ANEXO TÉCNICO OBP-AEPSAL-007-2025

2025BP-16 AUNAR ESFUERZOS ENTRE LA ALCALDIA DE SAN JOSE DE CUCUTA – OFICINA BANCO DE PROGRESO Y LA ASOCIACION COLOMBIANA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (ACOPI) PARA DESARROLLAR ACTIVIDADES CON OBJETIVOS DE MEJORAR LA COMPETITIVIDAD Y FORTALECER LA PROMOCION DE LA RUTA DE LA FORMALIDAD EN LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE CUCUTA DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD

La tasa de desempleo reportada a diciembre fue de 11%, teniendo su pico más alto en el 2020 con 17,7% (pandemia) y el más bajo 7,5% en el 2007, la población ocupada ha pasado de 359 mil (2008) a 423 mil (2023), el año donde mayor número de ocupados se tuvieron fue en el 2023; la población desocupada paso de 28mil (2008) a 53mil (2023); la población por fuera de la fuerza de trabajo (inactiva) paso de 194mil a 300mil teniendo su pico en el 2023 con 311mil.

Gracias a esta data, podemos identificar la realidad de nuestro territorio, esto es, que el tejido empresarial está conformado casi en su totalidad por micros y fami empresas, la cuales un gran porcentaje no está reportado en las bases de datos de las cámaras de comercio, estas unidades productivas no reportadas son responsables del 38% de los ocupados en el Área Metropolitana, Esta información tan contundente nos evidencia por qué las diferentes acciones que se realizan por los diferentes niveles de gobierno en el territorio para fomentar el desarrollo empresarial y el emprendimiento son muy necesarios para generar verdaderos resultados en términos de formalidad laboral y empresarial y crecimiento económico para el territorio. Para que estas políticas puedan empezar a mejorar las capacidades del tejido empresarial, las políticas se deben sin lugar a dudas enfocarse en mejorar las condiciones de las unidades productivas existentes, y no en la creación de nuevas, fomentando mejor una mejora en la calidad de la ocupación que estas Mipymes generan y buscando que empiecen a contribuir a quienes les provean bienes públicos, estos son algo más de 128mil unidades productivas que ya existen, que vienen realizando actividades, que tienen ocupados y que generan ingresos, pero que necesitan un apoyo que les permita acelerar su actividad económica.

Los estudios revelan que el impacto de cada peso invertido o aportado en una Mipyme es mucho mayor cuando se aporta o invierte en una gran compañía, es por esto que se hace necesario poder identificar a un grupo de Mipymes que puedan ser objeto de un proceso de aceleración, que si bien hoy existen en el Área Metropolitana requieren de apoyos que les pueda potenciar su crecimiento en el muy corto plazo y por ende, les ayude a capturar nueva fuerza de trabajo, esas startups son unas unidades productivas que ya tienen un producto o un servicio validado por el mercado, son aquellas que ya tienen una demanda, ya tienen experiencia y conocimiento de su producto o servicio, ya vienen facturando por esos bienes y servicios, las MiPyMes con un pequeño apoyo se les puede catapultar varios pasos hacia adelante, permitiéndoles crecer, mejorar las condiciones de sus ocupados y aumentarlos, y por tanto aportar mayor valor agregado a ellos en particular y a la economía del territorio en general.

OBJETIVO GENERAL

Implementar en la ciudad de Cúcuta, un Programa de formación dirigido a los pequeños y medianos empresarios, con el propósito de fortalecer de manera técnica, organizacional y comercial las capacidades de los actores económicos beneficiarios del programa. Se trata de una intervención clave para propiciar condiciones que permitan el desarrollo sostenible en el contexto regional.

. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1) Facilitar, incentivar y promover el acceso a la educación informal, reconocida por su flexibilidad, pertinencia y adaptabilidad a las necesidades específicas de los individuos, comunidades y sectores productivos, diversas entidades públicas y privadas implementan procesos formativos de corta duración, especializados, y orientados al fortalecimiento de capacidades productivas, laborales y sociales.

