oferta
- Establecer una ruta rápida de preparación o alistamiento de empresas o productos para internacionalización
- Generación de habilidades y capacidades para negociación en escenarios virtuales
- Cierre de brechas de conocimiento del sector
- Apoyar a emprendedores para visibilizarlos en plataformas internacionales de conexión
- Programa de comercialización de técnicas innovadoras para conectar con empresas internacionales
- Red de mentores en negociaciones digitales
- Identificación de oferta exportable y conexión con compradores enfocados y financiación del alistamiento
- Ventas del know how y contenidos
- Fortalecer programas de internacionalización de la CCB u otras entidades tales como ruedas de negocios internacionales
- Realización de eventos con vocación exportadora basado en las fortalezas de la ciudad
- Alineación y no duplicar los objetivos en los eventos

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 3

Priorización

Nuevos mercados/segmentos comerciales

- Investigación de necesidades en otros países no resueltos de manera local y mapear oferta
- Exportar know how, contenidos, productos y servicios
- Acompañamiento de empresarios ya internacionalizados y con productos posicionamientos a espacios de negociación digital
- Red de mentores en negociaciones digitales

Eventos

- Alineación en los diferentes eventos para que no haya duplicidad y se puedan adquirir nuevas habilidades

Grupo 4

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
180	Brindar acceso a mecanismos de financiación a 1.246 emprendimientos de estilo de vida, de alto impacto, independientes, MIPYMES acompañadas en programas de apropiación y fortalecimiento de nuevas tecnologías y empresas medianas en programas de sofisticación e innovación. Como mínimo, un 20% de la oferta seá destinada a jóvenes.	\$ 19.814.000.000	1.246 emprendimientos
181	Diseño, puesta en marcha y fondeo de un vehículo de propósito especial (SPV) para capital semilla, consolidación y crecimiento de emprendimientos de alto impacto, con recurso propios y/o del sector privado, otros gobiernos, cooperación, entre otros.	\$ 3.095.000.000	1 SPV

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 4

Ideación

- Alianza con organizaciones y entidades que ejecutando este tipo de programas
- Alianzas con Fintech para emprendimientos y Mipymes
- Otras líneas para empresa más grandes pueden ser brindadas por Bancoldex y otros
- Incluir nuevos sectores para procesos de innovación: Reciclaje, plagas y pesticidas, metalmecánica y economía circular
- Unir academia con el sector productivo
- Proceso de veeduría sobre los recursos y que sean emprendimientos de Bogotá – Región
- Programa de activación para que los nuevos emprendimientos accedan a capital semilla
- Proceso de socialización con entidades de interés para apoyar el proceso de SPV
- Tener presente el programa de activación de empresas de CCB para brinda acompañamiento, asesoría y financiación
- Bogotá emprende es una marca entre SDDE y CCB que ya existe, por ello se puede establecer una estrategia de emprendimiento e innovación bajo la marca.

Priorización

Acceso a mecanismos de financiación y SPV

- Alianzas con organizaciones, gremios entidades y academia para aprovechar el conocimiento y los programas que tienen y se están operando
- Desarrollar un proyecto de socialización del SPV con los demás actores del ecosistema para potenciar los objetivos que se quieren lograr en el vehículo de inversión



Ejercicio definición de hitos y compromisos

Después se realizó un ejercicio de co – creación en cada uno de los grupos con el fin de definir los principales hitos a ejecutar para cada una de las ideas priorizadas. También, los grupos identificaron las alianzas estratégicas necesarias para lograr alcanzar dichos hitos, lo que pueden aportar cada uno de los actores y en caso de ser necesario, definieron otros actores necesarios. A continuación se presentan las conclusiones del ejercicio.

