

TÉRMINOS DE REFERENCIA PROGRAMA EMPRENDÓPOLIS

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO BOGOTÁ D.C.

Versión: 20 de junio de 2025

Los Negocios Locales son fundamentales para la generación de empleo, el bienestar de las familias y la vitalidad económica de Bogotá. Representan el motor que mueve los barrios, conecta a los territorios y dinamiza las economías populares. Sin embargo, estos Negocios Locales también enfrentan retos importantes relacionados con el acceso a financiamiento, la sostenibilidad, la informalidad y la necesidad de fortalecer sus capacidades empresariales.

En respuesta a esta realidad, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) ha impulsado una estrategia integral que combina formación y capitalización para fortalecer el tejido empresarial de la ciudad. A través de programas diseñados para mejorar habilidades, brindar herramientas prácticas y entregar recursos no reembolsables, la SDDE busca apoyar el crecimiento de los Negocios Locales, mejorar su capacidad instalada y contribuir a su sostenibilidad en el tiempo.

En estos términos de referencia se presenta.

1. Contexto sobre la necesidad y antecedentes del programa
2. Objetivos
3. ¿Quiénes pueden participar en el programa?
4. ¿Cómo funciona el programa?
5. Responsabilidades de los participantes
6. Información adicional

1. Contexto

Fortalecimiento a través de formación empresarial

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) ha identificado la necesidad de fortalecer las competencias, habilidades y conocimientos de los propietarios de los Negocios Locales del Distrito Capital; en este sentido, desde la vigencia 2021 se ha desarrollado la plataforma “Academia Bogotá Productiva”, ahora “Desarrolla +”, la cual tiene como objetivo formar habilidades empresariales, fortalecer modelos de negocios innovadores y promover conexiones con el mercado e inversión, contribuyendo al desarrollo de la capacidad productiva de los Negocios Locales de la ciudad.

La formación en temáticas relacionadas con el desarrollo empresarial no solo ayuda a emprendedores y empresarios a adquirir habilidades para la gestión administrativa y financiera de los Negocios Locales, sino que también les brinda la oportunidad de desarrollar una

mentalidad empresarial que les permitirá identificar oportunidades y resolver problemas de manera más efectiva.

En un entorno globalizado y cada vez más competitivo, las habilidades y conocimientos empresariales son esenciales para la creación y sostenibilidad de negocios exitosos. *“La formación no solo impulsa el crecimiento económico, sino que también fomenta la innovación, la creación de empleo y la resiliencia empresarial. La formación emprendedora, sin duda alguna impulsa el crecimiento económico, no solo de un negocio específico, sino de un pueblo, o región donde se impulsa el emprendimiento, acompañado del uso de metodologías que permitan al emprendedor acrecentar e implantar estrategias que desarrollen su negocio”* (Hidalgo & Trelle, 2017).

Entre los beneficios de promover la formación de habilidades y competencias asociadas al desarrollo de la población emprendedora y/o empresaria, se encuentran:

1. **Adaptación a un entorno cambiante:** el mundo empresarial está en constante evolución, con nuevas tecnologías, tendencias de mercado y desafíos económicos. La formación continua permite a los emprendedores y empresarios adaptarse a estos cambios, adquirir nuevas habilidades y conocimientos, y tomar decisiones informadas.
2. **Fomento de la innovación:** la formación empresarial estimula la creatividad y la innovación, lo que lleva al desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocio. La innovación es fundamental para la competitividad y el crecimiento a largo plazo de las empresas.
3. **Mejora de la gestión empresarial:** la formación proporciona a los empresarios las herramientas y técnicas necesarias para gestionar sus negocios de manera eficiente y efectiva. Esto incluye la planificación estratégica, la gestión financiera, el marketing, la gestión de recursos humanos y la toma de decisiones.
4. **Reducción del riesgo de fracaso:** muchas empresas fracasan en sus primeros años debido a la falta de conocimientos y habilidades empresariales. La formación reduce este riesgo al proporcionar a los emprendedores las herramientas necesarias para evitar errores comunes y tomar decisiones acertadas.
5. **Impacto social y económico:** las empresas exitosas crean empleo, generan ingresos y contribuyen al desarrollo económico de sus comunidades. La formación empresarial, por lo tanto, tiene un impacto positivo en la sociedad en general.

Fortalecimiento a través de capitalización

El tejido empresarial bogotano está compuesto principalmente por microempresas. En mayo de 2025, el número total de empresas con matrícula mercantil activa y renovada en Bogotá D.C. fue de 349.259; de estas, 180.749 (52%) están registradas como persona natural. Además, según el tamaño por ingresos, el 91,5% corresponde a microempresas (319.645), seguido por pequeñas (5,9%), medianas (1,7%) y grandes empresas (0,9%) (Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá – ODEB, 2025).

Este panorama formal contrasta con una realidad estructural marcada por la informalidad. Cerca del 77% de los micronegocios en Bogotá no están formalmente registrados, lo que significa que no cuentan con matrícula mercantil ni vinculan a sus trabajadores al sistema de seguridad social (Banco de la República, 2025). De acuerdo con la Encuesta de Micronegocios del DANE, en 2023 había 508.115 micronegocios en Bogotá, de los cuales solo el 52% posee Registro Único Tributario (RUT) y únicamente el 15,2% ha accedido a un crédito formal (EMICRON, 2023). Además, solo el 27% cuenta con registro mercantil ante la

Cámara de Comercio y el 46,2% no lleva registros contables, lo que limita su acceso a financiamiento, beneficios tributarios y programas de fortalecimiento empresarial.

La inversión se configura como un elemento esencial para superar estas limitaciones estructurales. Según EMICRON (2025), en el primer trimestre del año, el número de micronegocios en Colombia creció un 8,3% frente al mismo periodo de 2024; sin embargo, sus ingresos se redujeron en un 8,5%, lo que refleja que, a pesar del crecimiento en número de unidades, su capacidad productiva continúa siendo baja debido, en parte, al limitado acceso a capital.

En Bogotá, el 84,8% de los micronegocios no accede al sistema financiero formal, y el 20,5% de los emprendimientos en etapa inicial recurren a fuentes de financiamiento informal, como préstamos familiares o el “gota a gota”. Este contexto evidencia la necesidad urgente de promover la inversión no solo como mecanismo de liquidez, sino como vía para adquirir activos, mejorar procesos y romper los ciclos de baja productividad e informalidad.

En paralelo, es clave apoyar la supervivencia empresarial, dado que la desaparición de unidades productivas debilita la base económica de la ciudad. Con corte a mayo de 2025, se registraron 38.291 cancelaciones de matrícula mercantil, de las cuales el 99% corresponden a microempresas, y el 29% fueron por decisión directa del empresario (ODEB, 2025). Esta situación implica la destrucción de empleos, la pérdida de inversiones y el retroceso en el proceso de fortalecimiento empresarial, afectando negativamente la generación de ingresos públicos y privados.

A su vez, los micronegocios enfrentan barreras estructurales para acceder al crédito formal. En 2023, sólo el 15% solicitó financiamiento y, de estos, el 11% fue rechazado, principalmente por reportes negativos en centrales de riesgo, falta de garantías o ingresos insuficientes (EMICRON, 2023). Como consecuencia, muchos recurren a mecanismos informales como el “gota a gota”, cuyos intereses elevados y condiciones de pago onerosas comprometen la sostenibilidad de los negocios. Esta limitada inclusión financiera restringe el acceso a inversiones, impide la mejora en productividad y limita la generación de empleo. En este contexto, se hace necesaria una estrategia integral que combine acceso al crédito formal con mecanismos de capitalización productiva, permitiendo a los negocios fortalecer su capacidad instalada, incrementar su productividad y aportar de manera sostenida al desarrollo económico de la ciudad.

En esa línea, la capitalización productiva no reembolsable se presenta como una herramienta estratégica para fortalecer los Negocios Locales bogotanos, especialmente aquellos con mayores barreras de acceso al crédito. A diferencia de los mecanismos tradicionales centrados en liquidez, la capitalización permite incrementar el stock de activos productivos, mejorar la capacidad instalada y potenciar la sostenibilidad empresarial en el mediano y largo plazo. En Bogotá, donde el 99% de las empresas creadas corresponden a microempresas, esta estrategia adquiere una relevancia crítica. Su mayor valor radica en reducir la vulnerabilidad financiera de este segmento y facilitar su consolidación en el mercado.

No obstante, para maximizar su impacto, la capitalización debe estar articulada a procesos formativos integrales, que incluyan el desarrollo de habilidades blandas, comerciales, financieras y gerenciales. Esto implica fortalecer capacidades para la planificación de inversiones, la adopción de buenas prácticas empresariales y la transición hacia modelos más sofisticados de gestión. La robustez de un negocio no depende únicamente del acceso a capital, sino también de su capacidad para integrar prácticas contables, uso de tecnologías, y procesos de formalización. De hecho, el estudio Inclusión SAS y Naciones Unidas (2023)

reveló que solo el 33% de los micronegocios en Colombia son considerados robustos, y que una proporción significativa de estos se encuentra en situación de pobreza o vulnerabilidad, lo que refuerza la importancia de las capacidades empresariales como motor de sostenibilidad.

