

Programa:

IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL

INFORME TRIMESTRAL 2

TUNJUELITO

A 31 de marzo de 2023

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

ALCALDÍA LOCAL DE TUNJUELITO

BOGOTÁ

Tabla de contenido

1. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO 3
2. AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO DEL CONVENIO 4
2.1. **AVANCE TÉCNICO** 4
3. DESARROLLO DEL PROGRAMA 5
3.1. **CONVOCATORIA E INSCRIPCIÓN** 5
3.2. **SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS- VERIFICACIÓN DE REQUISITOS** 5
3.3. **BIENVENIDA AL PROGRAMA** 6
3.4. **CARACTERIZACIÓN-LEVANTAMIENTO DE LÍNEA BASE** 8
3.5. **FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS RUTA: IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL** 10
3.6. **CIERRE DE LAS ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO** 25
3.7. **CONSTRUCCIÓN DE PLAN DE INVERSIÓN PARA EL USO DE LA CAPITALIZACIÓN** 25
3.8. **ENTREGA DE INCENTIVOS ECONÓMICOS/ CAPITALIZACIÓN** 28
3.9. **LOGROS** 28
3.10. **DIFICULTADES** 28
3.11. **INDICADORES** 29
4. ANEXOS 30

1. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO

DATOS BASICOS DEL CONVENIO					
Fondo de Desarrollo Local de la localidad de:	TUNJUELITO	Fechas del convenio	Día	Mes	Año
		Suscripción	05	10	2022
		Vencimiento (Incluye novedades)	30	06	2023
Objeto	Fortalecer iniciativas productivas de emprendimientos y/o Mipymes, a través de formación y la generación de capacidades duras y blandas en los beneficiarios, acompañamiento personalizado y la entrega de recursos de capitalización.				
Aliados del Convenio	FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE TUNJUELITO				
	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD				
Ejecutor del Convenio	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD				
Valor Convenio (Acuerdo de Cooperación)	$1.400.000.000	Valor FDL:	$1.665.997.017		
Plazo de ejecución	9 meses				

2. AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO DEL CONVENIO

2.1. Avance técnico

ALCANCE	% EJECUCIÓN TÉCNICA
1. OE1.Acompañar a la Localidad en el desarrollo de la estrategia de fortalecimiento de unidades productivas a través del programa IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL, aportando el conocimiento y trayectoria del equipo trabajo con emprendimientos y MiPymes, el desarrollo de modelos de negocio y el trabajo con comunidad vulnerable.	**100,0%**
AC1. Convocatoria e inscripción	100,0%
AC2. Selección de emprendimientos- verificación de requisitos	100,0%
2. OE2. Apoyar el fortalecimiento de emprendimientos (negocios de subsistencia) de la economía popular por medio de fortalecimiento de habilidades emprendedoras en temas de: I Comercialización, II Inteligencia financiera, III Articulación con el ecosistema.	**64,25%**
AC3. Bienvenida al programa	100,0%
AC4. Caracterización-levantamiento de línea base	100,0%
AC5. Fortalecimiento de capacidades emprendedoras ruta: IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL	63,0%
AC6. Cierre de las actividades de fortalecimiento	0,0%
3. OE3. Apoyar la recuperación económica de los emprendimientos beneficiarios de la Ruta IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL a cada unidad productiva, por un valor de hasta $3.000.000 COP por emprendimiento	**41,5%**
AC7. Construcción de plan de inversión para el uso de la capitalización	83,0%
AC8. Entrega de incentivos económicos/ Capitalización	0,0%
EJECUCIÓN TÉCNICA	**76,3%**

**De los emprendedores inicialmente seleccionados, sin tener en cuenta cupos de reemplazo ni nuevos cupos.*

3. DESARROLLO DEL PROGRAMA

3.1. Convocatoria e inscripción

Para realizar esta actividad se hizo necesario, realizar de manera conjunta con la Alcaldía Local, las siguientes actividades:

- *Creación de sitio web*

El sitio web desarrollado para Tunjuelito fue. www.impulsamoseconomíalocal.com

- *Acompañamiento al FDL con los preparativos de la convocatoria*

A fin de organizar los detalles se realizó reunión con el equipo delegado de la Alcaldía Local de Tunjuelito para concretar fechas y metodologías a tener en cuenta en el proceso de lanzamiento y selección de emprendedores beneficiarios.

- *Evento de lanzamiento*

De manera conjunto PNUD y el Fondo de Desarrollo Local, realizó el evento de lanzamiento del programa, el cual contó con más de 100 personas presentes y la participación de la Alcaldesa Local Mónica Alejandra Diaz, el equipo de trabajo de PNUD y el equipo de trabajo de la Alcaldía Local.

NOTA: En el informe trimestral 1, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito

3.2. Selección de emprendimientos- verificación de requisitos

Para realizar esta actividad se hizo necesario, ejecutar de manera conjunta con la Alcaldía Local, las siguientes tareas:

- *Creación de protocolo de selección y formación a gestores*

Posterior al evento de lanzamiento, se inició con la construcción del protocolo de evaluación de emprendedores, a fin de realizar la correspondiente verificación del cumplimiento de requisitos los emprendedores inscritos en la localidad, a partir de la validación documental de los soportes aportados, las visitas de verificación del negocio de quienes cumplieron con los requisitos documentales.

- *Acompañamiento al proceso de selección*

Se desarrolló acompañamiento cercano a la Alcaldía Local a través de la cual se respondieron dudas en el proceso de selección de forma transversal, el uso de las herramientas y la toma de decisiones

sobre el curso de la convocatoria.

- *Notificación de estatus a emprendedores*

Teniendo en cuenta el Estatus que fue asignado a cada persona y haciendo uso de la plataforma de Impulsamos la Economía Local, se realizó la notificación correspondiente a las personas.

Como resultado de la enmienda en el convenio firmado entre la Alcaldía Local de Tunjuelito y PNUD, en la cual se adicionaron recursos para la atención de 50 nuevas unidades productivas en el programa, se procedió a notificar al listado de emprendedores que cumpliron con los requisitos establecidos en el programa de acuerdo con el orden de incripción al programa y la priorización realizada por la Alcaldía Local, de esta forma, se completó el cupo de 310 beneficiarios.

NOTA: En el informe trimestral 1, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito

En la carpeta anexa del programa se encuentran las evidencias de las actividades desarrolladas en el periodo del presente informe.

