

SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO

GUÍA OPERATIVA ANEXO TÉCNICO

PROGRAMA EMPRENDÓPOLIS 2.0

Versión 01
Junio de 2026

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
I. CONTEXTO	5
II. Aspectos generales del programa Emprendópolis 2.0	11
2.1. Objetivos del programa	11
2.1.1. General	11
2.1.2. Específicos	11
2.2. Población objetivo	12
2.3. Potenciales beneficios de participación en el programa	12
2.4. Criterios de entrada para la población interesada	13
2.4.1. Excepción del RUT por Políticas Poblacionales CONPES	20
2.5. Cupos de capitalización por parte de la SDDE para los Grupos I y II	21
2.6. Criterios de retiro especial (según aplique) para los Grupos I y II	21
2.7. Estados del participante para los Grupos I y II (según aplique)	22
III. Estructura operativa del programa para los Grupos I y II	26
3.1. FASE 1: Convocatoria	27
3.1.1. Convocatoria virtual	27
3.1.2. Convocatoria presencial	28
3.2. FASE 2: Inscripción y Formación	28
3.2.1. Autodiagnóstico	29
3.2.2. Inscripción	29
3.2.3. Formación por la Ruta Desarrolla +	32
3.2.3.1. Modalidades de formación	33
3.2.3.1.1. Modalidad presencial	33
3.2.3.1.2. Modalidad virtual sincrónica	34
3.2.3.1.3. Modalidad virtual asincrónica o autónoma	34
3.2.4. Formación por homologación de la Ruta de oferta de capacitación y/o fortalecimiento de la SDDE	35
3.3. FASE 3: Priorización	36
3.3.1. Proceso de priorización	36
3.3.1.1. Causales para no avanzar a la etapa de priorización del Programa	37
3.4. FASE 4: Visita al micronegocio: verificación, asistencia técnica y co-creación del Plan de Inversión	39
3.4.1. Alistamiento para la atención en territorio de los micronegocios	39
3.4.1.1. Relacionadas únicamente con el Grupo I	43
3.4.1.2. Relacionadas únicamente con el Grupo II	43
3.4.2. Verificación, asistencia técnica y formulación del Plan de Inversión	44
3.5. FASE 5: Capitalización	49

3.5.1. Modelo de proveeduría para la compra y entrega de bienes	50
3.5.1.1. Procesos de suministro de bienes a monto agotable (proveeduría)	51
3.5.1.2. Sobre el Comité de Aprobación de Planes de Inversión	52
3.5.1.3. Compra de bienes y/o canastas de bienes	53
3.5.2. Masterclass con profesionales expertos en desarrollo empresarial	53
3.5.3. Entrega punto a punto de bienes y/o canastas (kits) de bienes	55
3.5.3.1. Para el Grupo I (Masterclass)	55
3.5.3.2. Para el Grupo II	56
3.6. FASE 6: Seguimiento, acompañamiento y cierre de la ruta	58
3.6.1. GRUPO I. Encuesta de salida y satisfacción, y cierre del programa con el beneficiario	58
3.6.2. GRUPO II. Visita, encuesta de satisfacción y cierre del programa con el beneficiario	58
3.6.3. Cierre del programa	59
IV. Seguimiento al programa - Grupos I y II	60
V. Seguimiento a indicadores - Grupos I y II	60
VI. Responsabilidades de las partes intervinientes del programa	
Emprendópolis 2.0	62
6.1. Propietarios de Micronegocios participantes	63
6.2. Secretaría Distrital de Desarrollo Económico	64
6.3. Proveedor - Contratista	64
GLOSARIO	65

INTRODUCCIÓN

Los micronegocios desempeñan un papel fundamental en la economía de Bogotá, al contribuir de manera significativa a la generación de empleo, el bienestar de las familias y al fortalecimiento de las dinámicas económicas locales. No obstante, enfrentan retos estructurales relacionados con el acceso limitado a financiamiento, la sostenibilidad de sus operaciones, la persistencia de 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 a los negocios promoviendo la ampliación en su capacidad instalada, lo cual eventualmente fomenta su permanencia activa en el sector productivo.

Este documento de Guía Operativa_Anexo Técnico para el programa Emprendópolis 2.0, se organiza de la siguiente manera:

- I. Contexto
- II. Aspectos generales del programa Emprendópolis 2.0
- III. Estructura operativa del programa para los Grupos I y II
- IV. Seguimiento al programa - Grupos I y II
- V. Seguimiento a indicadores - Grupos I y II
- VI. Responsabilidades de las partes intervinientes del programa Emprendópolis 2.0

I. Contexto

Fortalecimiento a través de formación y asistencias técnica

La SDDE ha identificado la necesidad de fortalecer las competencias, habilidades y conocimientos de los propietarios de los micronegocios de Bogotá D.C., por ello, ha desarrollado la plataforma “Desarrolla +”, la cual tiene dentro de sus diferentes objetivos, formar en habilidades empresariales, fortalecer modelos de negocios innovadores y promover conexiones con el mercado e inversión, promoviendo así el crecimiento de la capacidad productiva de los micronegocios de la ciudad.

La preparación e instrucción en temas de desarrollo empresarial es crucial, ya que no solo equipa a emprendedores y empresarios con las habilidades necesarias para una gestión administrativa y financiera eficiente, sino que también fomenta una mentalidad empresarial. Esta mentalidad les permite detectar oportunidades y solucionar problemas con mayor eficacia.

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).

Beneficios clave de la formación empresarial para emprendedores y propietarios de micronegocios:

- 1. Garantiza la adaptabilidad y el conocimiento actualizado:** En un entorno empresarial en constante cambio (tecnología, tendencias, desafíos económicos), la formación continua es crucial para que emprendedores y empresarios adquieran nuevas habilidades, conocimientos y tomen decisiones informadas que les permitan adaptarse.
- 2. Impulsa la innovación y la competitividad:** La capacitación estimula la creatividad, lo que se traduce en el desarrollo de productos, servicios y modelos de negocio novedosos. Esta innovación es esencial para mantener la competitividad y asegurar el crecimiento a largo plazo.
- 3. Optimiza la gestión y eficiencia operativa:** La formación dota a los empresarios de las herramientas y técnicas necesarias para una gestión de negocios efectiva y eficiente, abarcando áreas como la planificación estratégica, las finanzas, el marketing, la gestión de recursos humanos y la toma de decisiones.
- 4. Reduce significativamente el riesgo de fracaso:** Dado que la falta de conocimientos y habilidades es una causa común del fracaso inicial de muchas empresas, la formación proporciona a los emprendedores las bases para evitar errores comunes y tomar decisiones acertadas, minimizando el riesgo.