2) Capacitar, educar y formar los pequeños y medianos empresarios de Cúcuta sobre planificación y organización de la MIPYME, la gestión contable y financiera, la promoción comercial y el uso de herramientas de marketing digital, el fortalecimiento del liderazgo, y el desarrollo de habilidades blandas que permitan gestionar adecuadamente los retos cotidianos del ejercicio empresarial

3) Potenciar y fortalecer los conocimientos, habilidades y capacidades de los pequeños y medianos empresarios de Cúcuta, brindando conocimientos que permitan fortalecer de manera técnica, organizacional y comercial las capacidades de los actores económicos beneficiarios del programa.

ALCANCE

En el caso específico de este proyecto, el enfoque de educación informal permite superar las limitaciones estructurales de cobertura y rigidez de la educación técnica tradicional, y brinda la posibilidad de diseñar contenidos con un alto grado de pertinencia territorial. Adicionalmente, los procesos de formación contemplan la entrega de constancias de participación, que, si bien no equivalen a títulos oficiales del sistema educativo, representan un reconocimiento válido del proceso formativo y pueden ser utilizados por los beneficiarios como parte de sus hojas de vida empresariales o como soporte para acceder a otros programas de apoyo institucional.

La elección de esta modalidad educativa no solo responde a criterios de operatividad y accesibilidad, sino que se alinea con una visión más amplia de desarrollo humano y fortalecimiento de capital social. La educación informal, en este sentido, se convierte en una herramienta para la democratización del conocimiento, la inclusión económica y la generación de condiciones de equidad en el acceso a oportunidades de crecimiento empresarial.

Así, esta actividad no se limita a transferir información, sino que busca generar transformación. Una transformación que nace del conocimiento compartido, del aprendizaje colectivo y del empoderamiento de los microempresarios y pequeños empresarios del municipio, quienes a través de estas jornadas tendrán mayores herramientas para consolidar sus negocios, responder a los desafíos del entorno y contribuir activamente al desarrollo económico regional.

Módulo 1: Innovación y Creatividad Empresarial

Duración estimada: 27 horas

Este módulo se concibe como un espacio de exploración para fomentar la innovación en Las MIPYMES del municipio, abordando tanto la capacidad creativa individual como los procesos organizacionales que permiten convertir ideas en soluciones efectivas. El objetivo es generar una mentalidad que valore el cambio, que sea resiliente ante el fracaso y que promueva el pensamiento

divergente para identificar oportunidades de mejora y diferenciación dentro del mercado. Este enfoque es fundamental para fortalecer la competitividad de las empresas, adaptarse a contextos cambiantes y generar propuestas con valor agregado.

Las sesiones de este módulo integran herramientas como el pensamiento de diseño, técnicas de ideación, mapas mentales, análisis de tendencias y resolución creativa de problemas. Las actividades prácticas buscan activar la curiosidad, romper paradigmas tradicionales y motivar a los empresarios a incorporar procesos de mejora continua en sus modelos de negocio, productos o servicios. También se abordará cómo institucionalizar la innovación en la gestión empresarial mediante estrategias de cultura organizacional innovadora, prototipado, experimentación y mejora incremental.

Temáticas por abordar:

Conceptualización de la innovación y creatividad empresarial.

Pensamiento lateral y divergente.

Técnicas de ideación (brainstorming, SCAMPER, mapa de empatía).

Innovación centrada en el usuario.

Design Thinking aplicado a MIPYMES.

Creatividad aplicada a la solución de problemas.

Desarrollo de productos y servicios innovadores.

Casos de éxito regionales de innovación empresarial.

Módulo 2: Planificación y Modelo de Negocio

Duración estimada: 27 horas

El propósito de este módulo es proporcionar una comprensión sólida y práctica sobre cómo estructurar una MIPYME a través de una planificación efectiva y un modelo de negocio coherente, viable y replicable. En un entorno competitivo, la claridad estratégica es una ventaja crucial. Este espacio formativo permitirá a los empresarios transformar sus ideas o actividades informales en MIPYMES estructuradas que generen valor para sus clientes y sostenibilidad económica.