Grupo 1

Diseño de plataforma que facilite la negociación

Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Desarrollar una segmentación de las unidades productivas y de esta manera generar alianzas con las entidades que ya hacen parte del ecosistema de innovación como Fenalco, DANE, ANDI, CCB, Innpulsa, SENA	Mapear en una a matriz a las unidades productivas de acuerdo a su potencial de crecimiento y resultados productividad	Generar alineación entre las entidades sobre la matriz	Definir los criterios de potenciales resultados para que estas entidades se encarguen de segmentar las empresas y mandarlas a los diferentes tracks

Aliados estratégicos: Bancoldex, BID, entidades del ecosistema de emprendimiento e innovación

Aportes de los aliados identificados: Segmentación

Es importante tener en cuenta para la iniciativa:

- Acopi Bogotá viene desarrollando unos talleres en conjunto con la SDDE en cuanto a herramientas y habilidades digitales, este año tienen la idea de diseñar un laboratorio experimental para las Mipymes que no han podido mejorar las ventas dentro de una plataforma de comercio digital y en donde puedan experimentar como transportar sus bienes y servicios a otras ciudades. Por ello quieren ser considerados como un aliado estratégico
- Proyecto de ley de Pagos a Plazos Justos para que, por ley a las micro, pequeñas y medianas empresas del país les paguen sus facturas en un plazo máximo de 45 días. Esta reglamentación es muy importante para aplicarlo dentro del comercio digital.

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 2

Fortalecer Invest in Bogotá			
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Hacer un mapeo del ecosistema de emprendimiento y estructurarlo por fases de crecimiento y servicios a emprendedores	Entender los servicios de las entidades de los ecosistemas de emprendimiento, es decir, tener el portafolio de servicios de cada una de las entidades del ecosistema de emprendimiento y almacenarlo en alguna plataforma para luego poder conectar con ellas	Articular a las entidades para poder crear sinergias para ejecutar proyectos que estén alineadas con el plan de SDDE	Invest in Bogotá debe tener un área específica de innovación para solución de retos de interés público

Fortalecer FITIC		
Hito 1	Hito 2	Hito 3
Liderar la creación de oportunidades de financiación con la banca tradicional para que pueda estar alineado con lo que necesite el mundo emprendedor y también con otros actores como market places que pueden unir toda la oferta y la demanda y pueden ayudar a la financiación y crédito a emprendedores con otros indicadores	Ofrecer servicios diferenciales a emprendimientos que están en fase de reactivación, con alto potencial e impacto.	Escuchar a los actores claves del punto anterior para identificar todas las oportunidades de articulación y así identificar las entidades del ecosistema que pueden apoyar en esta fase.

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 2

Complejo físico CTI			
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Diseñar una estrategia colaborativa que sea creado con empresa privada, universidad, sector público y sociedad	Identificar el enfoque estratégico que permita aprovechar los recursos existentes apalancado en las ventajas competitivas de Bogotá/región y el ecosistema	Articular a todos los actores hacia la oferta que tendrá el complejo para asegurar la generación de resultados inclusivos	Diseñar la versión digital de espacio físico dada la nueva realidad

Aliados estratégicos: Todas las entidades que apoyan el ecosistema de emprendimiento, las universidades públicas y privadas, emprendedores de alto impacto, Rappi, Platzi, Merqueo, Endeavor, IXL center, Connet, Ventures, Rockstart, Wayra, BIG, ANDI, Fenalco, Banca, gobernación, Innpulsa, CCB, IBO, alta consejería TIC, MINTIC, empresas grandes, sector público



Es importante tener en cuenta para las iniciativas:

- Invest in Bogotá está llamado a traer la inversión a la ciudad y también para el emprendimiento
- Invest in Bogotá tiene un rol de articulador vital del ecosistema de emprendimiento
- La relación de Invest in Bogotá con Innpulsa es indispensable, porque en Innpulsa se están desarrollando todos los programas y se está haciendo el acompañamiento técnico
- Connect puede ayudar a Invest in Bogotá a ejecutar cosas
- Se ha venido planteando hacer una ruta escalada dependiendo de la capacidad de cada una de las empresas que vayan a participar en el FITIC, se entiende que no todas tienen esa capacidad de innovación y ahí sería el primer paso para incorporarles la cultura de innovación

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 3

Nuevos mercados/segmentos comerciales				
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4	Hito 5
Investigación de necesidades en otros países no resueltos de manera local (para tener identificado hacia donde ir)	Identificación y selección de la oferta lista para internacionalización, la idea es exportar know how, contenidos, productos y servicios	Alistamiento ágil de la oferta y la negociación, las plataformas de speed dating y los apoyos económicos para el proceso	Acompañamiento de empresarios ya internacionalizados y con productos posicionado a espacios de negociación digital También mentorías en procesos de cierre y fase I de exportación.	Establecer indicadores para poder hacer seguimiento y de esa manera ajustar procesos