- 5. Genera un impacto socioeconómico positivo:** El éxito empresarial se traduce en la creación de empleo, la generación de ingresos y la contribución al desarrollo económico local, lo que confiere a la formación empresarial un impacto benéfico en la sociedad.

Fortalecimiento a través de capitalización

El tejido empresarial bogotano está compuesto principalmente por micronegocios. En enero de 2026, el número total de empresas con matrícula mercantil activa y renovada en Bogotá D.C. fue de 442.296; de estas, el 52,3% están registradas como persona natural. Además, según el tamaño por ingresos, el 93% corresponde a microempresas, seguido por pequeñas (5%), medianas (1,4%) y grandes empresas (0,7%) (Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá – ODEB, 2026).

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 2024 había 589.110 micronegocios en Bogotá, de los cuales solo el 49,6% posee Registro Único Tributario (RUT) y únicamente el 8,13% ha accedido a un crédito formal en el último año (EMICRON, 2024). Además, solo el 27,7% cuenta con registro mercantil ante la Cámara de Comercio y el 48% 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. Para 2025, se registraron 45.707 cancelaciones de matrícula mercantil, de las cuales el 98,4% corresponden a microempresas, y el 41,8% 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 2024, sólo el 12,95% solicitó financiamiento y, de estos, el 10,07% fue rechazado,

principalmente por reportes negativos en centrales de riesgo, falta de garantías o ingresos insuficientes (EMICRON, 2024). 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 micronegocios 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 (CCB, 2025), 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 digitales. 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.

Es fundamental que la estrategia de financiación para las pymes avance, ofreciendo no solo créditos formales en condiciones favorables, sino también una alternativa de capitalización enfocada específicamente en la inversión y no solo en la liquidez. Complementar el acceso al crédito formal, que prioriza la liquidez, con un programa que aumente el stock de capital de las pymes es crucial para asegurar su supervivencia.

Por ello, la SDDE busca, a través de este programa, fortalecer las habilidades de desarrollo empresarial y mejorar la capacidad instalada de los micronegocios mediante la capitalización. Esto promoverá su capacidad de inversión y crecimiento, propendiendo por el fortalecimiento del tejido empresarial y por el desarrollo económico de Bogotá.

Es fundamental destacar que la capitalización no reembolsable contribuye significativamente a la sostenibilidad de los negocios. Con el fin de garantizar que este beneficio se transforme en beneficios más duraderos y en consecuencia gestionar de manera más eficiente, resulta de gran relevancia vincular dicha capitalización a la participación en programas de formación. Pues esto permite el fortalecimiento de las

capacidades empresariales promoviendo mejores prácticas en aras de que los recursos recibidos sean administrados con visión estratégica maximizando el impacto de la inversión.

Estos programas deben enfocarse en diferentes habilidades empresariales, como lo son por ejemplo las habilidades blandas, digitales, comerciales y financieras, que también permitan abordar aspectos transversales al negocio como lo son los planes de inversión. Adicionalmente, es clave fomentar la adopción de buenas prácticas empresariales, con el objetivo de elevar el nivel de sofisticación y asegurar la perdurabilidad de las empresas.

Parte de la respuesta brindada por la SDDE a este panorama, en la vigencia 2021 se implementó 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, entre otros, que los emprendimientos puedan fortalecer sus capacidades emprendedoras, conectarse con el mercado y fortalecer su modelo de negocio.

En el mismo sentido y dando continuidad a diferentes estrategias de fortalecimiento financiero, en el nuevo marco del Plan de Desarrollo Distrital, y con el fin de alcanzar parte de las metas en él propuestas, se lanzó en el año 2024 el Programa Impulso Capital, 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 más de 3.200 de dichos negocios, con recursos no reembolsables representados en bienes que promuevan el fortalecimiento de su capacidad instalada, tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares.

Posteriormente, para la vigencia 2025 se estructuró el programa Emprendópolis (Primera versión), el cual tenía por objetivo promover el fortalecimiento de los Negocios Locales de la ciudad de Bogotá D.C. en etapa de nacimiento y/o crecimiento, a través de procesos de formación y de capitalización, el cual tenía como meta formar hasta 12.000 negocios, y capitalizar hasta 4.303 de ellos.

En la actualidad y de cara a la vigencia del año 2026, la SDDE ha estructurado el programa Emprendópolis 2.0, el cual corresponde a la nueva versión de la iniciativa Emprendópolis. Esta nueva versión en su convocatoria, tiene por objetivo promover el fortalecimiento de los micronegocios de la ciudad de Bogotá D.C., ampliando a seis (6) los sectores económicos priorizados, divididos en dos (2) grupos diferentes de atención dependiendo del nivel de madurez de los micronegocios y de sus características de priorización. Esta ruta de intervención se realizará a través de procesos de formación en habilidades empresariales a 11.820 propietarios de micronegocios, y de la entrega de recursos no reembolsables representados en maquinaria, equipo, herramientas, mobiliario y similares a un estimado de 4.854 de ellos.

El programa se estructura en seis fases secuenciales de atención: 1. Convocatoria, 2. Formación, 3. Priorización, 4. Visita al micronegocio para la verificación y co-creación del plan de inversión, 5. Capitalización, y 6. Cierre de la ruta. Los dos (2) grupos de atención comparten las fases 1 a 4, y se diferencian en las fases 5 y 6. La siguiente tabla muestra el modelo de atención discriminado por cada fase y grupo:

Fase	Grupo I 2.910 micronegocios (cantidad estimada)	Grupo II 1.944 micronegocios (cantidad estimada)
1	Convocatoria (a cargo de la SDDE)	
2	Formación (a cargo de la SDDE)	
3	Priorización (conformar lista de micronegocios elegibles) (a cargo de la SDDE)	
4	Visita al micronegocio para co-creación del plan de inversión (a cargo de la SDDE)	
5	Capitalización: Realización de la Masterclass (a cargo de la SDDE), Entrega del bien y/o canasta de bienes (a cargo del Contratista)	Capitalización: Entrega del bien y/o bienes en el micronegocio (a cargo del Contratista)
6	Cierre de la ruta: Digital y/o telefónico (a cargo de la SDDE)	Cierre de la ruta: Visita al micronegocio (a cargo de la SDDE)

Fuente: Elaboración propia (SDDE)

Las fases 1, 2, 3, 4, 5 (en cuanto al evento para la masterclass para grupo I) y 6 están a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico y se realizan acorde con su capacidad instalada (in-house), mientras que la fase 5 (en cuanto a la proveeduría-entrega de los bienes para ambos grupos) se desarrollará a través de un Contratista que cuente con el conocimiento específico y experiencia para llevar a cabo este tipo de proyectos de proveeduría de bienes.