3.3. Bienvenida al programa

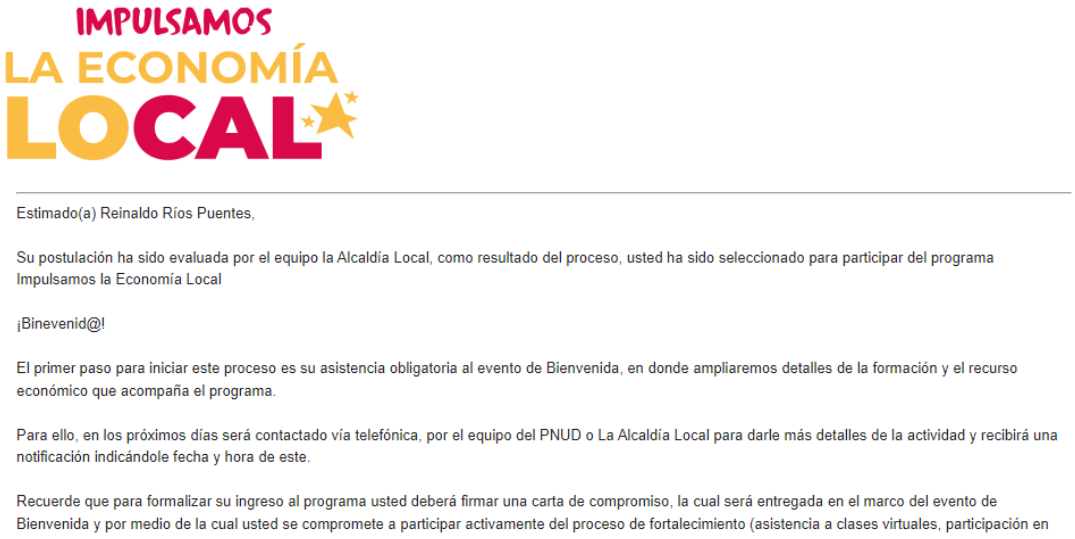
Como un proceso pedagógico pertinente para facilitar el entendimiento del programa Impulsamos la Economía Local el equipo de la Alcaldía Local junto con el PNUD realizaron el evento de Bienvenida al programa el 06 de diciembre de 2022. Para ello se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- *Convocatoria*

Convocar a los 50 nuevos beneficiarios por medio telefónico, WhatsApp y correo electrónico, así como a los emprendedores que ingresaron al programa como cupos de reemplazo por los desistimientos y pérdidas de cupo presentadas en el periodo del presente informe (47 casos).

1. Correo electrónico: el equipo de PNUD desarrolló envío masivo para convocar haciendo uso de mensaje motivador y dando la bienvenida a los participantes:

Ilustración 6: Ejemplo correo invitación evento de Bienvenida



Estimado(a) Reinaldo Ríos Puentes,

Su postulación ha sido evaluada por el equipo la Alcaldía Local, como resultado del proceso, usted ha sido seleccionado para participar del programa Impulsamos la Economía Local

¡Binevenid@!

El primer paso para iniciar este proceso es su asistencia obligatoria al evento de Bienvenida, en donde ampliaremos detalles de la formación y el recurso económico que acompaña el programa.

Para ello, en los próximos días será contactado vía telefónica, por el equipo del PNUD o La Alcaldía Local para darle más detalles de la actividad y recibirá una notificación indicándole fecha y hora de este.

Recuerde que para formalizar su ingreso al programa usted deberá firmar una carta de compromiso, la cual será entregada en el marco del evento de Bienvenida y por medio de la cual usted se compromete a participar activamente del proceso de fortalecimiento (asistencia a clases virtuales, participación en

2. Envíos por WhatsApp: se realizó el envío personalizado de mensaje de bienvenida y recordatorio a través de un algoritmo diseñado por el PNUD para el envío de mensajes masivos a través de WhatsApp.

Ilustración 7: Ejemplo mensaje WhatsApp invitación evento de Bienvenida



3. **Llamada telefónica:** la cual fue realizada por el equipo de la Alcaldía Local de Tunjuelito para invitar a los beneficiarios al evento de Bienvenida.

Así las cosas, se realizaron dos eventos adicionales al inicialmente propuesto, en los cuales se les dio la bienvenida a los nuevos emprendedores seleccionados pr nuevos cupos y cupos de reemplazo. La agenda realizada fue:

- Palabras bienvenida a cargo del Maestro de ceremonias
- Palabras de un representante de la Alcaldía Local
- Palabras de la líder técnica del programa Impulsamos la Economía Local, Yeimy Hernández
- ¿Qué es IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL?: Explicación del programa, la metodología y su contenido
- Adentrándonos hacia la Capitalización: Explicación del proceso de capitalización
- Explicación ImpulsaTeca: el canal de YouTube que contará con los vídeos de los emprendedores y sus emprendimientos
- Explicación carta de compromiso: Lectura y revisión de la carta de compromiso
- Explicación pólizas de seguros con acompañamiento de corredores de seguros
- Cierre y siguientes pasos

En el marco de este evento el PNUD entregó a cada emprendedor un sobre que contenía la carta de compromiso, un sticker del programa, una lista de chequeo de documentos para la capitalización. Esto permitirá que la entrega de los documentos para capitalizar sea más fácil de seguir y comprender por parte de los beneficiarios.

Ilustración 8: Registro fotográfico del evento de bienvenida






NOTA: En el informe trimestral 1, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito.

En la carpeta anexa del programa se encuentran las evidencias de las actividades desarrolladas en el periodo del presente informe.

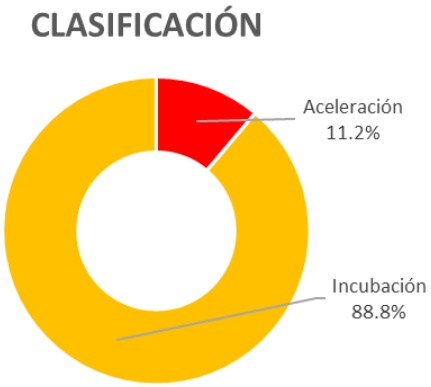
3.4. Caracterización-levantamiento de línea base

Con el fin de disponer de un programa acorde con el nivel de desarrollo de los emprendimientos beneficiarios, el PNUD procedió a elaborar un formulario que permitió caracterizar a los beneficiarios

y conocer el nivel de desarrollo. Lo anterior permitió identificar la división de grupos de emprendedores entre Incubación y Aceleración, donde el grupo de emprendedores con menor nivel de desarrollo, menor nivel de conocimiento de estrategias o procesos empresariales se ubicaran el grupo de Incubación. Por su parte, los emprendedores con mayores niveles de desarrollo y conocimiento previo en procesos empresariales hacen parte del grupo de Aceleración.

La división planteada permite que los contenidos de las clases y el acompañamiento que comprende el programa se ajuste a las necesidades y nivel de desarrollo de los participantes. Como resultado de la caracterización se obtuvo que el 11,2% de los beneficiarios inicialmente seleccionados hacen parte del grupo de Aceleración y el 88,8% al grupo de Incubación.

Ilustración 9. Clasificación de los beneficiarios



A la fecha el PNUD procedió a desarrollar el formulario de levantamiento de información de línea base, en total se establecieron 172 variables que pemiten capturar información de caracterización del emprendedor, caracterización del negocio, ventas, bancarización, habilidades socioemocionales, habilidades empresariales y pobreza multidimensional.

Etiquetas de fila	Variables
BANCARIZACIÓN	25
CARACTERIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	29
CARACTERIZACIÓN GENERAL	22
HABILIDADES EMPRESARIALES	22
HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES	19
POBREZA MULTIDIMENSIONAL	29
VENTAS	26

Para el levantamiento de línea base y caracterización, los asesores que acompañan a los emprendedores realizaron visitas a cada unidad productiva. A la fecha sen han obtenido 306 respuestas en el levantamiento de línea base, correspondiente a los beneficiarios inicialmente seleccionados sin tener en cuenta reemplazos de cupo ni nuevos cupos correspondientes a la

adición.