Eventos	
Hito 1	Hito 2
Alineación de los diferentes eventos que generen una ruta en donde los participantes puedan adquirir nuevas habilidades y puedan concentrarlas	Generar eventos de conexiones efectivas, donde los emprendimientos puedan socializar lo que han aprendido y también generar oportunidades de negocio

Aliados estratégicos: CCB – Innovalab, CONNECT, empresarios ya exportadores, Innpulsa, FITIC, Procolombia, Mintic, Invest in Bogota

Aportes de los aliados identificados: Dinero, conocimiento técnico, red de contactos y articulación de estos, tecnología, marco regulatorio, alianzas internacionales, capacidad técnica, canalización de cooperación internacional, infraestructura para operación

Otros actores: Cooperantes internacionales, red de mentores

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 3

Es importante tener en cuenta para las iniciativas:

- Realizar primero una articulación local para identificar si los emprendedores están listos o no para realizar su proceso de exportación, y de esta manera brindar todo un entrenamiento, fortalecimiento desde las capacidades locales, apalancadas con lo que sucede afuera y entender que pasa en el mercado que se ha priorizado
- Tener un mentor que entienda el mercado de manera local y el mercado al que se desea llegar

Grupo 4

Acceso a mecanismos de financiación

Hito 1

Alianzas con academia, gremios, organizaciones para:

1. Aprovechar el conocimiento, los programas y demás que estas entidades ya estén operando
2. Creación y diseño de nuevas iniciativas que incluyan nuevos sectores, que no se encuentran identificados dentro de estas metas. Los programas que se han pensado son:
 - Reactivar Bogotá emprende
 - Crear
 - Innovalab de la CCB
 - Activación de empresas
 - Reciclaje, metalmecánica, plagas y pesticidas

Hito 2

Desarrollar un proyecto de socialización de SPV con los demás actores del ecosistema para potenciar los objetivos que se quieren lograr en el vehículo de inversión, esto para lograr:

- La identificación de emprendimientos que verdaderamente puedan participar dentro del vehículo
- Invitar a nuevos fondos de inversión a participar dentro de los procesos
- Desarrollar procesos de veeduría sobre la ejecución de los recursos que se están llevando a cabo

Aliados estratégicos: Gremios, academia, organizaciones y empresas privadas

Aportes de los aliados identificados: Conocimiento, red de aliados, contrapartidas, oferta, gestión de comunicaciones

Otros actores: Start ups, fondos de inversión, Fintech, organizaciones internacionales

Conclusiones

El ecosistema de emprendimiento e innovación juega un papel fundamental para lograr el cumplimiento de las metas sectoriales de la Secretaría de Desarrollo Económico establecidas en el Plan Distrital de Desarrollo 2020 – 2024 cuya finalidad es lograr la reactivación económica de la ciudad. Para ello se debe lograr la articulación entre entidades y organizaciones comprometidas con el emprendimiento y la innovación como es el caso de Invest in Bogotá, el cual tiene un rol de articulador vital del ecosistema de emprendimiento, con el fin de lograr sinergias para ejecutar proyectos y aprovechar los recursos existentes. Para esto se debe entender los servicios de las entidades del ecosistema de emprendimiento, es decir, tener el portafolio de servicios de cada una de las entidades almacenados, para luego lograr conexiones con ellas.

Asimismo, es importante ofrecer servicios diferenciales y a la medida que se adapten a las necesidades de los emprendimientos que permitan su financiación y crecimiento. Del mismo modo, es necesario lograr el acompañamiento de empresarios ya internacionalizados en negociaciones y procesos de exportación, con el fin de tener un mayor conocimiento sobre dichos procesos y sobre el nicho de mercado al cual se desea acceder. También generar eventos de conexiones efectivas, donde los emprendimientos puedan socializar lo que han aprendido, pero también generar oportunidades de negocio y conexión con otras organizaciones.

Por último, es fundamental lograr la alineación de los diferentes eventos y programas que se ejecutan por el distrito para generar una ruta de aprendizaje en donde los participantes puedan adquirir nuevas habilidades y no haya duplicidad de conceptos y objetivos.



Construcción colectiva para la reactivación de Bogotá

Sesión de trabajo 6: Inclusión financiera

05 de febrero de 2021
Bogotá D.C.

