

Proyecto REDPiloto de Economía Colaborativa e Identidad

La Universidad Piloto de Colombia en su función de Proyección Social contemplada en el PEI busca responder a las demandas del mediosocial, ambiental y productivo, generar nuevo conocimiento, y en particular contribuir a la construcción de soluciones que no sólo vinculen a la academia, sino a la totalidad de actores que participan directa e indirectamente en la construcción de una sociedad más humana y sostenible. Para lograr este propósito propende por la gestión y desarrollo de redes sustentables y colaborativas, y proyectos gestionados por las unidades y facultades, permitiendo el fortalecimiento de los vínculos y las relaciones a largo plazo con las comunidades pertenecientes a su entorno más cercano.

1. Objetivo General

Propiciar el espacio para la generación de una red de economía colaborativa en la Comunidad UniPiloto, basada en el intercambio de bienes y servicios que aporten a la mitigación de los impactos económicos desfavorables generados por la situación de pandemia.

1.1 Objetivos Específicos

- Crear una Microsite en nuestra página web gratuita que promueva el intercambio comercial entre oferentes y demandantes de la Comunidad UniPiloto, para eliminar la intermediación, aportar a la reactivación de la economía y mitigar los impactos desfavorables que ha producido la pandemia.
- Definir procedimientos, reglas y normas de convivencia que permitan el adecuado relacionamiento entre los miembros de la red.
- Establecer mecanismos de promoción y divulgación que aporten al fortalecimiento, crecimiento y dinamismo de la red de economía colaborativa Piloto, con el ánimo de aumentar su alcance e impacto.
- Realizar seguimiento permanente al funcionamiento de la plataforma, percepción y retroalimentación por parte de los usuarios, para lograr establecer estrategias encaminadas a la mejora continua y el aseguramiento de la calidad.

2. Descripción

El proyecto propone la generación y el desarrollo de una red de economía colaborativa a través de la creación de una plataforma tecnológica en la cual converjan tanto la oferta como la demanda de productos y servicios, por parte de los diferentes actores de la Comunidad UniPiloto.

3. Justificación

De acuerdo con el DANE¹, la Economía Colombiana se destaca por tener un alto grado de informalidad laboral, contando con alrededor de 5.7 millones de personas en esta situación, lo que representa un 47% de la fuerza laboral total, asimismo, un cuarto de la población trabaja en micronegocios; lo anterior, sumado a que tan solo dos de cada diez hogares colombianos cuentan con ahorros para cubrir un imprevisto; y que la clase media aunque menos pobre, es igualmente vulnerable, carece también de mecanismos de protección específicos y efectivos. Hacen que el entorno económico se torne preocupante y desalentador ante las medidas de aislamiento obligatorio decretadas por el gobierno nacional desde el mes de marzo².

Pese a los programas adelantados por el gobierno para mitigar el impacto negativo de dichas medidas, es preciso indicar que las mismas solo cubren a unos 6 millones de familias, cuando se estima que las familias vulnerables podrían llegar a los 10 millones y más aún cuando de acuerdo al Banco de la República, las pérdidas económicas podrían variar entre \$4,6 billones y \$59 billones por mes, de acuerdo con los escenarios de aislamiento considerados, cifras que representan entre 0,5% y 6,1% del PIB nacional.

Las condiciones económicas y sociales ya suscitadas por la pandemia así como las condiciones actuales de desigualdad y de inequidad en el mundo, especialmente los altos índices que se evidencian en Colombia, demandan de los diversos actores sociales, entre ellos las universidades, acciones concretas que fomenten la construcción de redes que incentiven procesos económicos colaborativos, optimizando la circulación de productos y servicios, minimizando los costes de mediación, así como de tercerizaciones innecesarias o que puedan incrementar los costos de los procesos y los productos finales.

De igual manera este tipo de prácticas colaborativas, buscan la construcción de confianza entre los actores, fundamental para su sostenibilidad desde la generación de intercambios seguros y confiables. En el marco de este modelo, las personas vinculadas forman parte de un proceso de innovación social que abre la ventana a intercambios justos entre pares, donde se tiene acceso a una serie de beneficios, bienes y servicios sin los costos asociados que conlleva ser propietario (Buenadicha et al., 2017).

4. Descripción Beneficiarios

El proyecto será desarrollado en pro de la Comunidad UniPiloto entendiendo esta como estudiantes, docentes, administrativos, directivos, egresados, sus familias y otros actores en los que un miembro haya trabajado formalmente con la Universidad en alguno de sus proyectos y que cuenten con un correo institucional activo, teniendo en cuenta que el dueño del correo es el responsable del proceso. Los beneficiarios directos serán tanto los proponentes como los demandantes de los bienes y servicios en la plataforma, generando relaciones y transacciones que incentiven la reactivación de la economía de la familia Piloto.