En este contexto, es fundamental avanzar en una estrategia de financiación para las pymes que no solo incluya créditos formales en condiciones más favorables, sino también una alternativa de capitalización, centrada específicamente en inversiones en lugar de sólo liquidez. Es crucial, complementar el acceso al crédito formal, que suele enfocarse en liquidez, con un programa que permita ampliar el stock de capital de las pymes y garantizar su probabilidad de supervivencia. Es por ello que, la SDDE busca con este programa tanto facilitar el fortalecimiento de las habilidades para el desarrollo empresarial, como mejorar la capacidad instalada a través de la capitalización que se otorgaría a los Negocios Locales, permitiendo potenciar eventualmente su capacidad de inversión y crecimiento, contribuyendo al fortalecimiento del tejido empresarial y al desarrollo económico de Bogotá.

En línea con lo anterior, es importante resaltar que uno de los principales beneficios de la capitalización no reembolsable es la sostenibilidad de los negocios; sin embargo, dicha capitalización debería estar condicionada a componentes tales como formación en habilidades blandas, comerciales y financieras, donde se puedan fortalecer conocimientos en, por ejemplo, la definición del plan de inversión, además de fomentar la adopción de buenas prácticas empresariales para aumentar el nivel de sofisticación y sostenibilidad, tal como lo sugiere el estudio del Índice Multidimensional de Robustez de Micronegocios (IMICRON) elaborado por Inclusión SAS y Nacionales Unidas (2023).

Desde la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, se ha trabajado en iniciativas para fortalecer el tejido empresarial. Durante las vigencias 2020 a 2023, se desarrollaron acciones que impactaron positivamente las poblaciones que se vieron mayormente afectadas con la pérdida de empleo y cierre de negocios por causa del COVID-19, en este sentido y bajo un enfoque de género se desarrollaron, entre otros, los programas: Yo Creo en Mí, Creo en Mí, Sistemas Productivos y Solidarios, Mujer Emprendedora y Productiva, Empleo de Emergencia y Bogotá Productiva Local - Impulso Local.

Así mismo, en la vigencia 2021 se implementó desde la SDDE, como una estrategia transversal para la formación de habilidades y competencias para el emprendimiento y el desarrollo empresarial, la plataforma de fortalecimiento virtual Academia Bogotá Productiva (Ahora "Desarrolla +"), la cual busca que los emprendimientos puedan fortalecer sus capacidades emprendedoras, conectarse con el mercado y fortalecer su modelo de negocio.

En la vigencia 2022, el Distrito Capital en cabeza de los sectores Desarrollo Económico y Gobierno crearon el Programa Bogotá Productiva Local - Impulso Local, el cual tuvo por objetivo fortalecer los micronegocios de Bogotá a través de procesos de formación, asistencia técnica y capitalización bajo un enfoque de priorización poblacional y territorial, con el fin de promover su productividad y sostenibilidad. De dicho programa, es importante resaltar que, a partir de su implementación, fue posible formar a más de 23.000 propietarios de micronegocios en habilidades blandas, digitales, comerciales y financieras, y capitalizar a más de 15.800 de ellos con recursos no reembolsables hasta por 1, 2 o 3 millones de pesos (incluido IVA).

Por otra parte, en el nuevo marco del Plan de Desarrollo Distrital, y con el fin de alcanzar parte de las metas en él propuestas, se lanzó el Programa Impulso Capital 2024, el cual tenía por objetivo, promover el fortalecimiento de los Negocios Locales del Distrito Capital, a través

de la formación en habilidades empresariales de hasta 4.000 Negocios Locales y de la capitalización de hasta 2.500 de estos Negocios Locales, con recursos no reembolsables representados en bienes que promuevan el fortalecimiento de su capacidad instalada, tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares. Para dicho Programa es oportuno mencionar que, su magnitud final se fijó en 3.230 Negocios Locales a capitalizar, esto debido a una adición y prórroga que se le realizó en diciembre de 2024 y a las eficiencias presupuestal alcanzada durante su ejecución.

Ahora bien, para la vigencia 2025 se ha estructurado el programa Emprendópolis, el cual tiene por objetivo promover el fortalecimiento de los Negocios Locales de la ciudad de Bogotá D.C. en etapa de nacimiento y/o crecimiento de cinco (5) sectores priorizados, a través de procesos de formación y de entrega de recursos no reembolsables.

2. Objetivos

1. General:

Promover el fortalecimiento de los Negocios Locales de la ciudad de Bogotá D.C. en etapa de nacimiento y/o crecimiento de cinco (5) sectores priorizados, a través de procesos de formación y de entrega de recursos no reembolsables.

Se priorizan los siguientes sectores económicos: Textil y Confecciones, Cosmética y Belleza, Artesanías, Calzado y Marroquinería, y Gastronomía.

2. Específicos:

Transversales a los dos grupos (Grupo I y II) de atención

- Brindar formación en habilidades empresariales (blandas, comerciales, y financieras) como mínimo a 3.403 Negocios Locales de los cinco sectores económicos priorizados.
- Brindar asistencia técnica para la formulación de planes de inversión a la medida, de hasta 3.403 Negocios Locales en etapa de nacimiento y/o crecimiento, de los cinco sectores económicos priorizados.

Objetivos específicos relacionados con el Grupo I

- Formar y certificar hasta 1.500 Negocios Locales vinculados a los sectores Gastronomía, y Textil y Confecciones (750 por cada sector), en habilidades sectoriales especializadas a través del formato de Masterclass impartida por expertos con reconocimiento y trayectoria en el oficio.
- Capitalizar a 1.500 Negocios Locales vinculados a los sectores Gastronomía, y Textil y Confecciones (750 por cada sector), con recursos no reembolsables hasta por \$1.600.000 por Negocio Local, a través de la entrega de bienes tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares, para su fomento económico.

Objetivos específicos relacionados con el Grupo II

- Capitalizar hasta 1.903 Negocios Locales en etapa de crecimiento, vinculados a los cinco sectores económicos priorizados, con recursos no reembolsables hasta por \$3.000.000 por Negocio Local, a través de la entrega de bienes productivos tales como

maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares, para su fomento económico.

3. ¿Quiénes pueden participar?

De la población inscrita, quedarán incluidos para iniciar el proceso de formación en habilidades empresariales con la SDDE, aquellos que cumplan con los siguientes criterios:

- El propietario inscrito del Negocio Local debe ser mayor de edad.
- Registrarse en la plataforma de formación “Desarrolla +”. Quien se inscriba al programa debe ser el propietario del Negocio Local y aceptar los términos y condiciones del programa.

Importante: los propietarios de Negocios Locales que tengan ciudadanía extranjera, deben realizar su registro al programa solamente con alguno de los siguientes dos documentos: Cédula de Extranjería y/o Permiso de Protección Temporal -PPT-, documentos que estarán sujetos a la revisión en las plataformas establecidas para tal fin.

- El Negocio Local deberá desarrollar una actividad económica relacionada a los sectores priorizados para la presente convocatoria. La SDDE verificará la pertenencia a alguno de estos sectores a través del Registro Único Tributario (RUT), el cual deberá incluir alguno de los siguientes códigos CIIU (ver Tabla 1).

Tabla 1. Códigos CIIU habilitados por sector productivo

Sector productivo	Códigos CIIU	Descripción
Textil y Confecciones	1392, 1410, 1430, 1420	Incluye la elaboración de artículos hechos con materiales textiles, como manteles, cortinas, tapicería y otros productos de uso doméstico o industrial. También abarca la confección de prendas de vestir fabricadas con tela, como camisas, pantalones, vestidos y uniformes, excluyendo aquellas hechas de cuero o piel. Igualmente, la fabricación de panty-medias, leotardos (trusas), medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo, medias para várices), de punto; fabricación de jerséis, suéteres, chalecos y artículos análogos de punto y ganchillo. Adicionalmente, abarca la fabricación de artículos de piel, tales como prendas de vestir y accesorios de piel (excepto gorros, sombreros, entre otros), entre otros.