**En la carpeta anexa del programa se encuentran las evidencias de las actividades desarrolladas en el periodo del presente informe.*

3.5. Fortalecimiento de capacidades emprendedoras ruta: IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL

De acuerdo con la metodología de Ruta emprendedora, se desarrollaron acciones que permitieron la implementación del proceso de formación de manera grupal. En concreto, se realizaron las siguientes actividades:

- *Gestión de la Comunidad de Emprendedores*

Por medio del grupo privado de Impulsamos la Economía Local en Facebook y de los grupos de WhatsApp se buscó que los emprendedores cuenten con canales de comunicación eficientes y oportunos para la resolución de dudas.

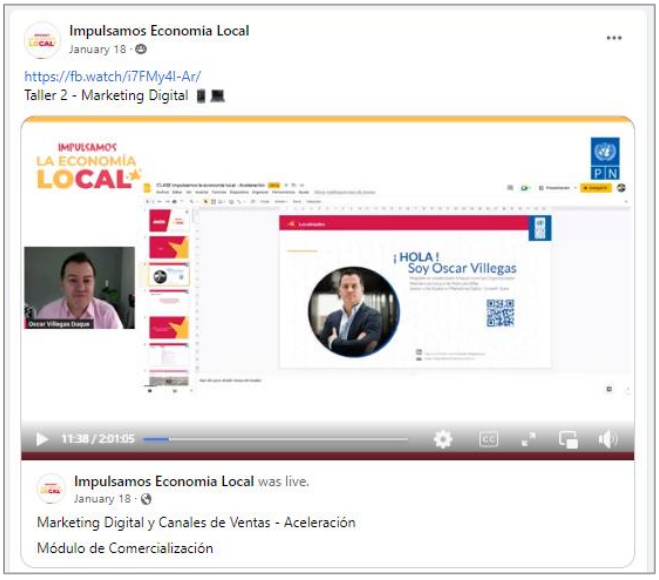
- *Sesiones de Facebook Live*

De acuerdo con la metodología establecida para el acompañamiento a los emprendedores, se realizaron a 31 de marzo de 2023 un total de 11 sesiones de fortalecimiento en los módulos de Comercialización y de Inteligencia Financiera. En las sesiones, los expertos en temas específicos presentan de manera didáctica, consejos prácticos y contenidos accionables para los emprendedores.

Durante el periodo del presente informe se realizaron las siguientes sesiones de Facebook Live, mismas que son detalladas a continuación:

MÓDULO DE COMERCIALIZACIÓN

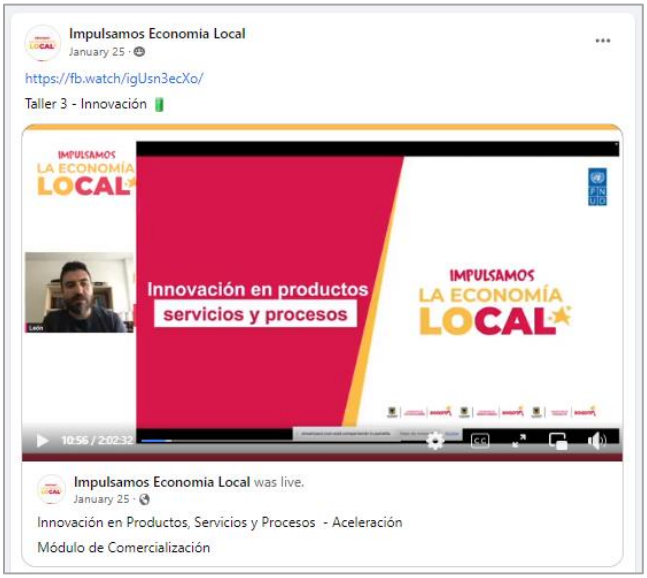
- Sesión 2: Marketing Digital y Canales de Ventas
  Fecha: 17 y 18 de enero de 2023



Se realizaron dos trasmisiones mediante Facebook Live, una para el grupo de Incubación y otra para el grupo de Aceleración, durante la transmisión se abordaron temas de Marketing digital, partiendo de desde la explicación de qué se trata el Marketing Digital y el glosario de palabras y conceptos que se usan en este segmento.

Luego se procedió a exponer la incidencia de la tecnología en la actualidad, por lo que es importante arrancar a definir cómo se espera diferenciar cada negocio en el mercado digital abordando los temas de branding en el mundo digital y la estrategia de creación y gestión de la marca en medios digitales. A continuación se procedió a explicar los canales de ventas que pueden adoptar los negocios y la forma de posicionar cada canal de ventas, partiendo desde la estructura de un post, las imágenes que se mostrarán, las diferentes plataformas digitales para el posicionamiento por este medio, el embudo de ventas en mercados digitales y la importancia de la calidad de los contenidos que se publican en medios digitales.

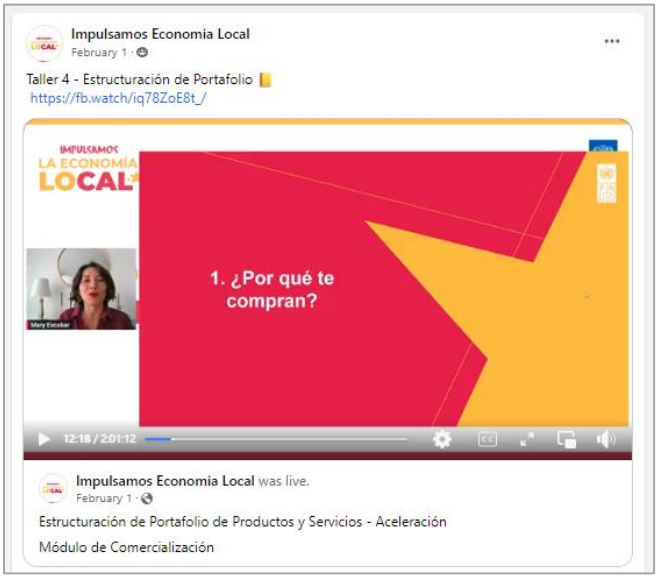
- Sesión 3: Innovación en nuevos productos, servicios y procesos
  Fecha: 24 y 25 de enero de 2023



En la sesión 3, se realizaron dos transmisiones, una para el grupo de Incubación y otra para el grupo de Aceleración, en el inicio de la sesión se procedió a invitar a los emprendedores a dibujar una casa y una flor, dibujos que están estandarizados en el pensamiento colectivo de las personas y a partir de éstos se inició la reflexión de la innovación partiendo desde un nuevo punto de vista al que tradicionalmente hemos tenido o nos han enseñado.

Luego se procedió a dar a conocer casos en los que las personas se han permitido pensar diferente y tener negocios de gran impacto, luego se realizó un análisis de los factores que impiden pensar diferente, i) la zona de confort; ii) miedo a intentarlo; iii) tomar el camino más fácil. Siguiendo con la sesión, se procedió a explicar la importancia de implementar innovación en los negocios, en qué aspectos de los negocios se puede innovar y cómo se puede innovar a partir de la generación de nuevas ideas. Por último se procedió a presentar ejemplos aplicables al perfil de los negocios que se apoyan en el programa.