SECRETARÍA DE
DESARROLLO
ECONÓMICO



Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Se realizó un taller el día 05 de febrero con diferentes miembros de inclusión financiera y la Secretaría de Desarrollo Económico. El primer trabajo de construcción colectiva fue un ejercicio de ideación y para ello, el equipo se dividió en dos mesas de trabajo y a cada una se les asignó unas metas sectoriales, con el fin de realizar un brainstorming sobre posibles iniciativas alineadas a dichas metas y luego ser priorizadas. A continuación se presentan los resultados del ejercicio.

Grupo 1

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
117	Desarrollar habilidades financieras y herramientas digitales para mejoras de procesos y comercio electrónico a al menos 23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia formales e informales con especial énfasis en sectores afectados por la emergencia, mujeres y jóvenes, plazas de mercado distritales, atendiendo un enfoque de género, diferencial, territorial, de cultura ciudadana y de participación, teniendo en cuenta acciones afirmativas. Con un mínimo del 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 3.208.000.000	23.612 empresarios y emprendedores, micro y pequeñas empresas, negocios, pequeños comercios y/o unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos
118	Diseñar y poner en marcha uno o varios vehículos financieros para fondar al menos 24.151 unidades de MIPYIMES, negocios, emprendimientos, pequeños comercios, unidades productivas aglomeradas y/o emprendimientos por subsistencia, formales e informales, que permitan su liquidez y la conservación de los empleos o que ayude a crecer y consolidar sus negocios, disminuyendo la exposición a la tasa de mortalidad empresarial en el marco de la reactivación económica de la ciudad. Como mínimo, un 20% de la oferta será destinada a jóvenes.	\$ 20.177.000.000	24.151 unidades de MIPYIMES, negocios, emprendimientos, pequeños comercios, unidades productivas aglomeradas y/o emprendimiento

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 1

Ideación

- No utilizar los recursos para formación y capacitación, hay muchos actores en el mercado que hoy lo están haciendo gratis
- El desarrollo de habilidades financieras parte del principio “aprender haciendo”
- Aprovechar lo que se está haciendo en Bogotá Solidara en Casa y el EMRE para poder explotarlo, logrando la articulación de los actores e ir un paso más allá, debido a que ya se cuentan con las familias a las cuales se está llegando con un desembolso de un subsidio y han aprendido del tema digital
- Lograr sinergias y articulaciones con otras instituciones y programas que se están haciendo en el distrito
- Impulsar la formalización de los actores
- Garantías para riesgo que permitan apalancar a aquellos actores que no han podido acceder a créditos
- Prestar plata barata enfocado donde los mercados no tengan acceso
- El programa Ágata tiene unas ideas pilotos y la idea es poder comenzar a entregar créditos

Priorización

Desarrollar habilidades financieras

- Integrar a los actores que presentan servicios de formación y capacitación gratuita
- El desarrollo de habilidades financieras parte del principio “aprender haciendo”
- Aprovechar lo que se está haciendo en Bogotá Solidara en Casa y el EMRE para poder explotarlo y logrando la articulación de los actores
- Lograr sinergias y articulaciones con otras instituciones y programas que se están haciendo en el distrito

Vehículos financieros

- Garantías para riesgo que permitan apalancar a aquellos actores que no han podido acceder a créditos
- Prestar plata barata enfocado donde los mercados no tengan acceso
- Con el programa Ágata se comiencen a entregar créditos

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

No Meta	Meta Sectorial	2021	Magnitud
180	Brindar acceso a mecanismos de financiación a 1.246 emprendimientos de estilo de vida, de alto impacto, independientes, MIPYMES acompañadas en programas de apropiación y fortalecimiento de nuevas tecnologías y empresas medianas en programas de sofisticación e innovación. Como mínimo, un 20% de la oferta seá destinada a jóvenes..	\$ 19.814.000.000	1.246 emprendimientos de estilo de vida, de alto impacto, independientes, MIPYMES
181	Diseño, puesta en marcha y fondeo de un vehículo de propósito especial (SPV) para capital semilla, consolidación y crecimiento de emprendimientos de alto impacto, con recurso propios y/o del sector privado, otros gobiernos, cooperación, entre otros.	\$ 3.095.000.000	1 SPV