Adicionalmente, el programa contempla la atención diferenciada de dos (2) grupos de micronegocios. De acuerdo al sector económico dentro del cual realice su actividad el micronegocio, su índice de madurez (DIME) y/o características del propietario(a) y de la priorización, la SDDE priorizará la atención a través de uno de los dos (2) grupos, así:

- El **Grupo I**, conformado por un estimado de 2.910 micronegocios con menor grado de madurez, pertenecientes a alguno de los seis (6) sectores priorizados (Artesanías, Calzado y marroquinería, Comercio y servicios, Cosmética y belleza, Gastronomía, y Textil y confecciones), recibirán la capitalización en el marco de eventos presenciales tipo *Masterclass*, que combinan formación especializada con la entrega directa de bienes y/o canasta de bienes productivos, brindando además la posibilidad de acceder hasta a 18 horas de asistencia técnica adicional y complementaria, para hasta 800 de ellos, cupos que serán asignados por demanda y hasta ser agotados.

- El **Grupo II**, integrado por un estimado de 1.944 micronegocios con mayor grado de madurez, pertenecientes a alguno de los seis (6) sectores priorizados (Artesanías, Calzado y marroquinería, Comercio y servicios, Cosmética y belleza, Gastronomía, y Textil y confecciones), recibirá la capitalización de forma individual en su lugar de operación, posterior a una visita técnica y la validación del plan de inversión. Esta diferenciación permite adaptar la intervención a las características y necesidades de cada micronegocio, garantizando un proceso más eficiente y pertinente para los beneficiarios.

En este contexto, y con el fin de presentar de manera detallada la estructura de gestión y los componentes de la operación, este documento se constituye como la Guía Operativa_Anexo Técnico del programa Emprendópolis 2.0, y está dirigida a todos los actores que participan del proceso: los propietarios de micronegocios interesados en participar, ubicados en Bogotá D.C., que puedan verse beneficiados por las acciones que se adelanten desde la Administración Distrital en pro de dar continuidad al fortalecimiento y consolidación económica local, así como los actores que se encuentran involucrados en el desarrollo de las diferentes fases de su ejecución. Para esto, se presentan los lineamientos técnicos, metodológicos y operativos sobre los cuales se sustentará la intervención.

La presente versión de Guía Operativa, podrá ser actualizada de acuerdo con los ajustes programáticos que se desarrollen en virtud de la ejecución del programa. Los cambios realizados en este documento, serán validados y aprobados por el(la) supervisor(a) del programa Emprendópolis 2.0.

La guía está organizada en seis (6) secciones además de esta introducción: la primera que da contexto; la segunda presenta los aspectos generales del programa; la tercera sección describe la estructura operativa detallando cada una de las fases para los grupos de atención (I y II); la cuarta, el seguimiento al programa; la quinta, presenta el seguimiento a indicadores; y, la sexta, las responsabilidades de las partes intervinientes.

II. Aspectos generales del programa Emprendópolis 2.0

A través del programa se busca beneficiar a micronegocios de la ciudad de Bogotá, tanto en etapa de nacimiento como de crecimiento. En este sentido, el primer acápite presentará los elementos comunes en su proceso de atención, y en los acápites siguientes, se presentará la metodología de atención en las diferentes etapas de desarrollo.

2.1. Objetivos del programa

2.1.1. General

Promover el fortalecimiento de los micronegocios de la ciudad de Bogotá D.C. en etapa de nacimiento y/o crecimiento pertenecientes a cualquiera de los seis (6) sectores económicos priorizados, a través de procesos de formación y de entrega de recursos no reembolsables.

Se priorizan para esta convocatoria, los siguientes sectores económicos: Artesanías, Calzado y marroquinería, Comercio y servicios, Cosmética y belleza, Gastronomía, y Textil y confecciones.

2.1.2. Específicos

Transversales a los Grupos I y II de atención

- Brindar formación en habilidades empresariales (blandas, digitales, comerciales, y financieras) a por lo menos 11.820 micronegocios.
- Brindar asistencia técnica para la formulación de planes de inversión a la medida, a un estimado de 4.854 micronegocios en etapa de nacimiento y/o crecimiento, de los seis sectores económicos priorizados.

Objetivos específicos relacionados con el Grupo I

- Brindar asistencia técnica especializada, mediante procesos de formación aplicada, a un estimado de 2.910 micronegocios pertenecientes a los seis sectores priorizados, orientada al cierre de brechas productivas, comerciales y administrativas, a través de espacios tipo Masterclass con profesionales expertos en desarrollo empresarial, que faciliten la transferencia de conocimiento y su aplicación directa en las unidades productivas. De este total, se proyecta ofrecer a hasta 800 propietarios de micronegocios asistencia técnica complementaria que fortalezca y profundice sus habilidades técnicas y operativas.
- Capitalizar a un estimado de 2.910 micronegocios vinculados a los seis sectores priorizados, con recursos no reembolsables hasta por \$1.800.000 por micronegocio, a través de la entrega de bienes tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares, para su fomento económico.

Objetivo específico relacionado con el Grupo II

- Capitalizar a un estimado de 1.944 micronegocios, vinculados a los seis sectores económicos priorizados, con recursos no reembolsables hasta por \$3.000.000 por micronegocio, a través de la entrega de bienes productivos tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares, para su fomento económico.

2.2. Población objetivo

De acuerdo con el Documento Técnico de Soporte (DTS) para el proyecto de inversión 8164 del Plan Distrital de Desarrollo 2024-2027, un negocio local *“es una unidad productiva, ya sea micronegocio, microempresa, pequeña o mediana empresa, formalizada o no, que desarrolla una actividad económica en la ciudad de Bogotá”*, en este orden de ideas, **en el marco del programa Emprendópolis 2.0, la población objetivo serán los micronegocios de Bogotá D.C., los cuales son definidos en el DTS citado como “... aquellas unidades económicas conformadas desde uno (1) hasta nueve (9) colaboradores, formalizadas o no, que desarrollan una actividad productiva de bienes o servicios, con el objeto de tener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción”.**

Para efectos prácticos del programa, estos micronegocios deben desarrollar su actividad económica dentro de un local, oficina, bodega, vivienda o establecimiento industrial y/o comercial, bien sea propio o arrendado.