Cosmética y Belleza	9602.	Comprende los servicios de peluquería, barbería y otros tratamientos estéticos enfocados en el cuidado y embellecimiento personal. Esto incluye cortes y estilización del cabello, tinturas, tratamientos capilares, afeitado y perfilado de barba, así como servicios de manicura, pedicura, depilación y maquillaje profesional.
Calzado y Marroquinería	1521, 1522, 1523, 9523, 1512	Se refiere a la fabricación de calzado en cuero, tela, plástico o caucho, incluyendo sus partes y componentes como suelas y plantillas. También abarca la reparación de zapatos y artículos de cuero, así como la producción de bolsos, maletas y accesorios similares hechos con cuero o materiales sintéticos.
Artesanías	1391, 1393, 1702, 1610, 1620, 1630, 1640, 1690.	Engloba la creación de productos hechos a mano o con técnicas tradicionales, como tejidos en punto o ganchillo, artículos textiles no destinados a la confección de ropa (como tapetes y mantas), empaques y productos elaborados en papel y cartón, así como objetos fabricados en madera, como muebles artesanales, adornos y utensilios.
Gastronomía	5611, 5612, 5613, 5619, 5621, 5629, 1081, 1084, 1089	Incluye expendio de comidas preparadas a la mesa y/o autoservicio, en cafeterías y/o panaderías. Igualmente, catering para eventos (provisión de servicios de comida), banquetes, entre otros.

Fuente: SDDE – DDEE – SFIF

- El Negocio Local debe contar con una antigüedad de mínimo tres (3) meses en su operación al momento de la apertura oficial de la convocatoria. La SDDE verificará este requisito a través del Registro Único Tributario (RUT):
 - El código CIIU (relacionados en la Tabla 1) deberá contar con fecha de inscripción mayor o igual a tres (3) meses respecto a la fecha de apertura de la convocatoria.
 - El RUT debe tener como fecha de generación el año 2025. Dicha fecha de generación en el documento, se obtiene imprimiendo su RUT desde la página de la DIAN, sin necesidad de modificar y/o actualizar información que no sea necesaria.
 - Si el Negocio Local no cuenta con RUT, debe obtenerlo de la página de la DIAN, y cargar una factura formal de compra a un proveedor de su Negocio Local con una fecha de emisión de por lo menos tres (3) meses antes de la fecha de apertura de la convocatoria del programa Emprendópolis.
- El Negocio Local debe estar activo.

- El Negocio Local debe desarrollar su actividad económica en cualquiera de las localidades de Bogotá D.C. y contar con un local, oficina, o instalaciones similares en donde desarrolle dicha actividad, bien sea propio o arrendado.

Excepción del RUT Políticas Poblacionales CONPES: en virtud de las políticas públicas establecidas en el “*Conpes N° 37 correspondiente a la Política Pública de los Pueblos Indígenas en Bogotá D.C. 2024 – 2035, Conpes N° 38 correspondiente a la Política Pública Del Pueblo Raizal En Bogotá D.C. 2024-2036, Conpes N° 39 correspondiente a la Política Pública De La Población Negra, Afrocolombiana y Palenquera en Bogotá D.C. 2024-2036, y en el Conpes N° 40 correspondiente a la Política Pública Para y Del Pueblo Rrom en Bogotá D.C. 2024-2036*”, y al enfoque diferencial tratado en tales documentos para las poblaciones a las que alude, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico fomentará la participación de aquellas que forman parte de dichos CONPES, permitiendo su registro de inscripción sin la obligatoriedad del Registro Único Tributario – RUT, siendo el único factor prevalente de excepción, puesto que los demás documentos y fases del programa deberán cumplirse conforme a los criterios de entrada establecidos en el presente documento. Sin embargo, ante la falta de RUT deberán contar con una factura formal de compra a un proveedor de su Negocio Local con una fecha de emisión de por lo menos tres (3) meses antes de la fecha de apertura de la convocatoria del programa Emprendópolis. **Los datos de la factura aportada deben coincidir con los datos del Negocio Local y con los del titular (propietario del Negocio Local) que se inscribe al programa.**

El mecanismo para validar la pertenencia a las poblaciones anteriormente nombradas será determinado e implementado por la SDDE de acuerdo a lo que esta establezca en el respectivo documento “Criterios de Priorización” del programa Emprendópolis.

❖ **¿LOS TITULARES DE NEGOCIOS LOCALES INTERESADOS EN EL PROGRAMA PUEDEN PARTICIPAR APORTANDO UN DOCUMENTO DIFERENTE AL RUT?**

Con el fin de flexibilizar la entrada de Negocios Locales que no cumplan con este requisito al momento de la apertura de la convocatoria del programa, la SDDE verificará su antigüedad por medio de factura formal de compra a un proveedor de su Negocio Local con una fecha de emisión de por lo menos tres (3) meses antes de la fecha de apertura de la convocatoria del programa Emprendópolis. **Los datos de la factura aportada deben coincidir con los datos del Negocio Local y con los del titular (propietario del Negocio Local) que se inscribe al programa.**

Sin embargo, salvo las poblaciones con la **Excepción del RUT Políticas Poblacionales CONPES**, el Negocio Local deberá hacer su inscripción en el RUT dentro de los sectores y códigos CIIU descritos en la Tabla 1. En caso tal que el titular del Negocio Local no tenga los medios virtuales para hacer la inscripción al RUT, podrá participar de las jornadas de inscripción y actualización del RUT que serán organizadas por la SDDE en coordinación con las entidades pertinentes. En estas jornadas, las cuales serán anunciadas en los medios virtuales de la SDDE, podrán realizar el proceso de inscripción, selección de actividades productivas, actualización de información relevante, y en general cualquier actividad relacionada con el documento mencionado.

Población	Requisitos	Variables a verificar
NL con por lo menos 3 meses de operación y con RUT	- Documento de identificación - RUT	- Titularidad del Negocio Local por parte del postulante
NL con por lo menos 3 meses de operación y sin RUT	- Documento de identificación - Inscripción al RUT - Factura formal de compra a un proveedor de su Negocio Local con una fecha de emisión de por lo menos tres (3) meses antes de la fecha de apertura de la convocatoria del programa Emprendópolis.	- Ejerce alguna de las actividades priorizadas - Cumple con la antigüedad requerida - Ejerce su actividad en el Distrito Capital (Bogotá)
NL con excepción RUT CONPES	- Documento de identificación - Factura formal de compra a un proveedor de su Negocio Local con una fecha de emisión de por lo menos tres (3) meses antes de la fecha de apertura de la convocatoria del programa Emprendópolis.	

❖ ¿QUÉ SE ENTIENDE POR NEGOCIO LOCAL?

Se entiende por Negocio Local, aquella unidad productiva, formal o informal, ubicada dentro de cualquiera de las 20 localidades de la ciudad de Bogotá D.C, en cabeza de personas naturales o jurídicas, cuyo tamaño máximo a nivel formal es el de microempresa, de conformidad con la definición señalada por el Decreto 957 de 2019.

Estas unidades deben desarrollar su actividad productiva dentro de un local, oficina, bodega, vivienda o establecimiento industrial y/o comercial, bien sea propio o arrendado.

Al respecto, es importante señalar que, la acotación del concepto para el programa Emprendópolis, **no tendrá en cuenta Negocios Locales para el proceso de posible capitalización** cuando incurran en alguna de las siguientes situaciones:

- Cuando desarrollen su actividad de producción, preparación, transformación y/o elaboración de productos o servicios de manera ambulante y/o estacionaria en vía o en el espacio público.
- Cuando su actividad económica sea la comercialización de productos que no han sido elaborados, transformados y/o modificados por el propio Negocio Local inscrito a este programa.

❖ **BENEFICIOS PARA LOS EMPRESARIOS SELECCIONADOS EN EL MARCO DE LA PRESENTE CONVOCATORIA**

A través de la participación en el Programa Emprendópolis, los propietarios de los Negocios Locales podrán:

- Desarrollar habilidades empresariales (blandas, comerciales, y financieras).
- Identificar oportunidades de mejora del Negocio Local a través de la asistencia técnica presencial brindada por el Aliado, en la cual se co-creará entre el asesor especializado y el beneficiario el plan de inversión del Negocio Local.
- Formación en temáticas relacionadas con el fortalecimiento técnico y/o de habilidades y competencias aplicadas al oficio, para los Negocios Locales en etapa de nacimiento, que pertenezcan a los sectores Textil y Confecciones, y Gastronomía.
- Participar para la obtención de recursos de capitalización no reembolsables por hasta \$1.600.000 o hasta \$3.000.000 (incluido IVA) por Negocio Local, representados en bienes tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios, y/o similares.

❖ **COBERTURA GEOGRÁFICA**

La cobertura geográfica de la convocatoria acogerá a los Negocios Locales que desarrollen su actividad productiva en cualquiera de las localidades de Bogotá D.C.

4. ¿Cómo funciona el programa?

4.1. Actores del programa

Serán 4 los actores participantes en el desarrollo del programa, estos son:

- **Negocios Locales:** son aquellas unidades productivas pertenecientes a los sectores productivos objeto de atención del programa, deben ser representados por su propietario para la participación efectiva en la ruta de atención y que reciban el beneficio de formación y/o de capitalización en el marco del programa.
- **Secretaría Distrital de Desarrollo Económico:** la Entidad estará encargada de estructurar el programa, convocar, formar, y priorizar para la capitalización a los Negocios Locales participantes del programa, y de enviar al Aliado los Negocios Locales priorizados para el desarrollo del proceso de potencial capitalización.
- **Aliado:** persona jurídica que tendrá a su cargo la gestión e implementación de todas las actividades conducentes a la asistencia técnica, capitalización y seguimiento de los Negocios Locales beneficiarios.