Se utilizarán herramientas base para entender la interrelación entre los diferentes componentes del negocio: propuesta de valor, segmento de clientes, canales de distribución, flujo de ingresos, estructura de costos, recursos clave, actividades clave, socios y alianzas estratégicas. Además, se trabajará en la elaboración de un plan de acción que permita aterrizar el modelo en un cronograma realista y medible.

Temáticas por abordar:

Introducción a la planificación estratégica.

Fundamentos del modelo de negocio CANVAS.

Segmentación de clientes y análisis del mercado.

Diseño de propuesta de valor.

Estructura de costos e ingresos.

Recursos y actividades clave.

Definición de indicadores de gestión.

Plan operativo y cronograma de implementación.

Módulo 3: Liderazgo y Gestión de Equipos y habilidades blandas.

Duración estimada: 27 horas

Este módulo reconoce el valor estratégico del capital humano dentro de Las MIPYMES. Un liderazgo efectivo y la correcta gestión de equipos son factores determinantes para la

productividad, el clima organizacional y la sostenibilidad del negocio. En este sentido, el módulo busca fortalecer habilidades blandas, visión organizacional, comunicación asertiva, motivación y gestión del talento.

Se enfatizará el desarrollo de un liderazgo transformacional, adaptado al contexto de Las MIPYMES, donde el rol del líder va más allá del control y se orienta a la inspiración, la formación de equipos colaborativos y la toma de decisiones en entornos complejos. También se abordará la resolución de conflictos, la inteligencia emocional aplicada al liderazgo, y las técnicas para evaluar el rendimiento y motivar al personal.

Temáticas por abordar:

Estilos de liderazgo en MIPYMES.

Comunicación efectiva y liderazgo asertivo.

Inteligencia emocional y autoconocimiento del líder.

Formación y desarrollo de equipos de trabajo.

Delegación de funciones y empoderamiento.

Resolución de conflictos laborales.

Motivación y clima organizacional.
Evaluación de desempeño y retroalimentación.

Módulo 4: Legislación y Aspectos Legales

Duración estimada: 27 horas

El contexto normativo y legal es fundamental para garantizar la formalización y legalidad de los negocios, su acceso a mercados, financiación y beneficios estatales. Este módulo tiene como objetivo brindar a los empresarios conocimientos esenciales sobre las normas que rigen el funcionamiento de Las MIPYMES en Colombia, especialmente en cuanto a su constitución, obligaciones tributarias, laborales, comerciales y de propiedad intelectual.

Se abordarán mecanismos simplificados de formalización, beneficios de la formalidad, estructuras legales adecuadas, régimen simple de tributación, entre otros aspectos esenciales para evitar sanciones o dificultades legales. También se fomentará el uso de servicios públicos empresariales como las cámaras de comercio y DIAN.

Temáticas por abordar:

Tipos de personería jurídica para MIPYMES.

Proceso de constitución legal y registro mercantil.

Régimen SIMPLE y obligaciones tributarias.

Facturación electrónica y contabilidad básica legal.

Normativa laboral básica.

Derechos del consumidor y protección al cliente.

Propiedad intelectual: marcas y patentes.

Marco legal de la economía popular y solidaria.

Módulo 5: Marketing Digital y Manejo de Redes Sociales

Duración estimada: 27 horas

La transformación digital es un proceso ineludible para el crecimiento de Las MIPYMES. Este módulo está enfocado en proporcionar herramientas y estrategias prácticas para promocionar productos y servicios a través de medios digitales, aumentar la visibilidad en línea, gestionar comunidades y captar nuevos clientes mediante contenidos de valor y estrategias de posicionamiento.

Se trabajará en la creación de perfiles empresariales en redes sociales, el uso de WhatsApp Business,

diseño de campañas digitales, generación de contenidos, fotografía de productos con celular, análisis de métricas, y uso de plataformas gratuitas o de bajo costo. Se fomentará la creación de estrategias digitales ajustadas a las capacidades del empresario

Temáticas por abordar:

Introducción al marketing digital para MIPYMES.

Estrategias de contenido en redes sociales.

Creación de perfiles empresariales.