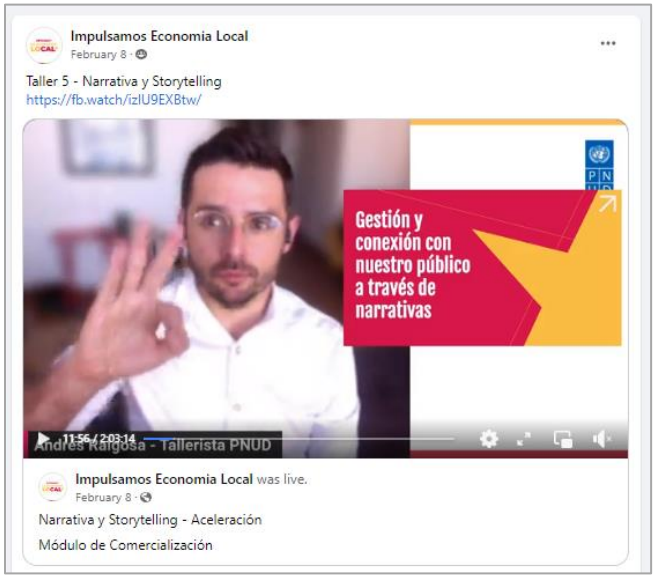
- Sesión 4: Estructuración de Portafolio de Productos y Servicios
  Fecha: 31 de enero y 1 de febrero de 2023



En la cuarta sesión del módulo de comercialización se brindaron herramientas a los emprendedores para proceder con la estructuración de un portafolio, el cual comprende los productos o servicios ofertados por los diferentes negocios, de esta forma la exposición de la propuesta es clara, especifica y completa. Para ello fue importante analizar la propuesta de valor y cómo el producto o servicio que venden los emprendedores se enfocan en la solución de problemas reales de los clientes conociendo los atributos que el cliente valora a la hora de tomar la decisión de compra en términos del valor inspiracional, individual, funcional, entre otros.

Luego se procedió a explicar la escalera de valor en la cual se propone que el producto o servicio se complemente con otros productos que le agregan valor y que hacen que el portafolio sea más rico de cara al cliente y llamativo para su consumo y motivar a la compra por medio de ofertas de estos paquetes de productos o servicios. Por último se procedió a explicar técnicas de persuasión que permiten llamar la atención de los clientes, valorar el producto o servicio de forma adecuada y llevarlos a la toma de decisión de compra.

- Sesión 5: Narrativa y Storytelling
  Fecha: 7 y 8 de febrero de 2023



La presente sesión se centró en brindar competencias blandas a los emprendedores a través de la narrativa y el storytelling, herramientas necesarias para el desarrollo y la construcción de un discurso de ventas, logrando una comunicación efectiva que busca la concreción de los negocios, además de la construcción de una historia que sea replicable y promueva el vínculo con los clientes. Para ello, se explicó el valor de contar la historia que cada emprendedor tiene y como esta es importante para genera confianza y un vínculo con el cliente, la importancia de exponer las ideas con claridad y tener un orden el discurso que se va a desarrollar.

Luego se procedió a exponer que la narrativa también incluye la forma en la que se expresa la persona y los gestos, los movimientos y la postura envían mensajes a las personas, aspectos que pueden potenciarse a través del humor y demostrar seguridad y auto confianza, para ello se utilizan como herramientas las preguntas abiertas, dejar hablar a otros, escucharlos con atención y la improvisación de forma estratégica en la comunicación.

En el desarrollo de la narrativa se procedió a exponer los aspectos que restan credibilidad y dañan el relacionamiento con otras personas en temas como hablar excesivamente, usar vocabulario incomprensible, parecer presumidos, abordar discusiones polémicas e interrumpir a las personas. Luego se expuso la estructura de la narrativa y como ésta se enmarca a las características del negocio, es decir un arquetipo de la personalidad que tiene cada negocio (Creador, triunfador, etc.).

MÓDULO DE INTELIGENCIA FINANCIERA

- **Sesión 6: Definición de costos y precios**
  Fecha: 21 y 22 de febrero de 2023



En el marco de las capacidades que el programa busca dejar en los emprendedores, se desarrolla la sexta sesión en la cual se presentó a los participantes métodos para la definición de costos y precios, permitiendo realizar un balance entre la inversión para generar o mantener un producto/servicio y el precio que se le fijará al mismo, siendo un factor clave en la rentabilidad de los emprendimientos.

Para ello, la sesión abordó factores como el costo y el gasto, sus características y diferencias, cómo establecer el precio del producto o servicio, saber aplicar promociones sin que ello represente pérdidas para el negocio y los aspectos tributarios que se deben tener en cuenta a la hora de definir el precio de los productos o servicios.

Durante la sesión se realizó un ejercicio práctico en Excel a partir de casos reales de negocios, permitiendo exponer de forma clara los conceptos y la aplicabilidad de ellos en la realidad de los negocios. Por último se procedió a explicar el cuadernillo que acompaña la sesión y las herramientas que los emprendedores tienen para desarrollar el ejercicio del análisis de los costos y precios.

- **Sesión 7: Pago de deudas e inversión**
  Fecha: 28 de febrero y 1 de marzo de 2023



Durante esta sesión la cual pertenece al módulo de financiación se abordaron cuestiones referentes a la inteligencia financiera, la primera se centró en el pago de deudas, exponiendo a los emprendedores la importancia del pago de los compromisos financeros adquiridos, y la segunda la inversión, en donde se brindaron conocimientos a los participantes para la creación de un plan de inversión que permita distribuir los recursos eficientemente.

En el desarrollo de la sesión se invitó a los emprendedores a reflexionar sobre su relación con el dinero, las creencias que se han desarrollado alrededor del dinero y cómo la forma de pensar y actuar influye en las decisiones financieras con impacto a largo plazo. A continuación, se procedió a explicar los elementos del presupuesto, cómo identificar los gastos reales que tienen los negocios y las estrategias de pago de deudas a través de métodos como la bola de nieve (pagar una deuda luego otra) o el método avalancha (pago de todas las deudas).

Por último se procedió a explicar las opciones de generación ingresos activos y pasivos, reconocer los egresos, definir el flujo de caja y las decisiones de ahorro e inversión con los excedentes.