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

2.3. Potenciales beneficios de participación en el programa

A través de la participación en esta convocatoria del Programa Emprendópolis 2.0, los propietarios de los micronegocios podrán:

- Recibir formación para el fortalecimiento de sus habilidades empresariales (blandas, digitales, comerciales, y financieras).
- Identificar oportunidades de mejora en la capacidad instalada del micronegocio, a través de la asistencia técnica presencial, en la cual se co-creará entre el asesor especializado y el beneficiario el plan de inversión del micronegocio.
- Recibir asistencia técnica, mediante procesos de formación aplicada en temáticas relacionadas con el fortalecimiento técnico y/o de habilidades aplicadas al oficio. En este marco, hasta 800 micronegocios podrán también participar de asistencia técnica complementaria a las masterclass y a otros procesos de fortalecimiento de la SDDE, con el fin de profundizar y fortalecer sus habilidades técnicas y operativas.
- Participar en una eventual obtención de recursos de capitalización no reembolsables por hasta \$1.800.000 o hasta \$3.000.000 (incluido IVA y costos logísticos de

transporte) por micronegocio, representados en bienes tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios, y/o similares.

2.4. Criterios de entrada para la población interesada

Podrán participar en el programa, los micronegocios inscritos a esta convocatoria y que cumplan con los siguientes criterios:

- Ser propietario o ser el representante legal principal del micronegocio.
- Ser mayor de edad.
- Aceptar los términos y condiciones del programa.

Importante: Los propietarios de micronegocios 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. Los documentos deben estar vigentes para poderse inscribir.

- Registrarse en la plataforma de formación “Desarrolla +” y/o encontrarse registrado en algún programa de formación o asistencias técnicas vinculado a la estrategia de capitalización del programa Emprendópolis 2.0.
- El micronegocio debe estar activo y desarrollar su actividad económica en cualquiera de las localidades de Bogotá D.C.
- El micronegocio debe desarrollar su actividad económica dentro de un local, oficina, bodega, vivienda o establecimiento industrial y/o comercial, bien sea propio o arrendado.

Importante: No se tendrán en cuenta micronegocios para el proceso de posible capitalización cuando desarrollen su actividad de comercialización, producción, preparación, transformación y/o elaboración de productos o servicios de manera ambulante y/o estacionaria en vía o en el espacio público.

- Para la capitalización, el micronegocio debe contar con el Registro Único Tributario RUT actualizado, es decir, que el documento en versión PDF tenga fecha de generación igual o posterior al 01 de enero de 2020.

Si el micronegocio no cuenta con RUT, lo debe obtener de la página de la DIAN. La leyenda de fondo o marca de agua que aparezca en el RUT deberá indicar “CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO” o “COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO”, marcas de agua o leyendas diferentes o ilegibles no serán tenidas en cuenta para continuar a la siguiente fase.

El RUT puede ser de persona natural o de persona jurídica, pero en cualquiera de los casos, la información registrada en él deberá coincidir con la información de la persona que se inscribió al programa como propietario o como representante legal principal del micronegocio.

- Para acceder a la capitalización, el micronegocio deberá desarrollar alguna de las actividades económicas habilitadas por la SDDE en los sectores priorizados para esta convocatoria, tal como se indica en la **Tabla 1** de este documento.

Para participar en el programa, la SDDE ha definido actividades económicas específicas dentro de cada uno de los seis (6) sectores priorizados. Por lo tanto, el propietario del micronegocio inscrito deberá verificar que el código de la actividad económica que ejerce esté registrado en su RUT y que dicho código figure entre los CIIU habilitados para el programa Emprendópolis 2.0.

Cabe recordar que los sectores priorizados son: Artesanías, Calzado y marroquinería, Comercio y servicios, Cosmética y belleza, Gastronomía, y Textil y confecciones, y a continuación, se exponen los códigos CIIU habilitados en cada uno de dichos sectores:

Tabla 1. Códigos CIIU habilitados por sector productivo

Sector productivo	Códigos CIIU	Descripción
Textil y Confecciones	1311, 1312, 1313, 1391, 1392, 1399, 1410, 1420, 1430, 9529* 4642, 4751, 4755**, 4771	Incluye, de manera general, 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. Preparación e hilatura de fibras textiles, tejeduría y acabados de productos textiles. Incluye, de manera general, el comercio al por mayor y al por menor de prendas de vestir, de productos textiles, de artículos y utensilios de uso doméstico a base de textiles, y de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel).

		<p>Especificaciones:</p> <p>* Del CIIU 9529, se incluyen únicamente las actividades relacionadas con la reparación y el arreglo de prendas de vestir de todo tipo (tela, cuero, gamuza, etc.) y accesorios relacionados.</p> <p>** Del CIIU 4755, únicamente las actividades relacionadas con el comercio al por menor de confecciones para el hogar, elaboradas en materiales textiles, ropa de cama, mantelería, toallas de baño, paños de cocina, cortinas, visillos, frazadas, cobertores, acolchados, etc., y otros artículos de uso doméstico.</p>
Cosmética y Belleza	9602, 9609*, 4645**, 4773***	<p>Comprende, de manera general, 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.</p> <p>Incluye, de manera general, el comercio al por mayor y al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador.</p> <p>Especificaciones:</p> <p>* Del CIIU 9609, se incluyen únicamente las actividades relacionadas con los salones o establecimientos de tatuaje, piercing o perforaciones y de maquillaje permanente (tatuado).</p> <p>** Del CIIU 4645, únicamente las actividades relacionadas con el comercio al por mayor de artículos de perfumería, cosméticos y jabones de tocador, además de los preparados orgánicos tensoactivos.</p> <p>*** Del CIIU 4773, exclusivamente las actividades relacionadas con el comercio al por menor de productos botánicos, artículos de perfumería y cosméticos.</p>

Calzado y Marroquinería	1399, 1512, 1513, 1521, 1522, 1523, 9523, 9529*, 4643**, 4649***, 4772	<p>Se refiere, de manera general, a la fabricación de calzado en cuero, tela, plástico o caucho y otros materiales, 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; y la fabricación de cordones para el calzado con los extremos rematados. Incluye, de manera general, el comercio al por mayor y al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero.</p> <p>Especificaciones:</p> <p>* Del CIIU 9529, se incluyen únicamente las actividades relacionadas con la reparación y el arreglo de calzado y accesorios relacionados.</p> <p>** Del CIIU 4643, únicamente las actividades relacionadas con el comercio al por mayor de artículos de viaje de cuero natural y de imitación de cuero, maletas, bolsos de mano, carteras y artículos de talabartería y guarnicionería (sillas de montar).</p> <p>*** Del CIIU 4649, exclusivamente las actividades relacionadas con el comercio al por mayor de artículos de viaje de cuero natural y de imitación de cuero, maletas, bolsos de mano, carteras y artículos de talabartería y guarnicionería (sillas de montar).</p>
Artesanías	1391, 1392, 1393, 1394, 1610, 1620, 1630, 1640, 1690, 1702, 3211, 3212, 3240*, 4649**, 4755, 4759***, 4771, 4774****	<p>Engloba, de manera general, la creación de productos hechos a mano o con técnicas tradicionales, como tejidos en punto o ganchillo, y en general artículos con materiales textiles no destinados a la confección de ropa (como tapetes, mantas, cojines, edredones, tapices tejidos, hamacas, entre otros); de cuerdas, cordeles, cables, sogas, bramantes y artículos de hilados de fibras textiles, cintas o similares, estén impregnados o no, revestidos, cubiertos o forrados con caucho o plástico empaques y productos elaborados en papel y cartón, así como objetos fabricados en madera, como muebles artesanales, adornos y utensilios. Igualmente, la fabricación de joyas y artículos conexos; bisutería y artículos conexos; juegos y juguetes.</p>