4.2. Modelos del programa

El programa cuenta con cinco fases de atención: 1. Convocatoria, 2. Formación en habilidades empresariales y en Plan de inversión, 3. Visita al Negocio Local para la verificación y co-creación del plan de inversión, 4. Capitalización, y 5. Cierre de ruta.

Adicionalmente, los Negocios Locales serán priorizados para ser capitalizados con base en sus características, y serán asignados a uno de los dos (2) grupos de intervención. Los modelos de intervención se describen a continuación.

Es pertinente aclarar que no todos los beneficiarios de formación de este programa serán capitalizados en el mismo, esto teniendo en cuenta que el presupuesto asignado desde la SDDE para dicha capitalización, obedece al principio de eficiencia que debe ser observado en la administración de recursos públicos, en consecuencia, la capitalización se realizará de acuerdo con el proceso de priorización que se aplique.

GRUPO I: 1.500 Negocios Locales vinculados a los sectores económicos Gastronomía, y Textil y Confecciones

El programa se desarrollará a través de 5 fases, como se describe a continuación, priorizando a aquellos Negocios Locales con menor grado de maduración:

Fase 1: Convocatoria

La ejecución de esta fase se encuentra a cargo de la **Secretaría Distrital de Desarrollo Económico** y se implementará bajo dos modalidades: presencial o virtual. La meta en esta fase es convocar, socializar e inscribir Negocio Local de la ciudad de Bogotá pertenecientes a los sectores productivos priorizados.

- **Convocatoria Virtual**

Se realizará una **convocatoria virtual** enfocada hacia los dos públicos objetivo, de manera paralela:

- a) Negocios Locales que hayan participado en programas de la SDDE o hayan sido caracterizados de manera previa por las diferentes entidades del Distrito.

La convocatoria se iniciará a través de una estrategia de mailing y/o whatsapp y/o llamadas telefónicas, donde se socialice el programa e invite a participar e inscribirse, esto se llevará a cabo a través de la página web <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/>, y del diligenciamiento de un formulario dispuesto por la SDDE, mediante el cual se capturará la información del Negocio Local postulado.

- b) El segundo grupo objetivo será el de Negocio Local que no hayan participado en programas de la SDDE, para lo cual se hará uso de los medios digitales de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y entidades aliadas en la ejecución del programa. Se dispondrá de un micrositio ubicado en la página web www.desarrolloeconomico.gov.co donde los Negocios Locales interesados en participar podrán conocer los criterios de inclusión del programa y realizar el proceso de inscripción.

- **Convocatoria Presencial**

Adicional y de manera paralela a la convocatoria virtual, se llevarán a cabo estrategias de difusión, convocatoria e inscripción presencial en diferentes puntos de la ciudad, de forma que se promueva la socialización y/o inscripción de Negocios Locales interesados en participar del programa, especialmente aquellos que cuentan con brechas digitales y no participaron de la convocatoria virtual por ese motivo.

En la convocatoria presencial también se utilizará el instrumento definido para el proceso de inscripción.

De acuerdo con el anterior proceso, todas las personas interesadas tendrán que haberse inscrito a través del instrumento definido para tal fin y aportado los documentos requeridos en el proceso de postulación (inscripción). Con la información reportada, se valorarán los criterios de inclusión al programa, y sólo serán susceptibles de atención aquellos Negocios Locales ubicados en las localidades de la ciudad de Bogotá D.C., que cumplan con todos los criterios de entrada al programa.

Fase 2: Formación en habilidades empresariales y en Plan de inversión

➤ Autodiagnóstico

De forma posterior a realizar el proceso de inscripción y cargue de los documentos, los participantes deberán diligenciar el autodiagnóstico del índice de madurez empresarial, el cual se encuentra disponible en la plataforma de fortalecimiento “Desarrolla +” <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/>, este le permitirá al postulante al programa conocer el nivel de avance de sus competencias por cada área de formación para el desarrollo empresarial, así mismo, le permitirá identificar la ruta de fortalecimiento idónea de acuerdo con su estado de maduración actual, finalmente, esta herramienta le servirá a la SDDE para realizar el reporte de beneficiarios una vez que el ciudadano haya terminado su proceso de formación.

➤ Formación

Este proceso contempla la formación dirigida a propietarios de Negocios Locales para el fortalecimiento de tres (3) tipos de habilidades empresariales: blandas, comerciales y financieras a través de las siguientes temáticas de formación.

TIPO DE HABILIDAD	TEMÁTICAS DE FORMACIÓN
Habilidad blanda	Liderazgo y gestión de equipos
Habilidad comercial	Canales virtuales
Habilidad financiera	Análisis de costos y rentabilidad
Habilidad financiera	Plan de Inversión

Modalidades de formación

Para lograr los objetivos establecidos de transferencia de conocimiento y competencias, y la cobertura de los Negocios Locales que plantea el programa, de acuerdo con la caracterización de la población realizada en el proceso de inscripción, se brindarán *tres modalidades de formación: Modalidad presencial, Modalidad virtual sincrónica y Modalidad virtual asincrónica o autónoma*, como se presenta a continuación:

Modalidad presencial:

Esta modalidad se diseñó con el fin de facilitar la inclusión de aquellos beneficiarios que presentan barreras de acceso al programa, especialmente las relacionadas con conectividad y herramientas básicas para el correcto desarrollo de la ruta de acompañamiento, como son el acceso a equipos de cómputo e internet.

Durante una sola jornada se abarcarán la totalidad de las temáticas, con una duración de hasta tres (3) horas. La intensidad horaria por cada módulo será la siguiente:

- A. Habilidades blandas - Liderazgo y gestión de equipos: 45 minutos
 - 15 minutos de desarrollo de contenido
 - 30 minutos para resolución de dudas y socialización de la aplicación de contenidos en casos prácticos
- B. Habilidades comerciales - Canales virtuales: 45 minutos
 - 15 minutos de desarrollo de contenido
 - 30 minutos para resolución de dudas y socialización de la aplicación de contenidos en casos prácticos
- C. Habilidades financieras - Análisis de costos y rentabilidad y Plan de inversión: 1 hora y 30 minutos
 - 30 minutos de desarrollo de contenido
 - 1 hora para resolución de dudas y socialización de la aplicación de contenidos en casos prácticos

Se espera poder atender grupos en dos franjas de trabajo, una en la mañana y la otra en la tarde, teniendo la flexibilidad para el participante de inscribirse en el horario que más se le acomode.

La asistencia de los talleres presenciales se cargará en la plataforma semanalmente para realizar la respectiva homologación.

Modalidad virtual sincrónica:

Esta modalidad tiene como fin facilitar la atención de aquellos beneficiarios que, si bien cuentan con herramientas digitales de acceso al programa, relacionadas con conectividad y herramientas básicas para el correcto desarrollo de la ruta de acompañamiento, como son el acceso a equipos de cómputo e internet, prefieren y/o necesitan el acompañamiento de un formador en vivo.

En este sentido, las personas inscritas en esta modalidad, una vez terminen su registro en plataforma, deberán seleccionar la opción pertinente que le permitirá visualizar el cronograma disponible y elegir la sesión de su preferencia.

Durante una sola jornada se abarcarán la totalidad de las temáticas, con una duración de hasta tres (3) horas. Las temáticas e intensidad horaria por cada módulo será el mismo planteado para la **Modalidad presencial**.

Igualmente, se espera poder atender grupos en dos franjas de trabajo, una en la mañana y la otra en la tarde, teniendo la flexibilidad para el participante de inscribirse en el horario que más se acomode.

La asistencia de los talleres virtuales sincrónicos se cargará en la plataforma semanalmente para realizar la respectiva homologación.

Modalidad virtual asincrónica o autónoma:

Va dirigido a empresarios que cuentan con acceso a internet, un equipo de cómputo o tablet disponible y habilidades para el desarrollo del proceso de formación de manera virtual, autónoma y autogestionada.

Bajo esta modalidad el participante deberá ingresar a la plataforma “Desarrolla +” <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/> con sus credenciales de acceso y dirigirse al módulo correspondiente al programa Emprendópolis, allí encontrará las siguientes cápsulas de conocimiento mínimo que requiere este programa, el participante deberá ver los videos y estudiar los conceptos asociados a estas temáticas a través del material (guías) de apoyo disponibles para descargar.

- Liderazgo y gestión de equipos.
- Canales virtuales.
- Análisis de costos y rentabilidad.
- Plan de Inversión.