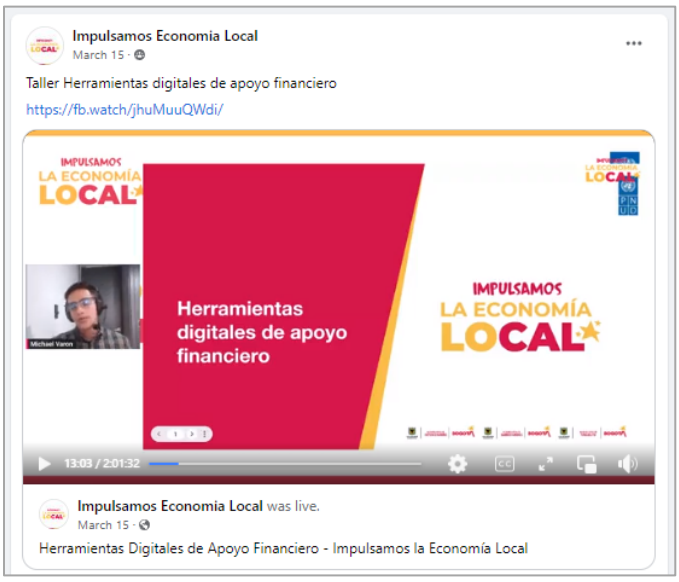
- Sesión 8: Tipos y fuentes de financiación
  Fecha: 7 y 8 de marzo de 2023



Dando continuidad al módulo de financiación se realizó la sesión con cada grupo en la cual se abarcaron varios puntos, en primer lugar se explicó a los emprendedores los diferentes tipos de financiación y cuáles son los más convenientes para los emprendedores por consecuente se procedió a exponer las fuentes de esta financiación, como lo son los créditos, sus características y requisitos para el acceso a este tipo de financiación, para ello fue importante dar a conocer herramientas y simuladores que existen en el mercado que estiman el monto de crédito, tasa de interés y cuotas de pago. Al ser el crédito una de las alternativas de financiación más común para los negocios, se procedió a realizar en la sesión un ejercicio práctico en Excel del análisis de la conveniencia de los créditos, los diferentes tipos de créditos, la forma de toma de decisiones estratégicas para la adquisición y pago de los créditos.

A continuación se procedió a analizar otras fuentes de financiación como el capital semilla, la inversión, logrando así un conocimiento completo que permita la toma de decisiones optima cuando en la búsqueda de recursos para apalancar la financiación y el desarrollo de los negocios.

- Sesión 9: Herramientas Digitales de Apoyo Financiero
  Fecha: 14 y 15 de marzo de 2023



Alineados con el objetivo del programa el cual se basa en impulsar la economía local existe la necesidad de llevar los emprendimientos a la revolución digital y por ello se dicta la sesión de herramientas digitales de apoyo financiero, en la cual se expuso a los emprendedores una alternativa innovadora cuando se habla de apoyo financiero, adentrándolos al mundo digital y las posibilidades que este ofrece, en ese sentido se enseñó a los participantes como las diferentes herramientas pueden ser aplicadas en sus negocios desde realización de inventarios hasta gestiones contables.

De esta forma se procedió a exponer las diferentes herramientas digitales para el apoyo financiero en las áreas de finanzas, contabilidad, inversión, las diferentes soluciones que existen en el mercado y las características de estas soluciones en términos de costos, beneficios y alcance, luego se procedió a realizar un análisis de las ventajas y desventajas de las herramientas, así como la toma de decisiones de uso de herramientas adecuadas a cada negocio.

- Sesión 10: Pagos electrónicos y facturación electrónica
  Fecha: 21 de marzo de 2023



Dando continuidad al módulo de financiación se abordaron los pagos y la facturación electrónica, entendiendo a estas herramientas como facilitadores para vendedores y clientes, enseñando así cómo su aplicación puede generar oportunidades de negocio al facilitar al comprar, los métodos de pago y recepción de comprobantes de pago ágiles, sencillos y seguros, siendo estas características reciprocas para el emprendedor, resaltando la importancia de unirse a la ola tecnológica que ofrece múltiples alternativas.

En el desarrollo de la sesión se procedió a explicar qué son los pagos electrónicos, las soluciones que existen en el mercado para los pagos, la forma de operación de este tipo de soluciones en las cuales intervienen el titular de las tarjetas o cuentas, el comerciante, el comprador y el banco emisor de los pagos, así mismo se explicó cómo funcionan las comisiones que se cobran por hacer uso de herramientas de pagos electrónicos.

Luego se procedió a explicar las opciones de pago, las ventajas y desventajas y los riesgos más comunes de estas herramientas como lo son el fraude, los errores humanos y la interrupción del servicio, así como las medidas de mitigación de los riesgos. Por último se procedió a explicar la facturación electrónica, para qué tipo de negocios es aplicable, los requisitos de los software para la facturación electrónica y las opciones de herramientas existentes el en mercado, sus características, ventajas y desventajas.

- Sesión 11: Nuevos modelos de ingresos
  Fecha: 28 de marzo de 2023

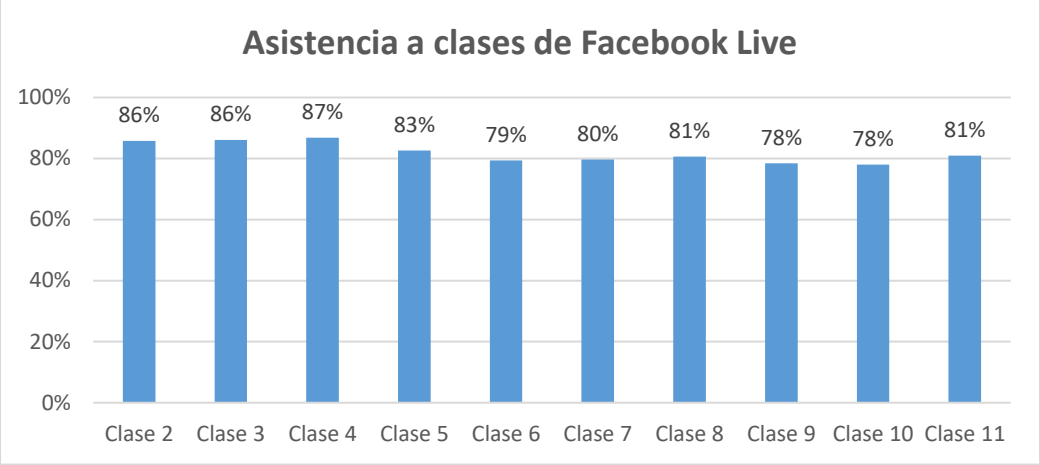


Finalizando el módulo de inteligencia financiera, se realizó la sesión de nuevos modelos de ingresos, la cual permitió a los emprendedores identificar nuevas alternativas para generar ingresos en sus negocios. Para ello la sesión inició con la retrospectiva de cómo está generando hoy ingresos los negocios (venta de productos, cuotas por uso, suscripciones, etc.) y cómo se pueden diversificar la generación de ingresos a partir de los clientes actuales y nuevos clientes a través de los productos actuales o nuevos productos.

Para facilitar la comprensión y aplicabilidad de nuevos modelos de ingresos en los negocios se procedió a exponer ejemplos que corresponden a la realidad de los negocios que hacen parte del programa y la exploración de la generación de nuevos negocios complementarios o relacionados con el actual, que capitaliza el aprendizaje y conocimiento de los emprendedores en sus segmentos de mercado.

Por último se procedió a explicar la forma en la que se aborda el cuadernillo que acompaña la sesión y se invitó a pensar creativamente para permitirse la entrega y captura de valor en el mercado.

A continuación se detalla la asistencia a cada sesión ejecutada durante el periodo del presente informe:



- *Sesiones de visitas presenciales*

Como componente complementario a las clases de fortalecimiento desarrolladas de forma virtual, se ejecutaron visitas presenciales a las unidades de negocio por parte de un Asesor del programa, cuyo propósito es el de aplicar los conceptos abordados en las clases en la realidad de los negocios, apoyar con la implementación de cambios y estrategias de los negocios y resolver dudas que existan para permitir el afianzamiento de los conocimientos y la aplicabilidad de cambios en los negocios.