Al desarrollarse a través de una Microsite en nuestra página web la cobertura puede implicar todo el territorio nacional al tener oferentes y beneficiarios de diferentes municipios, sin embargo, las sedes donde se desarrollará y se hará seguimiento del proyecto serán Bogotá y Girardot.

5. Desarrollo

El proyecto se realiza en dos etapas, inicialmente el desarrollo de una red al interior de la Comunidad UniPiloto que permite interacciones entre sus miembros, por una parte, los oferentes de servicios o productos que pueden fortalecer sus nichos de mercado al interior de la comunidad; por otra parte, la comunidad que se beneficia de una oferta de servicios y productos que provienen de otros miembros de la misma, en un escenario que fomenta la generación de relaciones comerciales (Piloto ayuda Piloto).

Este proceso está compuesto de varias etapas, la primera de ellas tiene como objetivo convocar los proponentes que ofrecen servicios y productos, de forma posterior, clasificar y organizar la información proveniente de los proveedores, una tercera, de puesta en escena sobre el portal digital y finalmente, una de seguimiento y evaluación.

a. Etapa 1: Convocatoria

¿Quiénes?, ¿cómo?, ¿qué se solicita?

La fase de convocatoria busca identificar al interior de la Comunidad UniPiloto, los posibles productos o servicios que puedan generar los miembros y que tengan el interés de crear nichos de distribución o de fortalecer los ya existentes.

La convocatoria para la inscripción de oferentes será realizada exclusivamente a través del correo institucional³, generando una campaña a través de las diferentes redes de comunicación de la Institución, la cual permita la difusión eficaz de la iniciativa y la inscripción efectiva de las personas interesadas en hacer parte del proyecto.

Términos y condiciones para participar

1. Tener la calidad de miembro de la Comunidad UniPiloto entendiéndolo como estudiantes, docentes, administrativos, directivos, egresados, sus familias y otros actores que hayan trabajado formalmente con la Universidad en sus diversos proyectos, puesto que la inscripción se realizará exclusivamente por medio del correo institucional.

2. Estar constituido legalmente o contar con RUT.

Para poder ofertar sus productos o servicios, la persona interesada deberá diligenciar un formulario en "Lime Survey" con la siguiente información:

Formulario

El formulario aclara la exención de la responsabilidad de la Universidad en este proceso, en el que participa solamente como generadora del espacio de vinculación entre actores. Así mismo, lleva también la normatividad de habeas data o de protección de datos.

Datos de contacto (*obligatorio)

- Nombre y apellidos*
- Relación institucional: (estudiante, egresado, docente, administrativo) - Otro ¿cuál?
- Correo institucional*
- Teléfono de contacto*
- Correo de contacto*
- Página web o de divulgación
- Dirección*
- Ciudad*
- Nombre de la empresa*
- Servicios
- Tipo de servicio (consultoría, asesoría, ayuda, etc.)
- Descripción detallada del servicio* (para quien postule un servicio)
- Productos
- Tipo de producto
- Descripción del producto* (para quien postule un producto)
- Imágenes y videos (definir formato, duración y tamaño)
- Costo del producto / servicio*
- Cantidad, o capacidad disponible*
- Forma de entrega*
- Forma de pago* (transferencia, medios virtuales, efectivo contra entrega)

Como fase de inicio la convocatoria se hace durante dos semanas, a partir de ese momento los interesados pueden inscribirse, una vez cumplan los requisitos. Una vez se cuenta con una base de datos suficiente de oferentes (50 postulaciones aprobadas), se procede con la organización y puesta en escena de la plataforma.

b. Etapa 2: Clasificación y organización de información

Una vez los postulantes hayan diligenciado el formulario, se procede a la revisión de la información relacionada con la inscripción, con el ánimo de:

1. Aprobarlos en la REDP, si cumple con la totalidad de los requisitos previamente enlistados. De no ser aprobados, definir si no son viables o si se requieren ajustes y avisar al proponente.
2. Categorizarlos teniendo en cuenta si son productos o servicios, de la siguiente manera:

Productos:

- Alimentos
- Tecnología
- Electrodomésticos
- Confecciones
- Hogar y decoración
- Juguetería
- Accesorios para mascotas
- Herramientas y ferretería
- Libros y papelería
- Accesorios para bebé
- Plantas y jardinería
- Accesorios para automóvil
- Otros

Servicios:

- Transporte
- Comunicaciones y mercadeo
- Turismo
- Distribución
- Soporte: Técnico o de reparación
- Sanidad – Limpieza
- Catering
- Finanzas
- Ocio
- Educación
- Servicios legales
- Seguridad
- Otros

*Esta categorización se ajustará de acuerdo con la oferta de servicios y productos.