Cada cápsula de conocimiento tiene una duración aproximada de diez (10) minutos y se estima que el tiempo adicional de trabajo autónomo por cada una corresponde a treinta y cinco (35) minutos, es decir, cada cápsula de conocimiento tiene un tiempo estimado de formación de cuarenta y cinco (45) minutos, por tanto, el tiempo de formación a través de esta modalidad es de tres (3) horas en total.

Nota 1: luego de que el titular (propietario del Negocio Local) finalice la Fase 2 de Formación en habilidades empresariales y en Plan de inversión, la SDDE realizará el proceso de priorización conforme a lo señalado en los numerales 4.3 y 4.4.

Fase 3: Visita al Negocio Local (Verificación, asistencia técnica y co-creación Plan de Inversión)

A esta fase avanzan los propietarios de Negocios Locales que hayan sido priorizados por la SDDE y cumplido con requisitos previos para ello.

El Aliado del programa hará una **visita presencial** al Negocio Local inscrito priorizado, con el objetivo validar que la información de entrada al programa sea verídica y esté actualizada (verificación de datos del propietario y de existencia del Negocio Local, sector y actividad económica, antigüedad), realizar asistencia técnica de identificación de oportunidades de mejora del Negocio Local y apoyar la formulación de su plan de inversión con las herramientas adquiridas durante su proceso de formación, a través del cual se evidencien sus necesidades de inversión y las oportunidades de optimización de sus recursos. Para esto, el beneficiario deberá responder a una encuesta diseñada entre la SDDE y el Aliado.

La visita deberá ser atendida por la persona inscrita en el programa como propietario(a) del Negocio Local. Si la persona tiene alguna condición de discapacidad y requiere del acompañamiento de una persona de su confianza para la atención de la visita, se debe registrar en el acta de visita el nombre y parentesco de dicha persona y el nivel de apoyo que le brindó al propietario del Negocio Local para la atención de la visita. De igual forma,

el propietario del Negocio Local deberá diligenciar el formato de designación de responsable, el cual debe firmarse tanto por propietario(a) del Negocio Local como por el designado(a) o delegado(a).

Durante la misma visita, el asesor especializado le socializará al propietario del Negocio Local el catálogo de referencia con los bienes para la priorización de necesidades y posterior posible capitalización, los cuales deben corresponder al sector productivo en el cual se enmarca la actividad comercial del Negocio Local, para que esta información sea tenida en cuenta al momento de estructurar el plan de inversión. Así también, el asesor especializado le socializará cómo funciona el programa y cómo funciona la posible capitalización de bienes.

Acto seguido, el propietario del Negocio Local deberá indicar al asesor especializado cuáles son los bienes requeridos y su orden estricto de priorización, los cuales podrán sumar hasta **\$1.600.000** (incluido IVA).

Es fundamental tener en cuenta las siguientes actividades y rubros financiables y no financiables:

Financiable

- Herramientas y equipos asociados a la actividad productiva.
- Maquinaria asociada a la actividad productiva.
- Mobiliario asociado a la actividad productiva.
- Todo bien o elemento (similar a los anteriormente enunciados) que fortalezca directamente la capacidad productiva del Negocio Local objeto de la capitalización.
- Costos logísticos asociados al envío, transporte, o entrega de los bienes dados en capitalización.
- Impuestos asociados a la compra y/o transporte de los bienes dados en capitalización.

Actividades económicas no financiables

- Toda actividad económica que no corresponda a las directamente asociadas a alguno de los sectores productivos priorizados para el programa Emprendópolis, los cuales son Textiles y Confecciones, y Gastronomía.
- Servicios de transporte y de domicilios.
- Prestación de servicios de aseo y vigilancia.
- Establecimientos dedicados principalmente a la venta de alcohol y tabaco.
- Prestación de servicios profesionales independientes.
- Casas de Lenocinio y/o actividades relacionadas con modelaje webcam.
- Juegos de azar.
- Servicio de Airbnb.
- Inquilinatos.
- Astrología, esoterismo y espiritismo.
- Casas de refugio.
- Actividades sin ánimo de lucro.
- Casas de cambio.
- Casas de empeño.
- Moteles.
- Video club.
- Servicios de citas y de agencias matrimoniales.
- Sex Shops.
- Actividades de preparación, transformación, elaboración y/o venta de productos o servicios de manera ambulante y/o estacionaria en vía o en el espacio público.

- Actividades ilícitas de acuerdo con el marco normativo Nacional.

Rubros y/o bienes no financiados

- Vehículos de transporte.
- Salarios.
- Pago de Impuestos.
- Compra de bienes inmuebles.
- Formación y/o asesoría.
- Compra y/o alquiler de parqueaderos.
- Pago de hipotecas.
- Pago de transportes o viáticos.
- Reparaciones y/o adecuaciones y/o insumos para este fin.
- Servicios de terceros.
- Compra de bienes de segunda mano, remanufacturados, recalibrados, hechizos o los que no sean considerados como totalmente nuevos.
- Compra de franquicias.
- Compra de animales vivos.
- Celulares.
- Software.

Durante esta fase (3), se realizará la validación in situ correspondiente a la información y soportes suministrados por el beneficiario, con el fin de constatar los documentos presentados y la información registrada en el momento de la postulación (inscripción) al programa. En caso tal, que se evidencie que la persona postulada no cumple efectivamente con las cualidades acreditadas durante la inscripción y estas no puedan ser subsanadas por el Negocio Local priorizado bien sea en el proceso anterior o en el que realice el Aliado en territorio en el momento de visitar al Negocio Local, esta será causal de retiro para participar de la fase de capitalización del programa.

Nota 2: una vez finalizada la visita, el asesor especializado acordará con el Negocio Local, el lugar, la fecha y la hora de su asistencia a la Masterclass con experto sectorial que le corresponda. La asistencia a la misma es totalmente obligatoria para el propietario del Negocio Local, y a su vez, es requisito indispensable para que reciba la capitalización pertinente.

Fase 4. Capitalización

Para el Grupo I, la Fase 4 se compone de formación especializada, a través de una Masterclass presencial, y capitalización.

a) Masterclass con expertos sectoriales Gastronomía, y Textil y Confecciones

En desarrollo de esta fase, se proyecta formar 750 Negocios Locales en etapa naciente para el sector Gastronomía y 750 para el sector de Textil y Confecciones, para un total de 1.500 beneficiarios.

Se realizarán mínimo seis (6) eventos (masterclass), tres (3) para el sector Gastronomía y tres (3) para el sector Textil y Confecciones, con capacidad para entre 250 y 260 personas por evento y una duración de mínimo tres (3) horas cada uno. Estos contarán con la

participación de expertos del sector, los cuales brindarán una clase o conferencia magistral diseñada para ofrecer una experiencia de aprendizaje más detallada y completa.

La formación deberá ser mínimo de tres (3) horas por cada Masterclass y desarrollar los siguientes componentes:

1. Componente inspirador (20 minutos), impartido por una persona reconocida en el sector con una historia de vida relevante que incite a los participantes a la reflexión, el empoderamiento y el enfoque sobre el logro.
2. Componente de enseñanza técnica (1.5 horas), impartido por una persona reconocida en el sector con conocimiento específico en el oficio y en las tendencias del mercado. Se espera que los saberes impartidos contribuyan al fortalecimiento de habilidades esenciales, propiciando la adaptación a las nuevas tecnologías y/o procesos productivos, promoviendo la innovación, la creatividad y el desarrollo de productos y servicios de alta calidad que satisfagan las demandas del mercado local y/o global.
3. Componente contable (30 minutos), impartido por una persona con conocimiento específico en el manejo financiero, se espera entregar a los beneficiarios tips importantes para el negocio, establecimiento de los márgenes de ganancia, cálculo de los costos, establecimiento de precios, y registro de los movimientos financieros, entre otros que se consideren importantes de acuerdo con la experiencia del orador.
4. Componente de mercadeo y ventas (30 minutos), impartido por una persona con conocimiento específico en el manejo comercial del sector, en este espacio se espera entregar a los beneficiarios tips importantes sobre canales de ventas idóneos, generación de valor, diferenciación con calidad, entre otros que se consideren importantes de acuerdo con la experiencia del orador.
5. Componente de principales recomendaciones para el sector y cierre (10 minutos).

Cada beneficiario podrá acceder a una sola jornada de formación especializada y a una sola entrega de recursos no reembolsables en el marco de este programa.

Temáticas de la formación:

Las temáticas de formación y fortalecimiento de habilidades y competencias para cada uno de los componentes que se busca desarrollar a través de las Masterclass estarán a cargo del Aliado quien deberá garantizar un contenido dinámico y práctico asociado a temáticas relacionadas con tendencias sectoriales y/o aspectos técnicos del oficio.