De esta forma el PNUD procedió a realizar las siguientes actividades previas a las visitas de acompañamiento:

- Construcción de los formatos de seguimiento

  Para la adecuada trazabilidad del proceso de visitas y de acuerdo con las lecciones aprendidas de programas ejecutados con anterioridad por el PNUD, se procedió a elaborar el acta de seguimiento de las visitas, la cual corresponde a un solo formato por emprendedor que permite evidencias las fechas, horas, asuntos tratados en cada visita. Así mismo, se procedió a elaborar las herramientas de reporte de planeación y seguimiento a las visitas, la cual permitió llevar un control de las actividades ejecutadas por los Asesores.

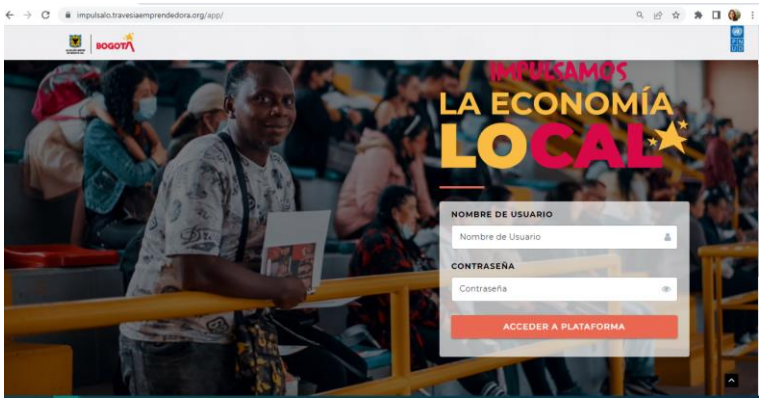
- Construcción de los formatos de apoyo técnico

  Para el desarrollo de visitas técnicas, se procedió a elaborar los formatos de apoyo que trabajarían los Asesores con cada beneficiario, estas herramientas tienen el objetivo de invitar a la acción y aplicar los conocimientos adquiridos en las clases virtuales para hacer tangibles los resultados y posibles cambios de llevar a la acción lo aprendido.

- Desarrollo de plataforma de seguimiento

  Para la adecuada trazabilidad del proceso de visitas, el PNUD procedió a desarrollar una plataforma web que sirve como repositorio de las evidencias de las visitas que se ejecutan

en el marco del programa. De esta forma se garantiza la trazabilidad de cada visita, la cual comprende las evidencias fotográficas de la visita, el acta de la visita, el reporte de las actividades realizadas y el desarrollo de las herramientas técnicas. La dirección web de la plataforma es https://impulsalo.travesiaemprendedora.org/app/



- Capacitación a los asesores

  De acuerdo con el proceso de visitas establecido, las herramientas y el cronograma de trabajo del programa, se procedió a realizar la respectiva capacitación de los Asesores, centrando el mensaje de su labor en el acompañamiento y asesoría de los emprendedores, siendo ellos el canal más cercano y de confianza para estrechar los vínculos entre el programa y los beneficiarios. En la capacitación se abordaron los procesos de capitalización y de legalización de recursos, las herramientas técnicas a aplica, el proceso de levantamiento de línea base, las reglas de su labor dentro del programa y los mecanismos de seguimiento.

- Presentación de los Asesores con los emprendedores

  De acuerdo con la ubicación de los beneficiarios del programa, se procedió a conformar los grupos de 25 emprendedores que serían acompañados por cada asesor, esta labor permitió que la asignación de los grupos se realizara de forma ordenada, permitiendo la eficiencia en las visitas y tiempos de transporte y desplazamiento que deben asumir los Asesores en su labor. Una vez conformados los grupos en WhatsApp, se incluyó al asesor y se le presentó a los emprendedores por medio de una imagen que contenía su foto y el perfil, así como un vídeo de cada asesor.

Una vez realizadas las actividades preoperativas del proceso de visitas, se compartió con los Asesores el calendario de visitas, se procedió a dar inicio con las mismas. A la fecha se han ejecutado 3 visitas, descritas a continuación:

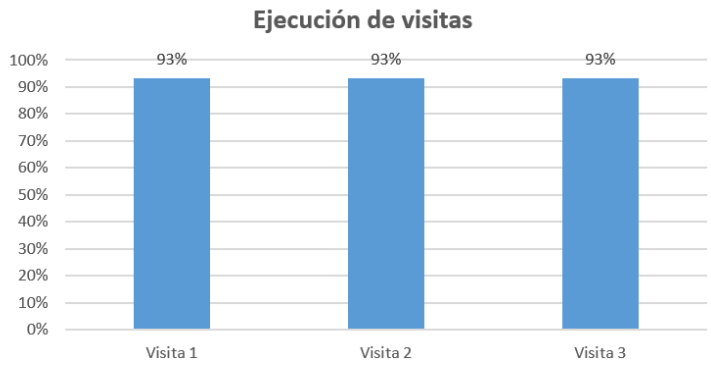
- Visita 1: Bienvenida al programa y levantamiento de línea base: En esta visita se procedió a presentar el programa, responder preguntas de los emprendedores y hacer una encuesta

digital que contiene las variables de línea base que permite conocer a detalle los emprendedores sus unidades productivas. Como parte del proceso se procedió a hacer registro fotográfico de la unidad productiva y el emprendedor, así como la firma del consentimiento de uso de imagen en el marco del programa.

- Visita 2: Creando mi plan de ventas: En marco del módulo de Comercialización se realizó la visita técnica en la cual se abordaron los temas vistos en las clases 1, 2 y 3 del programa, y se desarrolló la herramienta de plan de ventas, por medio de la cual los emprendedores trazaron un plan de acuerdo con las necesidades y las capacidades de sus negocios con el objetivo de aumentar sus ventas. La herramienta permitió trabajar en actividades estratégicas para el negocio desde cada componente del embudo de ventas, así como la definición de metas a alcanzar en un plazo no mayor a tres meses.

- Visita 3: Innovando en mi empresa: En la visita técnica se abordaron los asuto tratados en las clases 3, 4 y 5 en las cuales se trataron temas como innovación de productos, estructuración de portafolio y Story telling. En el marco de a visita se resolvieron dudas de los emprendedores en los conceptos y asuntos tratados en las clases, así como en la estructura e información de los correspondientes cuadernillos y luego se procedió a trabajar la herramienta innovando en mi empresa, la cual le permite a través de un proceso de pivoteo implementar nuevas estrategias en los negocios en términos de los procesos de venta, estrategias comerciales y de operación del negocio.

A continuación se presenta el avance de las visitas realizadas:



- *Sesiones de talleres presenciales*

Como un proceso complementario al proceso de fortalecimiento se desarrollaron talleres presenciales por cada módulo. El propósito de los talleres es afianzar los conocimientos adquiridos en las clases virtuales. A continuación se señalan las actividades realizadas en los talleres presenciales:

- Estructuración de la metodología del taller: a través de una metodología de aprender haciendo, se motiva a los participantes a participar y practicar las herramientas que se

comparten en el marco de estos espacios. El equipo de PNUD se plantea la temática y el contenido que mejor se ajusta a las necesidades de los beneficiarios, de acuerdo con los temas tratados en el desarrollo de las clases virtuales que comprende el programa, a continuación se proceden a desarrollar las herramientas en las que se apoyará el taller tanto como presentaciones como guías a desarrollar con los beneficiarios en estos espacios.