Una vez clasificados y organizados, se realizan las pruebas necesarias para garantizar que los contactos y la información estén a disposición de los usuarios de la aplicación. En esta etapa se entregarán todas las recomendaciones de uso (reglamento y normatividad) y el procedimiento para ingresar en la plataforma (generación de usuario y uso de la plataforma), así como la manera de dar respuesta a mensajes de compradores potenciales y la atención de requerimientos. Es importante mantener informada a la Universidad sobre las ventas y contactos realizados (se solicitará un informe mensual de las actividades).

c. Etapa 3: Puesta en escena

Con la información anterior, se prosigue a incluir dentro de la plataforma la información correspondiente a cada oferente y a divulgarla en las redes institucionales.

De forma paralela, se acompaña el proceso de los oferentes autorizados, así como de las nuevas propuestas que puedan surgir durante el semestre (nuevos oferentes).

La plataforma será operada por la universidad sobre su espacio web, con acceso desde la página web y de las redes institucionales, su desarrollo estará a cargo de la Web Master, y el acompañamiento de la Unidad de PS Institucional.

d. Etapa 4: Evaluación y seguimiento

Se realiza seguimiento de los comentarios y sugerencias que hacen en la plataforma los usuarios y se solicitará a los oferentes diligencien un informe mensual, para reportar sus ventas realizadas por medio de la herramienta y los contactos que hayan realizado. En esta fase, que es continua, se busca recibir retroalimentación por parte de todos los usuarios, contando así con la información necesaria para realizar los ajustes o mejoras que se requieran.

Lo ideal es poder llegar al grado de detalle de conocer cuántas veces fue consultado un servicio, cuántos contactos se dieron, cuántas transacciones fueron efectivas y sus correspondientes montos, para poder realizar un análisis de alcance; sin embargo, inicialmente se requerirá un informe mensual básico a cada uno de los oferentes.

6. Recursos

A continuación, se relacionan los recursos necesarios para la implementación del proyecto:

- **Recursos humanos:** Este proyecto requerirá de la participación de la Unidad de Proyección Social, la cual se encargará de la implementación de cada una de las etapas descritas previamente, con la ayuda de áreas de apoyo como es el caso de CITIUS y su Web master, quienes brindarán el soporte tecnológico necesario para el diseño y actualización continua de la plataforma virtual. Se requerirá del departamento de Mercadeo, quien apoyará con la divulgación de la convocatoria a oferentes y del proyecto a la comunidad UniPiloto.

De igual forma, las Decanaturas de los diversos Programas y la Dirección de Egresados tanto en la sede de Bogotá como en la de SAM, aportarán con la divulgación de la información en sus redes.

- **Recursos tecnológicos:** Se requerirá del uso de herramientas virtuales y soporte tecnológico que hacen parte del inventario institucional, tales como Lime Survey, una aplicación de software libre para la realización de encuestas en línea; los correos institucionales, como mecanismo de divulgación masiva de información; la plataforma virtual REDPiloto; y programas o softwares de diseño de piezas gráficas para la generación de comunicaciones.
- **Recursos financieros:** El proyecto no requiere de inversión económica, por cuanto el diseño, puesta y marcha y control de la herramienta, así como el conjunto de procesos que se requieran para asegurar su correcto funcionamiento, serán asumidos por el equipo ya mencionado.

7. Impacto y resultados esperados

Con la ejecución del proyecto se busca producir un impacto positivo en el bienestar económico (principalmente) de la Comunidad UniPiloto, mediante la consolidación de una fuente adicional de ingresos sin la existencia de intermediarios y totalmente gratuita, como respuesta a la situación económica por la que el país atraviesa en épocas de pandemia.

A corto plazo esta se configura como una oportunidad para promover el crecimiento de pequeños emprendimientos que no habían utilizado otros medios para comercializar sus productos, pero que, a mediano plazo, se pueden vislumbrar como una estrategia de articulación al Programa de UP Emprendimiento y lograr así, que estos actores continúen fortaleciendo su perfil empresarial o hagan parte activa de los Laboratorios Sociales Piloto (LABS).

A largo plazo, esta Red de intercambio puede crecer y consolidarse como una plataforma de impulso a pymes, que podría contar con apoyo financiero público o privado.

El preciso indicar que el principal producto a generar por parte de este proyecto es la plataforma virtual para el intercambio comercial.

8. Concepto Jurídico

“El proyecto busca desarrollar una red de economía colaborativa para la Comunidad UniPiloto, (estudiantes, administrativos, directivos, egresados y sus familias y demás personas que hayan trabajado formalmente con la universidad en diversos proyectos) mediante la implementación de una plataforma tecnológica, en la cual la Universidad únicamente se encargará de propiciar el espacio para la generación de la red de economía colaborativa en la Comunidad UniPiloto, sin que ello implique o genere obligaciones y mucho menos responsabilidad alguna por parte de la Universidad en la relación comercial entre los diferentes actores de la red”.