



www.gobiernobogota.gov.co

**Proyecto 2055 :
“Espacio público más seguro y
construido colectivamente”.**

**CPS: 710/2024.
Fundación FUNDESCO Y Alcaldía
Local de Tunjuelito - (FDLT).**

**Coordinador: ANA MARIA
RAMIREZ.
Tallerista: CARLOS ANDRES
GONZALEZ RAMIREZ**

INTRODUCCION

Para exponer esta serie de talleres, guiaré a los asistentes a través de cuatro sesiones: la creación de un nuevo negocio, la planificación del emprendimiento, la formalización del emprendimiento y el cierre con firma de acuerdos. Me aseguraré de resaltar cómo cada etapa está soportada por la normatividad colombiana

Contenidos ampliados

- Concepto de emprendimiento productivo:
- Definición y características de un proyecto emprendedor.
- El emprendimiento como alternativa económica y social para vendedores informales.
- Elementos de un plan de negocio:
- Descripción del producto/servicio.
- Segmentación de mercado y propuesta de valor.
- Estructura básica: misión, visión y objetivos.



Creación de un Nuevo Negocio.



- ✓ REGISTRO CAMARA Y COMERCIO
- ✓ INSCRIPCION EN EL IPES
- ✓ PERMISOS Y AUTOTIZACIONES
- ✓ PERFILACION Y CAPACITACION

Contenidos ampliados:

1. Concepto de emprendimiento productivo:



CREACIÓN DE UN NUEVO NEGOCIO



Un plan de negocio es una herramienta fundamental para cualquier emprendimiento, ya que permite organizar las ideas y establecer una ruta clara hacia el éxito.

Sesión 2

Desarrollar la capacidad de los participantes para estructurar un plan de negocio básico y comprender los componentes financieros y de mercado

.Contenidos ampliados:

1.Estructura del plan de negocio:

2. Análisis de mercado:

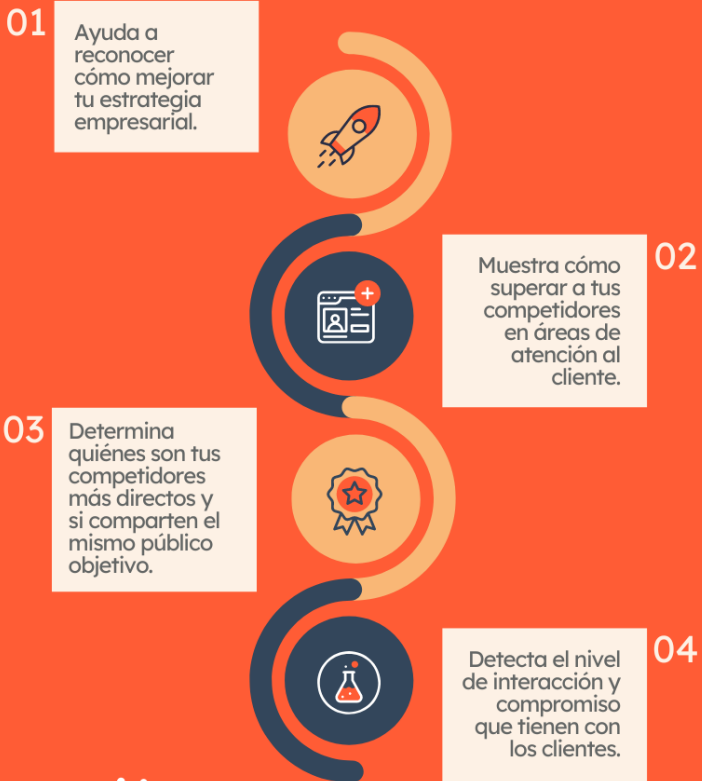
- Investigación rápida: encuestas a 5 clientes potenciales.
- Identificación de competidores directos e indirectos.

3.Costos y precios:

- Cálculo de costo variable y fijo.
- Fórmula breve de precio de venta: “costo total + margen de ganancia”

2. Análisis de mercado

Por qué hacer un análisis de competencia



- Investigación rápida: encuestas a 5 clientes potenciales.
- Identificación de competidores directos e indirectos.

SESION 3 “Formalización del Emprendimiento”

Objetivo de la sesión: Explicar los pasos y documentos necesarios para que los participantes formalicen su actividad económica, accediendo a beneficios estatales

.Contenidos ampliados:

1. Ruta de formalización:
2. Registro en Registro Único Tributario (RUT) DIAN.
3. Matrícula mercantil ante Cámara de Comercio.
4. Obtención de Registro Sanitario o permisos sectoriales si aplica.

ruta de formalizacion



- ✓ Formalizacion
- ✓ Formalidad de insumos
- ✓ Formalidad en producción
- ✓ Formalidad tributaria

ruta de FORMALIZACIÓN



Documentos legales básicos:

En un negocio, contar con un contrato de prestación de servicios, una factura y un libro de ingresos es esencial para llevar un control legal y financiero adecuado.

Beneficios de la formalidad

- Acceso a línea de crédito SENA y Bancóldex.
- Exoneraciones y descuentos en aportes parafiscales (Ley 590 de 2000)
- Mejora de calidad de vida
- Protección laboral.
- Contribución al desarrollo económico.



Sesión 4: “Cierre del Proceso Formativo y Firma de Acuerdos”

Objetivo de la sesión:

Consolidar los aprendizajes, validar avances y formalizar compromisos de buen uso del espacio público para así generar una mejor convivencia y participación ciudadana para la Localidad.

ACTIVIDAD FINAL

1. Repaso de aprendizajes:

Identificación de logros y desafíos de cada grupo.

2. Socialización de proyectos:

- Presentación de un pitch (presentación) de 3 min por grupo.
- Retroalimentación cruzada con criterios claros (originalidad, viabilidad, formalización).

- Firma de acuerdos:
- Lectura del documento de compromiso.
- Firma individual ante testigos y entrega de copia.
- Evaluación y cierre:
- Rúbrica de satisfacción:
- Preguntas clave.
- Entrega de constancias de participación.



El objetivo de este pacto es hacer uso adecuado del espacio público, y garantizar el derecho al trabajo.

Foto: IPES

RESUMEN

Los tres primeros talleres están enfocados en fortalecer y formalizar los emprendimientos. El primero busca capacitar a los vendedores en la creación de nuevos negocios, brindándoles herramientas prácticas en sesiones grupales. El segundo está orientado a la formalización, enseñando a los participantes cómo obtener documentos legales que les permitan acceder a beneficios del Estado. El tercero consiste en la documentación legal básica de cada emprendimiento.

QUE ES UN ACUERDO ?

Un acuerdo es un compromiso que se firma entre dos partes. En este caso, es un documento donde el vendedor se compromete, por ejemplo, a asistir a los talleres, aprovechar las capacitaciones y usar bien los materiales que le entregan.

Al firmarlo, también se reconoce que uno acepta las condiciones del programa. Este papel ayuda a que todo quede claro, evita malentendidos y garantiza que tanto el vendedor como la entidad que apoya cumplan lo que prometieron

ACUERDO Y COMPROMISOS



CONCLUSION

Estas acciones integradas —capacitaciones, formalización y entrega de insumos— representan un apoyo estratégico para el fortalecimiento de los emprendimientos locales. A través de los talleres, no solo se impulsan nuevas ideas de negocio, sino que también se promueve la legalidad, el acceso a beneficios estatales y el crecimiento organizado de los emprendedores. Este enfoque integral busca generar oportunidades reales de desarrollo económico sostenible para las comunidades participantes.

MUCHAS GRACIAS