Fotografía y diseño básico para redes.

WhatsApp Business como canal de venta.

Publicidad paga: Facebook Ads e Instagram Ads.

Métricas clave y análisis de resultados.

Estrategia de posicionamiento y fidelización digital.

Módulo 6: Finanzas Empresariales

Duración estimada: 27 horas

La sostenibilidad financiera es un pilar esencial para el éxito de cualquier MIPYME. Este módulo está orientado a fortalecer las habilidades de los participantes en la administración de los recursos económicos de su empresa, partiendo desde lo más básico hasta la toma de decisiones fundamentadas en análisis financiero.

Se trabajarán temas como flujos de caja, costos fijos y variables, punto de equilibrio, financiamiento, uso de hojas de cálculo para registrar ingresos y egresos, y estrategias para mejorar la rentabilidad. La metodología será práctica, con ejercicios aplicados a los negocios reales de los participantes.

Temáticas por abordar:

Introducción a la alfabetización financiera.

Costos de producción y precios de venta.

Registro de ingresos y egresos.

Flujo de caja mensual.
Análisis de rentabilidad.
Punto de equilibrio.

Fuentes de financiación para MIPYMES.

Herramientas digitales de control financiero.

ACTIVIDAD: MODULO DE TRANFORMACIÓN DIGITAL

La transformación digital se ha convertido en un eje transversal para el fortalecimiento de los procesos productivos, comerciales y administrativos de Las MIPYMES, particularmente en contextos donde el acceso a mercados tradicionales ha sido limitado por factores geográficos, económicos o sociales. En ese sentido, esta actividad constituye una intervención clave para el cierre de brechas digitales en el ecosistema emprendedor del municipio.

El objetivo de esta actividad es potenciar las capacidades comerciales de las MIPYMES mediante la incorporación de herramientas digitales de venta, visibilización y posicionamiento en redes sociales, permitiendo así ampliar su cobertura de mercado, mejorar la relación con sus clientes y proyectarse hacia entornos digitales más competitivos y sostenibles.

La actividad contempla dos líneas de acción articuladas:

La formulación y entrega de una guía básica de identidad visual (ítem 5.1)

La apertura y gestión de redes sociales empresariales (ítem 5.2)

Cada línea tiene un propósito específico, y en conjunto permiten avanzar desde la estructuración de una imagen empresarial coherente hasta la implementación de estrategias concretas de comunicación comercial en plataformas digitales.

Ítem 5.1 – Guía básica de identidad visual

La identidad visual es uno de los componentes fundamentales para cualquier MIPYME que busque consolidar su marca en el mercado, generar confianza en sus clientes y diferenciarse frente a competidores. Sin embargo, una gran mayoría de las MIPYMES de escala micro y pequeña no cuentan con una línea gráfica estructurada ni con conocimientos técnicos en diseño o comunicación visual, lo que limita su impacto comercial.

A través de este ítem, se desarrollará y entregará a cada una de las 200 MIPYMES una guía básica de identidad visual, diseñada con criterios de aplicabilidad, claridad y adaptabilidad al perfil de la MIPYME. Esta guía tendrá como propósito orientar a los beneficiarios en la construcción de una imagen visual coherente, profesional y alineada con su propuesta de valor y con el público objetivo al que desean llegar.

Contenidos técnicos de la guía:

Lineamientos sobre el uso adecuado del logotipo: tamaño, ubicación, versiones y restricciones de uso.

Selección y combinación de colores corporativos: paleta primaria y secundaria, significados asociados, ejemplos de aplicación.

Tipografías recomendadas: jerarquías de uso, estilos de fuente y su coherencia con el tipo de producto o servicio

Estilo gráfico y visual de la marca: composición de piezas, estética general, tonalidades, patrones visuales y elementos gráficos secundarios.

Protocolo de uso en entornos digitales y físicos: cómo aplicar la identidad en redes sociales, catálogos virtuales, tarjetas de presentación, etiquetas de producto, pendones, empaques, entre otros.