		<p>Incluye, de manera general, el comercio al por mayor y al por menor de artículos, utensilios domésticos, y prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel).</p> <p>Especificaciones:</p> <p>* Del CIIU 3240, únicamente las actividades relacionadas con la fabricación de muñecos(as), sus partes a base de textil y/o madera, ropa de muñecos(as), incluso muñecos(as) de peluche y de trapo (marionetas).</p> <p>** Del CIIU 4649, únicamente las actividades relacionadas con el comercio al por mayor de artículos de joyería, entre otros (joyas, bisutería y artículos conexos).</p> <p>*** Del CIIU 4759, exclusivamente las actividades relacionadas con el comercio al por menor de recuerdos, artesanías y artículos religiosos incluso velas.</p> <p>**** Del CIIU 4774, las relacionadas con las actividades de comercio al por menor de artículos de joyería y artículos de plata en general, entre otros (joyas, bisutería y artículos conexos).</p>
Gastronomía	1081, 1082, 1083, 1084, 1089, 1090, 5611, 5612, 5613, 5619, 5621, 5629	Incluye, de manera general, expendio de comidas preparadas a la mesa y/o autoservicio, en cafeterías y/o elaboración de productos de panadería y/o de macarrones, fideos, alcuizcuz y productos farináceos similares y/o a base de cacao, chocolate y productos de confitería. Igualmente, catering para eventos (provisión de servicios de comida), banquetes, entre otros. También, la elaboración de alimentos preparados para animales.
	Códigos con restricción excepcional ¹ : 0119*, 0128**, 1101, 1102, 1103, 1104	¹ Podrán ingresar los siguientes códigos: 0119*, 0128**, 1101, 1102, 1103, 1104, solamente con la excepción de que provengan del programa de Formalización Empresarial de la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial (SIFRE) bajo las modalidades de masterclass, semillero o ruta de formalización; o aquellos negocios que provengan por ruta poblacional, es decir, que pertenezcan (con certificado emitido por el líder o representante de

		<p>su comunidad étnica) a alguna de las poblaciones CONPES que se exponen en el apartado siguiente denominado “Excepción del RUT Políticas Poblacionales CONPES”.</p> <p>Sobre estos códigos, se especifica lo siguiente: Que se dediquen al cultivo de especias y, transitorios y no transitorios, de plantas aromáticas y medicinales; elaboración productos resultantes de procesos de destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas, elaboración de bebidas fermentadas no destiladas, producción de malta, elaboración de cervezas y otras bebidas malteadas, y elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas.</p> <p>Especificaciones:</p> <p>* Del CIU 0119, únicamente las actividades relacionadas con el cultivo transitorio de plantas aromáticas y medicinales, y de especias, como: perejil, cilantro, mostaza, entre otras.</p> <p>** Del CIU 0128; exclusivamente las actividades relacionadas con el cultivo de especias y de plantas aromáticas como: cardamomo, achiote o bija, cimarrón, azafrán, laurel, pimienta, tomillo, achicoria, ruscus, sábila, anís, badián, hinojo, canela, clavos, jengibre, vainilla, lúpulo, nuez moscada, albahaca, flor de jamaica y de otras especias y plantas aromáticas; y de ajíes y pimientos.</p>
Comercio y servicios	<p>4645, 4773, 4663, 4752, 4649*, 4761, 1811, 1812, 1820, 4669**, 4690***, 4755, 4761, 4769****, 8219, 4520, 4530, 4541*****, 4542, 4732</p>	<p>Incluye el comercio al por mayor y al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador, y demás relacionados.</p> <p>Incluye el comercio al por mayor y al por menor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción, y demás relacionados.</p> <p>Incluye el comercio al por mayor y al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, y demás relacionados.</p> <p>Incluye, de manera general, las actividades de servicios relacionados con la impresión, la</p>

		<p>producción de copias a partir de grabaciones originales; y el comercio al por mayor y al por menor de artículos y utensilios domésticos como libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, artículos culturales y de entretenimiento, fotocopiado, preparación de documentos y otras actividades especializadas de apoyo a oficina, entre otros.</p> <p>Incluye, de manera general, las actividades relacionadas con el mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas; el comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores y motocicletas; y el comercio al por menor de lubricantes (aceites, grasas), aditivos y productos de limpieza para vehículos automotores y motocicletas.</p> <p>Especificaciones:</p> <p>* Del CIIU 4649, únicamente las actividades relacionadas con el comercio al por mayor de juegos, juguetes, artículos de piñatería; de artículos de viaje de cuero natural y de imitación de cuero, maletas, bolsos de mano, carteras y artículos de talabartería y guarnicionería (sillas de montar); de artículos de papelería, libros, revistas, periódicos y pañales desechables.</p> <p>** Del CIIU 4669, exclusivamente las actividades relacionadas con el comercio al por mayor de otros productos no clasificados previamente.</p> <p>*** Del CIIU 4690, las relacionadas con el comercio al por mayor de una variedad de productos sin ninguna especialización en particular.</p> <p>**** Del CIIU 4769, solo ingresan las actividades relacionadas con el comercio al por menor de dispositivos de almacenamiento de audio y de video, grabados y sin grabar, como por ejemplo las memorias microSD, USB entre otros; de juegos, juguetes y artículos de piñatería elaborados en todos los materiales; de artículos y materiales para manualidades artísticas.</p> <p>***** Del CIIU 4541, únicamente las actividades relacionadas con el comercio de partes, piezas y accesorios de motocicletas y/o trineos</p>
--	--	---

		motorizados; y las actividades comerciales realizadas por los pequeños establecimientos que se dedican al mantenimiento y reparación de motocicletas.
--	--	---

Fuente: SDDE – DDEE – SFIF

NOTA: la SDDE permitirá la subsanación de documentos de inscripción, de acuerdo al comportamiento de las inscripciones del programa y de los cupos disponibles.