- Citación al taller: Al tratarse de espacios presenciales de trabajo y entendiendo la disponibilidad de tiempo de los emprendedores, los talleres se ofertan en diferentes horarios, en los cuales los emprendedores y microempresarios pueden inscribirse en el horario que mejor se ajuste a sus necesidades. El PNUD desarrolló una pieza gráfica que contó con la información del taller (fecha, hora, lugar), y se procedió a invitar a las personas a inscribirse y participar haciendo uso del canal de comunicación WhatsApp.

- Desarrollo del taller: En el taller se expone el tema a desarrollar, se desarrollan ejemplos aplicables a los negocios beneficiarios del programa y se les presenta la herramienta que les apoya para que, a través de la metodología aprender haciendo los emprendedores adopten rápidamente nuevos aprendizajes como es un discurso de ventas con alto potencial en el mercado.

A la fecha del presente informe se ha realizado el siguiente taller:

- Pitch y discurso de ventas: En el taller se presentó la historia del Pitch, la importancia de la estructura del discurso de ventas, los pasos a seguir en la construcción del Pitch de ventas, se les proporcionó a los beneficiarios una herramienta que los apoyó en la estructuración de su discurso de ventas y por último, algunos emprendedores participaron exponiendo su discurso de ventas a todos los participantes y recibiendo retroalimentación para fortalecer su Pitch comercial.





NOTA: En el informe trimestral 1, se detallan las actividades realizadas en las clases 0 y 1.

**En la carpeta anexa del programa se encuentran las evidencias de las actividades desarrolladas en el periodo del presente informe.*

3.6. Cierre de las actividades de fortalecimiento

A la fecha no se presenta avance en esta actividad, conforme con el cronograma del programa.

3.7. Construcción de plan de inversión para el uso de la capitalización

Como parte fundamental del proceso de capitalización, se procedió a realizar las actividades que permitieran definir los bienes y servicios en los que serían invertidos los recursos que recibirán los emprendedores como impulso en el desarrollo de sus negocios conforme con las políticas y procedimientos establecidos por el PNUD y la Alcaldía loca. A continuación, se detallan las actividades realizadas:

- *Metodología del proceso de plan de inversión y constitución de pólizas*

De acuerdo con lo establecido en la guía operativa y los términos y condiciones del programa, la entrega de recursos de capitalización del programa Impulsamos la Economía Local se realizará a emprendedores quienes constituyan una póliza de cumplimiento que permita asegurar el uso adecuado de los recursos. Frente a este requerimiento el PNUD estableció un proceso que buscara minimizar las confusiones y sobretiempos por parte de los emprendedores. De acuerdo con lo anterior, se adelantaron las siguientes actividades:

1. Contacto con aseguradoras y entendimiento del proceso de aseguramiento: se realizó un acercamiento con cinco entidades aseguradoras para conocer la oferta de seguros que respalden el uso de los recursos que se entregarían en el marco del programa, estableciendo las características de las pólizas así:
    - Tendrán una cobertura máxima de hasta el 30% del valor del estímulo
    - Se emiten por cumplimiento de la ejecución de los recursos entregados.
    - La duración de la misma corresponderá a la vigencia de la resolución más cuatro (4) meses adicionales.
    - El costo de la prima mínima o valor de la póliza está alrededor de los $72.000 pesos IVA incluido aproximadamente. El valor exacto sólo podrá conocerse durante el proceso de generación de esta.
    - El asegurador tendrá la última palabra para determinar si los participantes seleccionados durante la etapa de selección pueden ser asegurables.
    - Se requiere la emisión de una resolución por parte de la Alcaldía en la que se publique el listado de emprendimientos seleccionados luego de surtido el proceso de evaluación correspondiente.
2. Desarrollo y entrega de lista de chequeo a los emprendedores: en el marco del evento de Bienvenida a los emprendedores seleccionados, fue entregado un sobre que contenía una lista de chequeo de la documentación que cada emprendedor debía tramitar y tener listo

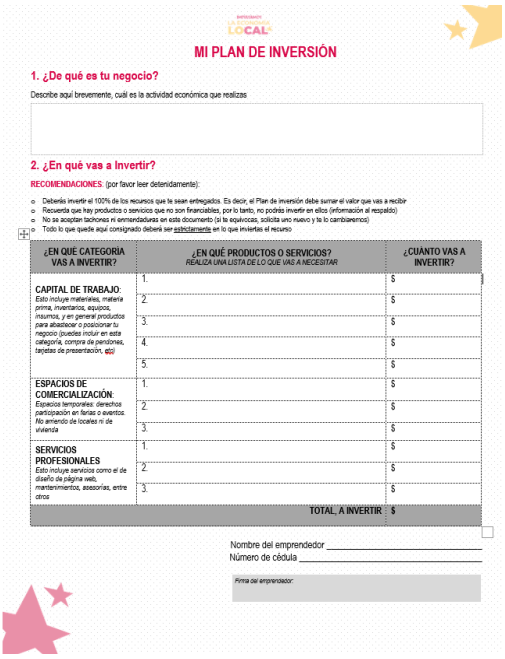
para entregar (en el mismo sobre) en el marco de los talleres de construcción del plan de inversión.

- *Elaboración del formato de plan de inversión*

De acuerdo con lo establecido en la guía operativa y en los términos y condiciones del programa, se procedió a crear la estructura del Plan de inversión, documento que establece los bienes y servicios en los que se va a invertir los recursos de capitalización. El formato establece:

i. Descripción del negocio
ii. Rubros, productos y servicios en los que se invertirán los recursos
iii. Detalle de los rubros financiables y no financiables

Ilustración 13: Ejemplo plan de inversión



MI PLAN DE INVERSIÓN

1. ¿De qué es tu negocio?

Describe aquí brevemente, cuál es la actividad económica que realizas

2. ¿En qué vas a invertir?

RECOMENDACIONES: (por favor leer detenidamente):

- Deberás invertir el 100% de los recursos que te sean entregados. Es decir, el Plan de inversión debe sumar el valor que vas a recibir
- Recuerda que hay productos o servicios que no son financiables, por lo tanto, no podrás invertir en ellos (información al respaldo)
- No se aceptan tachones ni enmendaduras en este documento (si te equivocas, solicita uno nuevo y ta lo cambiaremos)
- Todo lo que quede aquí consignado deberá ser estrictamente en lo que invertías el recurso

¿EN QUE CATEGORÍA VAS A INVERTIR?	¿EN QUÉ PRODUCTOS O SERVICIOS? REALIZA UNA LISTA DE LO QUE VAS A NECESITAR	¿CUANTO VAS A INVERTIR?
CAPITAL DE TRABAJO: Esto incluye materiales, materia prima, inventarios, equipos, insumos, y en general productos para abastecer o posicionar tu negocio (puedes incluir en esta categoría, compra de pendones, tarjetas de presentación, etc)	1.	$
	2.	$
	3.	$
	4.	$
	5.	$
ESPACIOS DE COMERCIALIZACIÓN: Espacios temporales: derechos participación en ferias o eventos. No arriendo de locales ni de vivienda	1.	$
	2.	$
	3.	$
SERVICIOS PROFESIONALES Esto incluye servicios como el de diseño de página web, mantenimientos, asesorías, entre otros	1.	$
	2.	$
	3.	$
	TOTAL, A INVERTIR	$