Durante las Masterclass se impartirán conocimientos técnicos actualizados, experiencias reales del mercado y buenas prácticas aplicables de forma inmediata. Además, su formato será intensivo y enfocado adaptándose a las dinámicas de tiempo y disponibilidad de los empresarios locales, brindando un alto impacto en el corto plazo y fortaleciendo de manera efectiva su capacidad técnica y productiva. Las Masterclass tendrán un contenido dinámico, práctico, pedagógico y aplicable, en un lenguaje sencillo y adaptado a la población objetivo.

b) Capitalización

El proceso de capitalización se llevará a cabo de manera condicionada al cumplimiento de las fases 1, 2 y 3, y la asistencia a la Masterclass, y será realizado por el Aliado de la SDDE, a través de la compra de los bienes de acuerdo con lo establecido en el plan de inversión aprobado por la SDDE.

La entrega de los bienes se realizará en el lugar, fecha y hora donde se lleve a cabo la Masterclass con experto sectorial a la cual fue agendado el beneficiario, luego de que demuestre su participación a través del acta y/o listado de asistencia al evento. Se debe tener en cuenta que, todos los costos logísticos de transporte del bien desde el evento hasta su Negocio Local correrán por cuenta del Negocio Local.

Para recibir el bien, el beneficiario debe diligenciar y firmar un recibo a satisfacción, en el formato provisto por la SDDE.

Es necesario precisar nuevamente que, la capitalización al Negocio Local se realizará a través de elementos que fortalezcan su capacidad instalada, tales como herramientas, equipos, maquinaria, mobiliario, y/o similares, entre otros, asociados ellos estrictamente a la actividad productiva (hasta \$1.600.000); otros bienes, tales como, inventarios de producto para comercialización no transformado por el empresario, alimentos, insumos, materias primas y/o similares, considerados como capital de trabajo, no necesariamente harán parte de lo amparado por este proceso de capitalización.

Fase 5: Cierre de la ruta

Una vez finalizada la ejecución del programa, la SDDE realizará una encuesta de forma digital o telefónica a los Negocios Locales que hayan sido capitalizados a través del programa, con el fin de verificar el uso de la capitalización recibida, y de obtener datos e información estadística que propenda por la identificación de oportunidades de mejora en el diseño e implementación de futuros programas de similar enfoque.

GRUPO II: 1.903 Negocios Locales vinculados a los sectores económicos Textil y Confecciones, Cosmética y Belleza, Artesanías, Calzado y Marroquinería, y Gastronomía

El programa se desarrollará a través de 5 fases, como se describe a continuación, priorizando a aquellos Negocios Locales con mayor grado de maduración:

Fase 1: Convocatoria. Aplican las mismas condiciones de la fase equivalente dentro del punto 4.2. del GRUPO I, de este documento.

Fase 2: Formación en habilidades empresariales y en Plan de inversión. Aplican las mismas condiciones de la fase equivalente dentro del punto 4.2. del GRUPO I, de este documento.

Fase 3: Visita al Negocio Local (Verificación, asistencia técnica y co-creación Plan de Inversión)

La fase es muy similar a la fase equivalente dentro del punto 4.2. del GRUPO I, de este documento, pero el monto a capitalizar cambia.

A esta fase avanzan los propietarios de Negocios Locales que hayan sido priorizados por la SDDE y cumplido con los requisitos previos para ello.

El Aliado del programa hará una **visita presencial** al Negocio Local inscrito priorizado, con el objetivo validar que la información de entrada al programa sea verídica y esté actualizada (verificación de datos del propietario y de existencia del Negocio Local, sector y actividad económica, antigüedad), realizar asistencia técnica de identificación de oportunidades de mejora del Negocio Local y apoyar la formulación de su plan de inversión con las herramientas adquiridas durante su proceso de formación, a través del cual se evidencien sus necesidades de inversión y las oportunidades de optimización de sus recursos. Para esto, el beneficiario deberá responder a una encuesta diseñada entre la SDDE y el Aliado.

La visita deberá ser atendida por la persona inscrita en el programa como propietario(a) del Negocio Local. Si la persona tiene alguna discapacidad a partir de la cual requiere del acompañamiento de una persona de su confianza para la atención de la visita, se debe registrar en el acta de visita el nombre y parentesco de dicha persona y el nivel de apoyo que le brindó al propietario del Negocio Local para la atención de la visita. De igual forma, el propietario del Negocio Local deberá diligenciar el formato de designación de responsable, el cual debe firmarse tanto por propietario(a) del Negocio Local como por el designado(a) o delegado(a).

Durante la misma visita, el asesor especializado le socializará al propietario del Negocio Local el catálogo de referencia con los bienes para la priorización de necesidades y posterior posible capitalización, los cuales deben corresponder al sector productivo en el cual se enmarca la actividad comercial del Negocio Local, para que esta información sea tenida en cuenta al momento de estructurar el plan de inversión. Así también, el asesor especializado le socializará cómo funciona el programa y cómo funciona la posible capitalización de bienes.

Acto seguido, el propietario del Negocio Local deberá indicar al asesor especializado cuáles son los bienes requeridos y su orden estricto de priorización, los cuales podrán sumar hasta **\$3.000.000** (incluido IVA).

Es fundamental tener en cuenta las siguientes actividades y rubros financiables y no financiables:

Financiable

- Herramientas y equipos asociados a la actividad productiva.
- Maquinaria asociada a la actividad productiva.
- Mobiliario asociado a la actividad productiva.
- Todo bien o elemento (similar a los anteriormente enunciados) que fortalezca directamente la capacidad productiva del Negocio Local objeto de la capitalización.
- Costos logísticos asociados al envío, transporte, o entrega de los bienes dados en capitalización.
- Impuestos asociados a la compra y/o transporte de los bienes dados en capitalización.

Actividades económicas no financiables

- Toda actividad económica que no corresponda a las directamente asociadas a alguno de los sectores productivos priorizados para el programa Emprendópolis, los cuales son Textiles y Confecciones, y Gastronomía.
- Servicios de transporte y de domicilios.
- Prestación de servicios de aseo y vigilancia.
- Establecimientos dedicados principalmente a la venta de alcohol y tabaco.
- Prestación de servicios profesionales independientes.

- Casas de Lenocinio y/o actividades relacionadas con modelaje webcam.
- Juegos de azar.
- Servicio de Airbnb.
- Inquilinatos.
- Astrología, esoterismo y espiritismo.
- Casas de refugio.
- Actividades sin ánimo de lucro.
- Casas de cambio.
- Casas de empeño.
- Moteles.
- Video club.
- Servicios de citas y de agencias matrimoniales.
- Sex Shops.
- Actividades de preparación, transformación, elaboración y/o venta de productos o servicios de manera ambulante y/o estacionaria en vía o en el espacio público.
- Actividades ilícitas de acuerdo con el marco normativo Nacional.

Rubros y/o bienes no financiables

- Vehículos de transporte.
- Salarios.
- Pago de Impuestos.
- Compra de bienes inmuebles.
- Formación y/o asesoría.
- Compra y/o alquiler de parqueaderos.
- Pago de hipotecas.
- Pago de transportes o viáticos.
- Reparaciones y/o adecuaciones y/o insumos para este fin.
- Servicios de terceros.
- Compra de bienes de segunda mano, remanufacturados, recalibrados, hechizos o los que no sean considerados como totalmente nuevos.
- Compra de franquicias.
- Compra de animales vivos.
- Celulares.
- Software.

Durante esta fase (3), se realizará la validación in situ correspondiente a la información y soportes suministrados por el beneficiario, con el fin de constatar los documentos presentados y la información registrada en el momento de la postulación (inscripción) al programa. En caso tal, que se evidencie que la persona postulada no cumple efectivamente con las cualidades acreditadas durante la inscripción y estas no puedan ser subsanadas por el Negocio Local priorizado bien sea en el proceso anterior o en el que realice el Aliado en territorio en el momento de visitar al Negocio Local, esta será causal de retiro del programa para participar de la fase de capitalización.

Fase 4: Capitalización

El proceso de capitalización se llevará a cabo de manera condicionada al cumplimiento previo de las fases 1, 2 y 3, y será realizado por el Aliado de la SDDE, a través de la compra de los bienes de acuerdo con lo establecido en el plan de inversión aprobado por la SDDE, y de su posterior entrega al empresario, en el Negocio Local beneficiado. Se debe tener en cuenta que, todos los costos logísticos de envío y entrega de los bienes al Negocio Local,

estarán incluidos en el total del recurso asignado y aprobado como capitalización (hasta \$3.000.000).

Es necesario precisar nuevamente que, la capitalización al Negocio Local se realizará a través de elementos que fortalezcan su capacidad instalada, tales como herramientas, equipos, maquinaria, mobiliario, y/o similares, entre otros, asociados ellos estrictamente a la actividad productiva; otros bienes, tales como, inventarios de producto para comercialización no transformado por el empresario, alimentos, insumos, materias primas y/o similares, considerados como capital de trabajo, no necesariamente harán parte de lo amparado por este proceso de capitalización.