2.4.1. Excepción del RUT por 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 certificación emitida por la autoridad competente de la comunidad o población étnica a la cual usted pertenece, en la que se evidencie la siguiente información:

- Datos de identificación completos del propietario del negocio,
- Nombre del micronegocio,
- Ubicación del micronegocio (dirección completa, localidad y barrio),
- Contacto de dicho micronegocio (correo electrónico y teléfono),
- Descripción de la actividad económica en la cual se enmarca el micronegocio, la cual debe ser afín con alguno de los códigos CIU habilitados en esta convocatoria del programa.

IMPORTANTE: La autoridad que firme dicha certificación debe contar con el reconocimiento de ley pertinente, lo cual se validará a través de la mesa de concertación de la instancia poblacional respectiva en la SDDE, y en caso de considerarse necesario, se podrá consultar la certificación del Ministerio del Interior (Dirección de Asuntos Indígenas, Rom y Minorías).

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 “Guía de Priorización” del programa Emprendópolis 2.0.

2.5. Cupos de capitalización por parte de la SDDE para los Grupos I y II

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico en el marco de la ruta de atención, formará la cantidad de propietarios de micronegocios necesarios para lograr priorizar a:

- Un estimado de 2.910 micronegocios con un menor grado de madurez, vinculados a alguno de los seis (6) sectores priorizados, para la posible capitalización a través de recursos no reembolsables de hasta \$1.800.000 por micronegocio (incluido IVA), representados en bienes y/o canasta de bienes productivos tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares, que fortalezcan la capacidad instalada de su micronegocio.
- Un estimado de 1.944 micronegocios con un mayor grado de madurez, vinculados a alguno de los seis (6) sectores priorizados, para la posible capitalización a través de recursos no reembolsables de hasta \$3.000.000 por micronegocio (incluido IVA), representados en bienes tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios, y/o similares, que fortalezcan la capacidad instalada de su micronegocio.

Lo anterior para un total estimado de 4.854 micronegocios priorizados para posible capitalización, a través de dos (2) rutas de atención diferentes que tienen como objeto fortalecer las capacidades para el desarrollo empresarial y el fomento productivo.

Teniendo en cuenta lo anterior, la capitalización no se realizará para el total de micronegocios que finalicen de manera exitosa el proceso de formación, toda vez que la cantidad de recursos no son suficientes, y por tanto, dependerá del proceso de priorización que se implemente.

Una vez terminada la formación realizada por la SDDE, se procederá a realizar el proceso de priorización de aquellos micronegocios que pasarán a la fase de posible capitalización, de acuerdo con las características definidas por la SDDE en el respectivo documento de priorización del programa.

2.6. Criterios de retiro especial (según aplique) para los Grupos I y II

Los criterios de retiro se aplicarán a aquellos propietarios de micronegocios que habiendo ingresado al programa presenten alguna de las siguientes situaciones:

- a) *Traslado de ciudad y/o municipio*: en este caso, se debe gestionar el acta de retiro y/o novedad del programa donde se especifique el motivo por el cual el propietario del micronegocio se retira del programa. Deberá ser firmado de manera manuscrita por el asesor especializado y el beneficiario.
- b) *Personas fallecidas*: en este caso, se dejará constancia anexando como soporte el certificado de defunción, o en su defecto la evidencia de solicitud de dicho certificado a

la familia del difunto. Si no es posible obtener dicho certificado, deberá anexarse al acta el reporte obtenido de la página de la Registraduría Nacional del Estado Civil.

- c) *Situaciones de fuerza mayor*: se considerarán como situaciones de fuerza mayor la incapacidad permanente, la privación de la libertad, entre otras. Estas situaciones serán puestas a consideración del equipo de fortalecimiento y diagnóstico y deberán ser soportadas por parte del beneficiario.
- d) *Retiro por voluntad propia*: se presenta cuando el propietario del micronegocio manifiesta su decisión de retirarse en forma voluntaria del programa.
- e) *Cierre de actividad comercial del micronegocio*: se presenta cuando el micronegocio deja de funcionar por quiebra, disolución, u otro motivo que impida el desarrollo de su actividad comercial.
- f) En caso de existir otro tipo de situaciones, estas deberán ser tratadas en el Comité Técnico, si aplica, o ser puestas a consideración de la supervisión, a que haya lugar.

Todos los casos de retiro especial deberán estar soportados por medio de acta de retiro y/o novedad del programa, acompañada de las firmas manuscritas, por parte del propietario del negocio o de su representante legal principal, y del asesor especializado (en los casos que aplique). En los casos, en los cuales el propietario del negocio o de su representante legal principal se niegue a firmar dicha acta, se deberá registrar tal situación en el cuerpo del documento. El documento siempre debe ir firmado por el asesor especializado.

2.7. Estados del participante para los Grupos I y II (según aplique)

Los siguientes estados, corresponden a las fases a cargo de la SDDE		
Estado del participante	Descripción	Alternativas de Resultado
Inscrito	Propietario del micronegocio que declara cumplir con los criterios de entrada al programa Emprendópolis 2.0 e inicia su proceso.	<p>Inscrito con criterios de ingreso aprobados: cumple con los criterios de ingreso al programa y, por tanto, continúa con la fase de Formación en habilidades empresariales y en plan de inversión, de conformidad con lo establecido en la Guía Operativa del programa.</p> <p>Inscrito con criterios de ingreso no aprobados: no cumple con los criterios de ingreso al programa y, por tanto, no continúa con la fase de Formación en habilidades empresariales y en plan de inversión, de conformidad con lo establecido en la Guía Operativa del programa.</p>
Formado	Propietario del micronegocio que	Formado : terminó los módulos o