Ideación

- Creación de una línea de crédito especializada para finanzas Mipymes / negocios con destinación específica hacia procesos de innovación y adopción de tecnología con intermediarias Fintech
- Emplear una línea de crowdfunding donde personas y empresas puedan invertir en negocios y Mipymes y para ello se pueden seleccionar plataformas de crowdfunding
- Educación financiera especial para Mipymes / negocios con acompañamiento
- Programa integral de fortalecimiento y financiación
- Diseñar líneas de financiación con entidades en las que el distrito garantice un porcentaje financiación directamente o con el FNG para que entidades financieras puedan conceder mejores tasas y condiciones a los créditos
- Compartir datos para hacer modelos de crédito a la medida

Ejercicio ideación y priorización iniciativas

Grupo 2

Priorización

Mecanismos de financiación y SPV

- Crear un modelo de acceso a financiación para poder maximizar la optimización de recursos y la capacidad de financiación brindando:
 - ✓ Caracterización de la oferta y la demanda
 - ✓ Educación financiera con acompañamiento participativo
 - ✓ Líneas de crédito a la medida
 - ✓ Incentivos en los créditos para maximizar su oferta y generar empleo



Ejercicio definición de hitos y compromisos

Después se realizó un ejercicio de co – creación en cada uno de los grupos con el fin de definir los principales hitos a ejecutar para cada una de las ideas priorizadas. También, los grupos identificaron las alianzas estratégicas necesarias para lograr alcanzar dichos hitos, lo que pueden aportar cada uno de los actores y en caso de ser necesario, definieron otros actores necesarios. A continuación se presentan las conclusiones del ejercicio.

Grupo 1

Desarrollar habilidades financieras

Hito 1	Hito 2	Hito 3
Sesión de trabajo con Fintech y banca para identificar las barreras por falta de las garantías	Definición de una estrategia de profundización e inclusión financiera para Bogotá solidaria	Negociación de contratos que permita trabajar garantías y capital barato

Vehículos financieros

Hito 1	Hito 2	Hito 3
Articulaciones con los otros actores del distrito: secretaría de hacienda, planeación y mujer	Articulación con Ágata para mirar como podría ser la participación de la SDDE y los otros actores dentro del modelo que esta diseñando Ágata	Transformar en una ruta la articulación completa que se logre con los actores

Aliados estratégicos: Fondo Nacional de Garantías, Bancoldex, Fintech, Banca, Secretaría de hacienda, planeación y mujer, Ágata

Aportes de los aliados identificados: Garantías y plata barata, know how, otros programas, bisagra con banca y Fintach

Ejercicio definición de hitos y compromisos

Grupo 1

Es importante tener en cuenta para las iniciativas que Ágata:

- Trae datos, pero también genera cercanía con los posibles clientes
- Tiene una particularidad jurídica en la cual no hay necesidad de volver a pedir información al titular
- Puede ser el detonante que traiga los otros programas que está pensando SDDE a la mesa
- Va a trabajar con distintas instituciones financieras para crear modelos de alianzas con riesgo compartido donde se definan roles y responsabilidades y a partir de ahí ofrecer productos específicos

Grupo 2

Modelo de acceso a financiación			
Hito 1	Hito 2	Hito 3	Hito 4
Caracterización y definición del alcance y hacer un estudio de oferta y demanda para definir	Educación financiera y acompañamiento participativo	Generar líneas de crédito a la medida	Traer el apalancamiento tecnológico, generar incentivos y seguimiento para garantizar que las promesas se están cumpliendo

Aliados estratégicos: Gremios sectoriales, entidades financieras, Credifinanciera, bureau de crédito, consultores

Aportes de los aliados identificados: Información, ya que existe una necesidad de tener y analizar la información y para ello es necesario definir quienes son los entes capaces de hacerlo

Otros actores: Fondo Nacional Garantías, Bancoldex y academia en el tema de educación financiera

Conclusiones

La inclusión financiera resulta un tema fundamental para lograr la reactivación de la economía de la ciudad y mejorar la calidad de vida de los habitantes. Por esto es importante crear un modelo de acceso a financiación para poder maximizar la optimización de recursos y la capacidad de financiación, que permita a las empresas acceder a créditos a la medida según sus necesidades, apalancamiento tecnológico para impulsar sus negocios y una correcta educación financiera, en donde, las personas puedan entender las ventajas de las ayudas financieras, conocer las herramientas existentes y como esto puede ayudar a potencializar sus negocios.