Fase 5: Seguimiento, acompañamiento y cierre de la ruta

Los Negocios Locales tendrán una (1) visita presencial de seguimiento y cierre, que estará orientada a verificar la inversión del recurso, y de generar un proceso de acompañamiento al mismo, que le permita mejorar las condiciones de su Negocio Local y obtener el recibo a satisfacción del o los bienes con los que se capitaliza al Negocio Local.

4.3. Causales para no continuar a la etapa de priorización del programa

Estas se aplican a los Negocios Locales que finalicen favorablemente la Fase 2: Formación en habilidades empresariales y en Plan de inversión, teniendo en cuenta la validación inicial de los documentos aportados por el propietario del Negocio Local en su postulación e inscripción al programa.

No podrán continuar a la etapa de priorización del programa, aquellos Negocios Locales que presenten alguna de las siguientes situaciones:

- No haber terminado la fase de formación presencial y/o virtual en habilidades empresariales establecida en el desarrollo del programa, y/o no contar con la inscripción y/o con el autodiagnóstico.
- No haber aceptado los términos y condiciones del programa Emprendópolis.
- Haber sido beneficiario de recursos no reembolsables a través del programa Impulso Capital en su versión 2024, y/o del programa Evolución Productiva 2024 y 2025, y/o del programa Vouchers de la Dirección de Competitividad Bogotá Región, todos a cargo de la SDDE.
- Desarrollar la actividad de su Negocio Local de manera ambulante o estacionaria en vía o espacio público.
- Suministrar información y/o soportes falsos o adulterados en cualquiera de las fases o etapas del programa.
- Negocios Locales que desarrollen actividades ilícitas de acuerdo con el marco normativo nacional.
- Negocios Locales que no puedan demostrar los tres (3) meses de antigüedad y/o relación con los sectores a beneficiar, debido a que:
 - o En su RUT no tengan inscrito alguno de los códigos CIU convocados y enunciados en este documento para cada uno de los sectores a beneficiar en la Tabla 1, o que no desarrollen dicha actividad, y/o que no cuenten con los tres (3) meses de antigüedad.
 - o Si al presentar la factura, por no tener RUT que cumpla con la antigüedad o por estar exceptuado de este documento por Políticas Poblacionales CONPES, la

factura proporcionada no esté relacionada con alguno de los códigos CIIU convocados y enunciados en este documento para cada uno de los sectores a beneficiar en la Tabla 1, y/o que no desarrollen dicha actividad, y/o que no cuenten con los tres (3) meses de antigüedad.

- No podrán participar por capitalización dos o más personas que pertenezcan a un mismo Negocio Local.
- Si es titular de más de un Negocio Local sólo podrá participar por uno de ellos.

Nota 3: la SDDE permitirá o no la subsanación de documentos de inscripción, de acuerdo al comportamiento en las inscripciones del programa.

4.4. Criterios de priorización para la selección y remisión de Negocios Locales al Aliado para inicio de la fase de visitas

Una vez finalizada la Fase 2, la SDDE ejecutará el proceso de priorización teniendo en cuenta el documento establecido para ello y las siguientes consideraciones:

Los criterios de priorización serán aplicados a aquellos participantes que hayan finalizado exitosamente la etapa de formación del programa de acuerdo con lo establecido en la guía operativa, y cumplan de manera satisfactoria con el proceso de verificación de los criterios de inclusión y no inclusión, y la verificación de no estar incurso en causales de retiro especial.

El índice de priorización para el programa tendrá en cuenta, la madurez del Negocio Local, así como las características del/a propietario/a. Este incluirá un **enfoque diferencial**, una perspectiva que toma en cuenta las diferencias entre grupos poblacionales para reducir la desigualdad. Se consideran grupos poblacionales con características particulares en razón de su edad o etapa del ciclo vital, género, orientación sexual, identidad de género, pertenencia étnica, y/o discapacidad, entre otras características verificables (adaptado del artículo 13 de la Ley 1448 de 2011, Ley de Víctimas).

Adicionalmente, se incluye un **enfoque de interseccionalidad**, que permite tener en cuenta la presencia simultánea de dos o más características diferenciales de las personas (pertenencia étnica, género, discapacidad, etapa del ciclo vital, entre otras) que en un contexto histórico, social y cultural determinado incrementan la carga de desigualdad, produciendo experiencias sustantivamente diferentes entre los sujetos (adaptado de Corte Constitucional-Sentencia T-141-15).

El Negocio Local que resulte aprobado para capitalización por parte de la SDDE, recibirá dicho beneficio por única vez en el marco de este programa.

La información declarada por el Negocio Local al momento de su postulación (inscripción), bajo el principio de veracidad, le dará acceso a la etapa de formación; sin embargo, esto no le garantiza su ingreso a la etapa de capitalización, pues esta dependerá de la priorización que se realice por parte de la SDDE, de acuerdo con los criterios definidos para tal fin en el documento de priorización respectivo. ***Por lo tanto, es pertinente aclarar que no todos los beneficiarios de formación de este programa serán capitalizados en el mismo, esto teniendo en cuenta que el presupuesto asignado desde la SDDE para dicha capitalización, obedece al principio de eficiencia que debe ser observado en la administración de recursos públicos, en consecuencia, la capitalización se realizará de acuerdo con el proceso de priorización que se aplique.***

Este proceso se llevará a cabo conforme los lineamientos establecidos en la Guía de Priorización del programa, siendo este un documento interno que permite identificar y calificar diferentes aspectos claves de los Negocios Locales para la SDDE, en términos de asignación del recurso.

4.5. Causales de no acceder a la fase de capitalización

Estas se aplican a los Negocios Locales que finalicen favorablemente la Fase 3: Visita al Negocio Local, pero que por algunas de las siguientes situaciones no podrán acceder a los bienes de capitalización priorizados en el plan de inversión:

- No podrán participar por capitalización dos o más personas que pertenezcan a un mismo Negocio Local.
- Si es titular de más de un Negocio Local sólo podrá participar por uno de ellos.
- Si quien asiste a la Masterclass no es el propietario-titular del Negocio Local.
- Aquellos Negocios Locales que evidencien un riesgo alto como resultado a la consulta del reporte SARLAFT (Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo), realizado sobre la persona jurídica, el representante legal y los beneficiarios finales.

Nota 4: el participante debe tener en cuenta que, si ha sido beneficiario de recursos no reembolsables a través del programa Impulso Capital en su versión 2024, y/o del programa Evolución Productiva 2024 y 2025, y/o del programa Vouchers de la Dirección de Competitividad Bogotá Región, todos a cargo de la SDDE, NO podrá acceder a recursos de capitalización no reembolsables a través del programa Emprendópolis, sin embargo, podrá avanzar en todo el proceso de formación en habilidades empresariales (blandas, comerciales y financieras) ofertadas en el programa.

Nota 5: en caso tal, que se evidencie que la persona postulada no cumple efectivamente con las cualidades acreditadas durante la postulación e inscripción, y estas no puedan ser subsanadas por el Negocio Local (si hubiere lugar a ello), será considerada causal de retiro del programa.

5. Responsabilidades de los propietarios de los Negocios Locales participantes

Los propietarios de los Negocios Locales participantes del programa Emprendópolis, deberán cumplir con los siguientes deberes:

- Aceptar los términos de referencia del programa.
- Aceptar la política de tratamiento de datos dispuesta por la SDDE.
- Diligenciar el formato de inscripción del programa el cual estará dispuesto durante el proceso de convocatoria y aportar los documentos solicitados.
- Presentar buen comportamiento, responsabilidad y honestidad durante el desarrollo del programa.
- Suscribir la carta de compromiso, o el documento que haga sus veces, de participación en el programa en caso que este se establezca.
- Informar oportunamente al Aliado (a través del asesor especializado asignado), del cambio de domicilio, número telefónico y cualquier novedad que pueda afectar la participación durante el programa.

- Cumplir durante su participación en la ruta de intervención del programa, con lo establecido en la Guía Operativa, los compromisos y tareas que se deriven de ellas y firmar los soportes que se requieran.
- Respetar los horarios programados para el desarrollo de las actividades propias del programa.
- Presentar la totalidad de la documentación requerida por parte del programa, y en caso de ser beneficiario de capitalización, entregar los soportes administrativos correspondientes que evidencien las condiciones especial
- es que fueron reportadas en el proceso de inscripción.
- Atender la visita de verificación de la existencia del Negocio Local, y de asistencia técnica para la formulación del PI.
- Comprometerse con el buen uso, protección y cuidado de los elementos que eventualmente se lleguen a entregar como capitalización.
- El propietario del Negocio Local (beneficiario) se compromete a utilizar los elementos adquiridos como capitalización de manera adecuada y respondiendo al objetivo de los mismos, es decir, como medios de producción de su Negocio Local.
- El propietario del Negocio Local (beneficiario) no debe vender, arrendar o prestar los elementos que le fueron entregados como capitalización.
- Brindar la información, documentación y/o soportes que le sean requeridos en cualquier momento de la ruta del programa.
- Informar oportunamente al Aliado (a través del asesor especializado asignado) cuando por motivos de fuerza mayor no pueda continuar en el programa.
- Participar de la actividad de evaluación al finalizar la ruta de intervención del programa (cuando aplique).
- Recibir visitas de seguimiento de la SDDE o sus Aliados.
- Todas aquellas que sean posteriormente dispuestas y comunicadas de manera clara y oportuna.