(en habilidades empresariales)	finaliza de manera satisfactoria el proceso de formación (incluido autodiagnóstico) establecido en la ruta del programa, a través de la plataforma designada por la SDDE para tal fin.	capacitaciones asignadas al micronegocio y realizó el diligenciamiento del autodiagnóstico. Formado retirado: finalizó el proceso de formación y posteriormente se le aplicó uno de los criterios de retiro del programa.
Priorizado para asistencia técnica y co-creación de plan de inversión	Micronegocio que, de acuerdo con el proceso de priorización realizado, ha sido seleccionado para iniciar la fase de asistencia técnica y co-creación de plan de inversión.	Priorizado: micronegocio que, una vez realizado el proceso de priorización, es seleccionado para iniciar la fase de asistencia técnica y co-creación de plan de inversión. Reserva: micronegocio que, una vez realizado el proceso de priorización, NO es seleccionado para iniciar la fase de asistencia técnica y co-creación de plan de inversión. Pero que eventualmente podrían ser priorizado si se abren cupos por retiros de otros participantes en etapas posteriores.
Con asistencia técnica y Plan de Inversión	El propietario del micronegocio recibe la visita (de 2 horas) de asistencia técnica, se le socializan los bienes posibles conforme al catálogo de referencia, y conforme a esto elabora su plan de inversión a la medida.	Con asistencia técnica y PI: el propietario recibe la visita de asistencia técnica y, en co-creación con su asesor especializado, elabora el PI a la medida de su necesidad. Con visita pero sin asistencia técnica ni PI: el propietario recibe la visita de verificación pero no se realiza asistencia técnica ni se elabora PI por incumplimiento en alguno de los criterios habilitantes para su participación en esta fase. Retirado con PI: el propietario, una vez tomada la asistencia técnica y realizado el PI, solicita de manera voluntaria el retiro del programa. Retirado sin asistencia técnica ni PI: se intenta contactar para la visita más de tres veces en diferentes horarios y medios de contacto sin éxito y/o a pesar de contar con visita agendada, el propietario del micronegocio no atiende la visita y/o al realizar la validación de requisitos habilitantes en territorio, se identifica

		que no cumple con los criterios de participación en la fase de posible capitalización. En cualquiera de los casos se debe registrar Acta de retiro.
Seleccionado posible asignación de capitalización	El micronegocio cumple con los requisitos para posible capitalización y cuenta con un plan de inversión viable pre-aprobado por la SDDE.	<p>Seleccionado para posible capitalización: el micronegocio cuenta con un plan de inversión viable y pre-aprobado por la SDDE.</p> <p>NO Seleccionado para posible capitalización: no cumple con los requisitos establecidos para la fase de capitalización.</p>
Con capitalización aprobada	Se ha aprobado mediante Comité de Aprobación de Planes de Inversión del programa, la capitalización al micronegocio participante, de conformidad con su plan de inversión.	Micronegocio con aprobación de PI por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión: se aprueba al micronegocio, en cabeza del propietario, la capitalización.
Con formación especializada a través de Masterclass (solo aplica para el Grupo I)	El propietario del micronegocio recibe la formación especializada de mínimo 4 horas en un evento de Masterclass (aplica solo para los participantes del Grupo I – estimado en 2.910 micronegocios).	<p>Micronegocio participó en Masterclass: el micronegocio participa en la jornada de Masterclass y firma el listado de asistencia a la misma.</p> <p>Micronegocio no participó en Masterclass: el micronegocio no participa en la jornada de Masterclass y/o no firma el listado de asistencia a la misma.</p>
Con asistencia técnica complementaria en habilidades técnicas y operativas (solo aplica para 800 micronegocios de un estimado de 2.910 del Grupo I)	El propietario del micronegocio que recibió la formación especializada de mínimo 4 horas en un evento de Masterclass, recibe adicionalmente asistencia técnica complementaria en habilidades técnicas y operativas (solo aplica para 800 micronegocios de un estimado de 2.910 que asisten a la MC del Grupo I).	<p>Micronegocio participó en asistencia técnica complementaria: el micronegocio participa en la jornada de Masterclass y en la jornada de asistencia técnica complementaria adicional, y firma los listados de asistencia a las mismas.</p> <p>Micronegocio no participó en Masterclass: el micronegocio participa en la jornada de Masterclass, pero no participa en la jornada de asistencia técnica complementaria adicional y/o no firma alguno de los listados de asistencia a las mismas.</p>

Capitalizado	Micronegocio que, habiendo finalizado de manera satisfactoria el proceso de formación (incluido autodiagnóstico), asistencia técnica y selección de posible asignación de capitalización, recibe de manera satisfactoria los recursos respectivos de capitalización (este aplica tanto para los participantes del Grupo I – estimado de 2.910 micronegocios, como para los participantes del Grupo II – estimado de 1.944 micronegocios).	Capitalizado y con recibido a satisfacción firmado: micronegocio que recibe a satisfacción los recursos autorizados conforme a su plan de inversión aprobado, y que firma el respectivo formato para tales fines (cuando aplique).
En retiro caso especial	Micronegocio que habiendo recibido la asistencia técnica, no continúa en el programa.	Retirado caso especial: empresarios que, posterior a la visita de validación y de asistencia técnica, es retirado por fallecimiento, cambio de ciudad del micronegocio, retiros voluntarios, u otros casos especiales establecidos en la guía o por Comité Técnico (si aplica). En cualquiera de los casos se debe registrar Acta de retiro por parte del asesor especializado de la SDDE.
Con ruta finalizada y encuesta de salida y satisfacción diligenciada y firmada	Micronegocio que concluyó la ruta del programa Emprendópolis 2.0 con diligenciamiento de encuesta.	<p>Capitalizado con encuesta de salida y satisfacción diligenciada y firmada: propietario del micronegocio, que posterior al recibo de la capitalización, recibe la visita in-situ y diligencia y firma la encuesta de salida y satisfacción. (Aplica sólo para Grupo II).</p> <p>Capitalizado con encuesta de salida y satisfacción diligenciada de forma digital o telefónica: propietario del micronegocio, que posterior al recibo de la capitalización, diligencia o responde la encuesta de salida y satisfacción de forma digital o telefónica (Aplica sólo para el Grupo I).</p> <p>Capitalizado sin encuesta de salida y satisfacción diligenciada: propietario del micronegocio, que posterior al recibo de la capitalización, NO diligencia y/o firma la encuesta de salida y satisfacción (si aplica).</p>

Ruta atípica	finalizada	Micronegocio que habiendo recibido la capitalización no es posible realizar el cierre de su ruta de atención.	Retirado caso especial: empresario que posterior a recibir la capitalización, es retirado por que por algún motivo no fue posible para el Grupo I realizarle la encuesta de salida, o para los de Grupo II no fue posible llevar a cabo la visita número 2, con lo cual no se logra cerrar las rutas de atención de manera completa.
---------------------	-------------------	---	---

III. Estructura operativa del programa para los Grupos I y II

El programa Emprendópolis 2.0, es una apuesta del Distrito Capital a través de la cual la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico busca impactar durante la vigencia 2026 a un estimado de 4.854 micronegocios de los Grupos I y II. De acuerdo, a su diagnóstico de madurez y características del propietario, el micronegocio será priorizado para la capitalización en alguno de los grupos de atención (I o II).

A través del modelo de atención del **Grupo I se busca a un estimado de 2.910** micronegocios principalmente con menor grado de madurez, mientras que con el modelo de atención del **Grupo II se busca atender a un estimado de 1.944** micronegocios principalmente con mayor grado de madurez, de cualquiera de los seis (6) sectores económicos estratégicos.