Esta guía no será solo un documento técnico, sino también una herramienta pedagógica que le permitirá a la MIPYME apropiarse de los conceptos básicos de branding, entendiendo cómo comunicar de forma clara, atractiva y profesional lo que su marca representa.

Impacto esperado:

Mejora en la presentación visual de productos y servicios.

Aumento en la percepción de confianza por parte del cliente.

Homogeneización del estilo comunicativo de la marca.

Base sólida para el desarrollo posterior de piezas gráficas, contenidos digitales y materiales promocionales.

La entrega de la guía será acompañada de una sesión introductoria donde se explicarán los principales componentes, se resolverán dudas y se brindarán ejemplos prácticos aplicados a MIPYMES reales.

Ítem 5.2 – Apertura y gestión de red social empresarial

En la actualidad, las redes sociales representan uno de los canales más efectivos y económicos para la comercialización de productos, la interacción con el cliente y la construcción de comunidad en torno a una marca. No obstante, muchos MIPYMES del municipio aún no cuentan con presencia digital activa, o la gestionan de forma informal y sin orientación técnica, lo cual limita su crecimiento comercial.

El segundo componente de esta actividad consiste en la creación, configuración y gestión inicial de una página empresarial en la red social Facebook para cada una de las MIPYMES beneficiarias, combinada con un proceso formativo personalizado que les permitirá desarrollar competencias básicas en comunicación digital, promoción de productos y manejo de audiencias virtuales.

Acciones contempladas en este ítem:

Creación de perfil empresarial personalizado en Facebook Business
Cada MIPYME contará con una página estructurada con los elementos fundamentales: nombre de la marca, logo optimizado, portada, descripción del negocio, ubicación, horario de atención, número de contacto, catálogo básico de productos o servicios, y enlaces de contacto directo (WhatsApp, correo

electrónico, Instagram si aplica).

Capacitación práctica en gestión de redes sociales

Se realizarán sesiones técnicas con Las MIPYMES, enfocadas en el uso de herramientas básicas de Facebook Business, orientadas a:

-Publicación efectiva de contenidos: formatos, frecuencia, redacción persuasiva.
-Técnicas para aumentar el alcance orgánico (sin pago) de publicaciones.
-Estrategias de interacción con los seguidores y clientes.
-Promoción de productos o servicios mediante campañas simples.
-Gestión de comunidad: respuestas automáticas, atención personalizada, manejo de reseñas y comentarios.

ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

Se otorgará la oportunidad de participación a 200 beneficiarios de los cuales la Alcaldía proporcionará la oportunidad de ser parte del programa. Por lo tanto, para la consecución de esos fines se requiere el desarrollo del evento a través de las siguientes actividades:

1. Identificar y caracterizar el estado actual de la ruta de la formalidad en el municipio.
2. Socializar el listado de 200 empresarios de pequeñas y medianas, beneficiados con la participación del Programa sobre la ruta de formalidad
3. Capacitar a los 200 pequeños y medianos empresarios de Cúcuta en los siguientes módulos: innovación y creatividad empresarial; planificación y modelo de negocio; Liderazgo y Gestión de Equipos y habilidades blandas; Legislación y Aspectos Legales; Marketing Digital y Manejo de Redes Sociales; Finanzas Empresariales que permitan gestionar adecuadamente los retos cotidianos del ejercicio empresarial.

DOCUMENTOS TÉCNICOS ADICIONALES

El Municipio de San José de Cúcuta, para el presente proceso allega este documento técnico existente para la respectiva evaluación, revisión y ajustes por parte de la ESAL.

En constancia, se firma en el Municipio de San José de Cúcuta, en el mes de octubre de 2025.

LUIS JAVIER CHAVES CALSADA
Jefe de Oficina
OFICINA DE EMPRENDIMIENTO Y ACCESO AL CREDITO - BANCO DEL PROGRESO

TRAZABILIDAD	NOMBRE	CARGO	FIRMA FECHA
Proyectó	Carlos Ramirez	Asesor jurídico externo	
Revisión Jurídica	Tatiana Rojas Blanco	Asesor Jurídico externa	
Revisión Área Financiera	Angie Zamudio	Profesional – área planeación	