6. Información adicional

➤ **DIVULGACIÓN DE CONDICIONES:**

Las condiciones de la convocatoria y su inscripción no tendrán ningún costo y estarán publicadas en las páginas web: www.desarrolloeconomico.gov.co, Twitter y Facebook de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. Durante la convocatoria se mantendrá actualizada la información sobre los ajustes, cambios y noticias de utilidad para los interesados en participar en la misma.

➤ **APERTURA DE LA CONVOCATORIA**

La presente convocatoria se encuentra vigente desde el **veinte (20) de junio de dos mil veinticinco (2025)**.

➤ **CIERRE DE LA CONVOCATORIA**

La convocatoria estará abierta de forma permanente, y se desarrollará hasta alcanzar el número de Negocios Locales objeto de la convocatoria.

Una vez agotados los cupos, se dará cierre a la convocatoria, el cual será informado a través de los medios digitales de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y no se recibirán más postulaciones (inscripciones).

➤ **PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES**

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - SDDE, con domicilio en la Calle 28 No. 13 A - 35, Edificio Centro de Comercio Internacional, Bogotá D.C., República de Colombia, Página www.desarrolloeconomico.gov.co y teléfono 601-3693777, en su condición de responsable del tratamiento y protección de los datos personales obtenidos en el marco de sus funciones propias y legales, se compromete al cumplimiento de las obligaciones previstas en la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013, garantizando el derecho constitucional que tienen las personas naturales a conocer, actualizar y rectificar la información que se hayan recogido sobre ellas y las demás garantías constitucionales a que se refiere el artículo 15 y 20 de la constitución política.

La SDDE y sus aliados para la ejecución del programa actuarán como responsables del tratamiento de los datos personales que lleguen a ser tratados en el marco de la presente convocatoria, de conformidad con las políticas de privacidad establecidas y se obtendrá la autorización correspondiente de los titulares previo cumplimiento de las disposiciones previstas en la Ley.

Consulte en nuestra página:

<https://desarrolloeconomico.gov.co/wp-content/uploads/2023/05/Politica-para-el-Tratamiento-de-Datos-Personales.pdf>

➤ **ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA**

En el momento de la inscripción, a través del formulario, los Negocios Locales postulados aceptan las características, requisitos y condiciones de la presente convocatoria para el desarrollo de ésta y para el proceso de selección y priorización establecido. Al postularse y/o participar, el propietario del Negocio Local declara conocer y aceptar lo dispuesto en la convocatoria, reconociendo que los mismos determinan las condiciones en las cuáles participará.

De igual forma, declara que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad. En caso de encontrarse alguna incoherencia y/o inconsistencia en la información o documentación suministrada, la SDDE podrá en cualquier momento rechazar la postulación (inscripción), o si es del caso, declarar la pérdida del beneficio, sin perjuicio de las acciones legales correspondientes.

➤ **CAMBIOS EN LA CONVOCATORIA**

La SDDE podrá en cualquier momento realizar cambios en los términos de la presente convocatoria, para lo cual se publicarán las diferentes adendas que se requieran. Es obligación que los Negocios Locales interesados en participar, consulten de manera constante la página web de la SDDE <http://www.desarrolloeconomico.gov.co/> en la que se informarán dichos cambios.

GLOSARIO

Autodiagnóstico: los propietarios de Negocios Locales que participen y se inscriban en la plataforma Desarrolla +, recibirán unas credenciales (usuario y contraseña) que les permitirá acceder a la herramienta virtual con el fin de realizar su registro y poder visualizar el puntaje obtenido por la participación en cada componente, para lo cual deberán diligenciar un formulario de diagnóstico que los caracterizará para establecer las diferentes etapas de madurez y así, orientarlos dentro de los contenidos de la plataforma Desarrolla + según sus necesidades de formación y fortalecimiento.

Capitalización: entrega de recursos no reembolsables a los Negocios Locales de la ciudad de Bogotá D.C. que resulten beneficiarios del programa Emprendópolis, cuyo propósito es el de fortalecer su capacidad productiva. Esta capitalización se realizará a través de un proceso de proveeduría a cargo del Aliado, y su objetivo es el de otorgar a los negocios locales beneficiarios, elementos que fortalezcan su capacidad instalada, es decir, elementos tales como herramientas, equipos, maquinaria, mobiliario, entre otros, asociados ellos estrictamente a la actividad productiva, de conformidad a lo establecido y aprobado por la SDDE en los planes de inversión respectivos.

Formación: proceso a través del cual la SDDE fortalecerá en los propietarios de Negocios Locales participantes del programa, habilidades y competencias blandas (comerciales y de liderazgo) digitales y financieras, y en plan de inversión para el mejoramiento de los Negocios Locales, ya sea a través de una metodología virtual (sincrónica o asincrónica) o presencial dependiendo de las brechas digitales que se evidencien durante el proceso de inscripción.

La formación virtual sincrónica es aquella que se realiza a través de medios y herramientas digitales (internet, computador, tablet, celular, etc.) en tiempo real, es decir, con acompañamiento de un tallerista en vivo y en directo que orienta el proceso formativo. La formación virtual asincrónica, es aquella que se realiza a través de medios y herramientas digitales, pero que no es orientada en vivo y en directo por el tallerista, sino que el ritmo de avance en los contenidos dispuestos en la plataforma digital, serán estudiados por el participante de acuerdo con su disponibilidad de tiempo y ritmo de aprendizaje, es decir, de manera autónoma.

Negocio Local: aquellas unidades productivas, formales e informales, ubicadas dentro de cualquiera de las 20 localidades de la ciudad de Bogotá D.C, en cabeza de personas naturales o jurídicas, cuyo tamaño máximo a nivel formal es el de microempresa, de conformidad con la definición señalada por el Decreto 957 de 2019. Estas unidades desarrollan su actividad productiva dentro de un local, oficina, bodega, vivienda o establecimiento industrial y/o comercial.

Al respecto, es importante señalar que, la acotación del concepto para el programa Emprendópolis, **no tendrá en cuenta Negocios Locales para el proceso de posible capitalización** cuando incurran en alguna de las siguientes situaciones:

- ✓ Cuando desarrollen su actividad de producción, preparación, transformación y/o elaboración de productos o servicios de manera ambulante y/o estacionaria en vía o en el espacio público.
- ✓ Cuando su actividad económica sea la comercialización de productos que no han sido elaborados, transformados y/o modificados por el propio Negocio Local inscrito a este programa.

Negocio con menor grado de maduración: de acuerdo al Observatorio de Desarrollo Económico (ODEB) de la Secretaría de Desarrollo Económico, corresponde a negocios que se encuentran en inicio de operaciones y que cuentan con una estructura básica que busca sacar a flote el negocio.

Negocio con mayor grado de maduración: de acuerdo al Observatorio de Desarrollo Económico (ODEB) de la Secretaría de Desarrollo Económico, corresponde a negocios que se encuentran en fase de ampliación del mercado, cuentan con una estructura y recursos más robustos, y están en búsqueda de la optimización y profesionalización para ser competitivos y expandirse.

Plan de Inversión: documento que debe construir cada Negocio Local beneficiado que ha pasado de la fase de formación a la fase de capitalización, este documento le servirá de guía de planeación de la inversión que requiere bajo un criterio de costo eficiencia y de una clara visión hacia la mejora productiva, el cual detalla las inversiones en bienes que el Negocio Local debería adquirir a fin de aumentar su capacidad productiva, garantizando la mejor inversión posible.

Plataforma de formación Desarrolla +: plataforma web (Desarrolla + <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/>) a través de la cual los propietarios de Negocios Locales que cumplen requisitos según el proceso de inscripción, podrán realizar un autodiagnóstico y confirmar su participación como beneficiarios del proceso de formación del programa Emprendópolis. Así mismo, es la herramienta digital a través de la cual los beneficiarios podrán realizar el proceso de formación bajo la metodología virtual.

Postulación/inscripción: proceso mediante el cual los propietarios de Negocios Locales se postulan para participar en el programa Emprendópolis.

Priorización: proceso a través del cual la SDDE generará una lista de potenciales beneficiarios de capitalización, valorando criterios sociales y económicos que permitirán dar un orden de elegibilidad a los Negocios Locales que cumplan con todas las condiciones para hacer parte del proceso de posible capitalización.