Asimismo, se debe aprovechar lo que ya se ha realizado con Bogotá Solidara en Casa y el EMRE, para lograr articular y formalizar a los actores a los cuales se han apoyado a consecuencia del COVID-19, además de poder identificar las barreras existentes por falta de garantías, que no permiten a las personas acceder al crédito necesario que permitiría la reactivación y crecimiento de su negocio.

Dado lo anterior, es importante lograr la articulación con otros actores y entidades como Ágata, el cual tiene unos proyectos piloto y múltiples ventajas que se pueden llegar a alinear con los proyectos de la SDDE, los cuales serían de gran apoyo para entregar productos específicos que se adapten a las necesidades de los empresarios y los emprendedores.



Asistentes Taller Sector Turismo – Febrero 02/2021

Nombre	Entidad
Nayibe Granada	ACOLTÉS
Naudia Wilches	Aviatur
Angela Diaz	ACOLAP
Giovanna Ovalle	Ágora Bogotá
Germán García	MC2
Hernan Acevedo	ACOTUR
Sergio Vargas	Sphera
Patricia Guzmán	COTELCO Bogotá
Oscar Rativa	ANATO
Mabel Peraza	FENALCO
Carlos Lucio	SDDE
Ana María Veloza	SDDE
Angie Reyes	SDDE
Sara Rojas	SDDE
Ivonne Chavez	SDDE
Laura Gamboa	SDDE
Hugo Rojas	SDDE
Guillermo Barrera	IDT
Andrés Clavijo	IDT
Karol Fajardo	IDT

Asistentes Taller Gremios – Febrero 03/2021

Nombre	Entidad
Natalia Sanchez	BPRO
Jonathan Ramos	Acecolombia
Claudia Suarez	Fundacion Bavaria
Daniela Maldonado	Connect Bogotá
María Alejandra Osorio	Acopi
Henry Rojas	ACICAM
Yenifer Giraldo	FENALCO
Juan Esteban Orrego	FENALCO
Andrea Delgado	FENALCO
Jose Alejandro Luque	FENALCO
Juan David Castaño	Cámara de Comercio Bogotá
Guillermo Rivera	Veeduría
Alejandra Delgado	SDDE
Jaime Aristizábal	SDDE
Alejandro Uctós	SDDE
Angie Reyes	SDDE
Andrés Quilaway	SDDE
Jaime Aumer	SDDE
Juana Hernandez	SDDE

Asistentes Taller Comunicaciones y estrategia – Febrero 04/2021

Nombre	Entidad
Jaime Reyes	OAS
William Rodríguez	OAS
Mauricio Salazar	Social colectivo
Sergio Vargas	SPHERA
Diana Quintero	SDDE
Omar Gamboa	Trend House
Mónica Roa	Discovery Networks
Ricardo Leiva	LATIR
Carlos Lucio	SDDE
Danny García	SDDE
Juan Carlos Velázquez	SDDE
Maria Paulina Gómez	SDDE
Cristina Velez	
Alejandro Santos	

Asistentes Taller Ecosistema emprendimiento e innovación – Febrero 05/2021

Nombre	Entidad
Natalia Orozco Giraldo	Invest in Bogotá
Hugo Andrés Castillo	FITIC
Nicolas Suarez Diaz	Hubbec
Matías Laks	Rappi
Lina Marcela Larrota	Innpulsa
Erika Vergara	Endeavor
Ana María Parra	Consultor
Santiago Amador	IBO
Jonny Stwar Ricaurte	Acopi Bogotá
Andrea Romero	IXL Center
Jairo Suárez	Cámara de Comercio Bogotá
Marcela Rueda	Connect
Carolina Chintiva	IXL Center
Manuel Bernal	WM wireless & mobile
Gustavo Orjuela	Wayra
Martha Madrid Malo	Emprendimiento - CCB
Santiago Rodríguez	SDDE
Paula Cucalon	SDDE
Diego Urbano	SDDE
Angie Reyes	SDDE
María Paulina Gomez	SDDE
Santiago Ortega	SDDE
Adriana Márquez	DEDE
María Catalina Bejarano	DEDE
Juana Hernandez	DDEE
Jorge Brijeldo	DDEE
Carolos Sanchez	DDEE
Alejandra Delgado	DDEE
Nicolas Carrizosa	DCBR CTel