Nombre del emprendedor _____
Número de cédula _____

Firma del emprendedor:

- *Elaboración de instructivos y manuales*

Con el propósito de apoyar el proceso de capitalización y constitución de pólizas, se desarrollaron los siguientes instructivos:

- ABC de capitalización: corresponde al instructivo que establece a qué corresponde el proceso de capitalización, cuáles son los documentos y requisitos establecidos para estar listo para recibir los recursos de capitalización, los rubros financiables y no financiables, una explicación de cada documento que establece el proceso de capitalización.
- ABC del proceso de solicitud de pólizas: corresponde al instructivo que establece a qué corresponde una póliza de seguro, aspectos a tener en cuenta en la solicitud de póliza, el proceso de obtención de pólizas y las compañías de seguro que pueden apoyar el proceso de emisión de pólizas.
- Vídeo instructivo del proceso de capitalización: corresponde al vídeo con duración de 1:56

minutos el cual explica de forma narrativa qué es y cómo desarrollar adecuadamente el proceso de capitalización.

- Publicación de manuales y vídeo en página web del programa: se procedió a desarrollar un espacio en la landing page del programa, en el siguiente link se puede acceder a la página de incentivos económicos de capitalización:

https://impulsamoseconomialocal.com/capitalizacion-tunjuelito/

- *Ejecución de los talleres de plan de inversión*

Con el fin de identificar los bienes y servicios en los que los emprendedores invertirán los recursos de capitalización, conforme con las necesidades más apremiantes del negocio y las inversiones que generan mayor impacto en el desarrollo de los negocios, se ejecutaron talleres presenciales en las instalaciones de la Alcaldía Local. Las actividades desarrolladas se detallan a continuación:

1. Citación de emprendedores: con el fin de establecer una oferta que se ajustara a las necesidades de los emprendedores, se establecieron 4 y 2 horarios por día para el desarrollo de talleres de plan de inversión durante 2 días, desarrollando 6 sesiones de trabajo para la construcción del plan de inversión y entrega de documentación
2. Desarrollo de talleres: se procedió a explicar a detalle cómo elaborar el plan de inversión y los aspectos a tener en cuenta en el momento de la legalización del uso de los recursos con el fin de establecer los bienes y servicios en los que se invertirán los recursos.
3. Recepción de documentos de capitalización: en el marco de los talleres de construcción del plan de inversión, luego de construido el plan de inversión, los emprendedores procedieron a entregar toda la documentación que establecía la lista de chequeo que fue entregada en el evento de bienvenida, con el fin de darle continuidad al proceso de capitalización.

Ilustración 14: Talleres de construcción de plan de inversión



- *Revisión y aprobación del plan de inversión*

Una vez el emprendedor entregó los documentos requeridos en el proceso de capitalización, el equipo de PNUD y la Alcaldía Local procedieron a revisar el cumplimiento de lo requerido, así como a digitalizar la documentación entregada por cada emprendedor y diligenciar la base de datos de capitalización, la cual integra los datos de cada emprendedor así como del banco, tipo de cuenta y número de cuenta de cada emprendedor a las cuáles serán enviados los recursos de capitalización. Finalizado el proceso se identificó que 260 emprendedores cumplieron con la documentación requerida para proceder a la capitalización.

Ver en la carpeta de anexos los soportes de las actividades desarrolladas en el periodo del presente informe

3.8. Entrega de incentivos económicos/ Capitalización

A la fecha no se presenta avance en esta actividad, conforme con el cronograma del programa.

3.9. Logros

- A la fecha se han desarrollado un total de 11 clases virtuales de los módulos de Comercialización y de Inteligencia financiera, así mismo se ejecutó un taller presencial (adicional en el programa), se presentó al asesor con su grupo de emprendedores y se desarrollaron tres visitas presenciales a la unidad de negocio.
- En promedio se presenta una asistencia de 82% a las clases desarrolladas hasta la fecha.

3.10. Dificultades

- Se presenta una confusión generalizada por parte de los emprendedores con respecto al programa debido a la existencia de otro programa en ejecución por parte de Secretaría de Desarrollo, esto ha ocasionado que se presente un alto nivel de salida de emprendedores del programa Impulsamos la Economía Local, lo que implica un reproceso dado que se han (29 casos de reemplazo de cupo) debido realizar dos eventos adicionales de Bienvenida de nuevos cupos que ingresan a ser parte del programa incluyendo los emprendedores que hacen parte de la ampliación que se hizo de cupos y recursos al convenio (50 emprendedores).
- Una vez realizadas las visitas de acompañamiento técnico del programa, se identifican casos que no debieron haber pasado el proceso de evaluación, por cuanto se evidencian casos en los que dos emprendedores se incriben con una misma unidad productiva, negocios que no están operando y emprendedores que ya no se encuentran operando en la localidad.

3.11. Indicadores

Concepto	Característica	Inscritos	Seleccionados	En formación	Capitalizados
TOTAL	**Cantidad**	628	260	260	**0**
SEXO	Hombre	38.38%	38.37%	38.37%	0.00%
	Mujer	61.62%	61.62%	61.62%	0.00%
NIVEL EDUCATIVO	Ninguno	0.48%	0.48%	0.48%	0.00%
	Primaria	23.09%	23.09%	23.09%	0.00%
	Bachillerato/secundaria	46.34%	46.34%	46.34%	0.00%
	Técnico	18.31%	18.31%	18.31%	0.00%
	Tecnológico	5.25%	5.25%	5.25%	0.00%
	Universitario	5.57%	5.57%	5.57%	0.00%
	Postgrado	0.96%	0.96%	0.96%	0.00%
DISCAPACIDAD	No	93.63%	93.63%	93.63%	0.00%
	Si	6.37%	6.37%	6.37%	0.00%
VÍCTIMA	No	93.31%	91.95%	91.95%	0.00%
	Si	6.69%	8.05%	8.05%	0.00%
GRUPO ÉTNICO	Afrocolombiano(a)	1.91%	1.91%	1.91%	0.00%
	Campesino(a)	7.32%	7.32%	7.32%	0.00%
	Indígena	90.13%	0.00%	0.00%	0.00%
	Ninguno	0.48%	90.13%	90.13%	0.00%
	Otro ¿Cuál?	0.16%	0.48%	0.48%	0.00%
	Palenquero	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	Raizal	1.91%	0.16%	0.16%	0.00%
	Rom	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
TIPO DE NEGOCIO	No vendedor informal	76.59%	76.59%	76.59%	0.00%
	Vendedor informal	23.41%	23.41%	23.41%	0.00%
SECTOR	Financiero	0.16%	0.52%	0.52%	0.00%
	Agropecuario	1.91%	1.68%	1.68%	0.00%
	Manufactura	20.22%	23.08%	23.08%	0.00%
	Servicios	15.76%	23.34%	23.34%	0.00%
	Comercio	61.94%	51.39%	51.39%	0.00%

4. ANEXOS

CARPETA DE ANEXOS