El programa cuenta con seis (6) fases de atención:

- **Fase 1.** Convocatoria.
- **Fase 2.** Inscripción y Formación.
- **Fase 3.** Priorización.
- **Fase 4.** Visita al micronegocio: verificación, asistencia técnica y co-creación plan de inversión.
- **Fase 5.** Capitalización.
- **Fase 6.** Finalización de la ruta.

Las fases 1 y 2 se realizarán de manera permanente hasta alcanzar los cupos establecidos para el programa, las fases 3 y 4 iniciarán en el segundo semestre del año 2026 teniendo en cuenta el orden de inscripción, de finalización de la formación, y del cumplimiento de requisitos para priorización, y finalmente la fase 5 iniciará en el tercer cuatrimestre del año 2026 de acuerdo con el desarrollo de las visitas realizadas a los negocios. El desarrollo de las fases 5 y 6 variará según el grupo al que pertenezca el micronegocio.

GRUPO I

Aquí serán asignados aquellos micronegocios en etapa naciente o con menor grado de maduración.

Fase 1. Convocatoria > **Fase 2.** Inscripción y Formación > **Fase 3.** Priorización > **Fase 4.** Visita al micronegocio > **Fase 5.** Masterclass + Capitalización > **Fase 6.** Finalización de la ruta.

GRUPO II

Aquí serán asignados aquellos micronegocios que cuentan con un mayor grado de maduración.

Fase 1. Convocatoria > **Fase 2.** Inscripción y Formación > **Fase 3.** Priorización > **Fase 4.** Visita al micronegocio > **Fase 5.** Capitalización > **Fase 6.** Finalización de la ruta.

3.1. FASE 1: Convocatoria (Aplica para los Grupos I y II y está a cargo de la SDDE)

Puntos claves: 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 y socializar a los micronegocios de la ciudad de Bogotá D.C. pertenecientes a los sectores productivos priorizados para esta convocatoria, sobre el programa Emprendópolis 2.0.

Los resultados de esta fase son:

Resultado 1: micronegocios convocados y con socialización para posible inscripción al programa.

3.1.1. Convocatoria virtual

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

- a) Micronegocios que hayan participado en programas de la SDDE o hayan sido caracterizados de manera previa por esta.

Esta convocatoria 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. **Es importante aclarar que, independientemente que las personas se hayan inscrito a la versión 2025 y hayan tomado los cursos de formación, para poder participar en esta edición deberán:** i) aceptar los nuevos términos y condiciones, ii) registrarse en la plataforma designada y diligenciar el formulario de diagnóstico de madurez empresarial (DIME 2.0), iii) deberán formarse en las modalidades y espacios designados para Emprendópolis 2.0.

- b) El segundo grupo objetivo será el de micronegocios 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, incluyendo redes sociales y el canal de whatsapp Emprendimientos y Empresas-Bogotá <https://whatsapp.com/channel/0029Vb5xrOICsU9Mqcq9sF1Y>. Se dispondrá de un micrositio ubicado en la página web de la SDDE <https://desarrolloeconomico.gov.co/emprendopolis> donde los micronegocios interesados en participar podrán conocer los criterios de inclusión del programa y realizar el proceso de inscripción.

3.1.2. 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, mediante la “Ruta Activa Tu Negocio” que incluye diferentes programas de la SDDE, de forma que se promueva la socialización y/o inscripción de micronegocios interesados en participar del programa, especialmente aquellos que cuentan con brechas digitales y no participaron de la convocatoria virtual por ese motivo. Los puntos de atención itinerantes, las fechas y los horarios estarán disponibles en el micrositio dispuesto para el Programa Emprendópolis 2.0, y promocionados en los canales digitales de la SDDE.

En la convocatoria presencial también se utilizará el instrumento definido para el proceso de inscripción y, de ser necesario, estarán acompañadas de apoyo para la inscripción y/o subsanación al RUT.

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 inscripción. Con la información reportada, se valorarán los criterios de inclusión al programa, y sólo serán susceptibles de atención aquellos micronegocios ubicados en las localidades de la ciudad de Bogotá D.C., que cumplan con todos los criterios de entrada al programa.

3.2. FASE 2: Inscripción y Formación (Aplica para los Grupos I y II y está a cargo de la SDDE)

Puntos claves: Fase 2. Inscripción y Formación

Durante esta fase, los micronegocios que cumplan con los requisitos habilitantes para participar en el programa, deberán completar el proceso de inscripción al programa y, a su vez, cursar los módulos de formación en cuatro (4) tipos de habilidades empresariales: blandas, comerciales, financieras y digitales (aproximadamente en 2,5 horas), los cuales serán impartidos por la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá (SDDE) a través de cursos virtuales sincrónicos, virtuales asincrónicos o presenciales por medio de la plataforma Desarrolla+, u homologar dicha formación con alguno de los procesos de formación de la SEN y/o de la SIFRE habilitados para tal fin.

Los resultados de esta fase son:

Resultado 1: micronegocios inscritos al programa Emprendópolis 2.0.

Resultado 2: micronegocios elegibles y no elegibles, validados de acuerdo con los criterios de entrada para la población interesada.

Resultado 3: Propietarios de micronegocios caracterizados a través de la plataforma de formación “Desarrolla +”.

Resultado 4: Propietarios de micronegocios formados en habilidades empresariales.

Resultado 5: Propietarios de micronegocios formados en programas de la SEN y/o de la SIFRE homologables en la ruta de formación de Emprendópolis 2.0.

Resultado 6: Base de datos de beneficiarios de formación construida de acuerdo con la metodología establecida.

De acuerdo con los resultados establecidos en la fase 1, aquellos micronegocios que sean objeto de atención por parte del programa, serán informados y convocados por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para iniciar el proceso de formación, el cual cuenta con las siguientes características:

3.2.1. 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 “DIME 2.0”, el cual se encuentra disponible en la plataforma de fortalecimiento “Desarrolla +”, este le permitirá al postulante conocer el nivel de avance de sus competencias por cada área de formación para el desarrollo empresarial, así mismo, le dará insumos a la SDDE para priorizar para la capitalización y por grupos de atención a los micronegocios que cumplan con los requisitos. Finalmente, esta herramienta le servirá a la SDDE para realizar el reporte de beneficiarios de formación al SUIM una vez que el ciudadano haya terminado su proceso de formación satisfactoriamente.

Es importante aclarar que el participante debe diligenciar el DIME 2.0 para continuar con el proceso de formación.

3.2.2. Inscripción

A continuación, se muestra la forma en que se le comunicará la información al interesado:

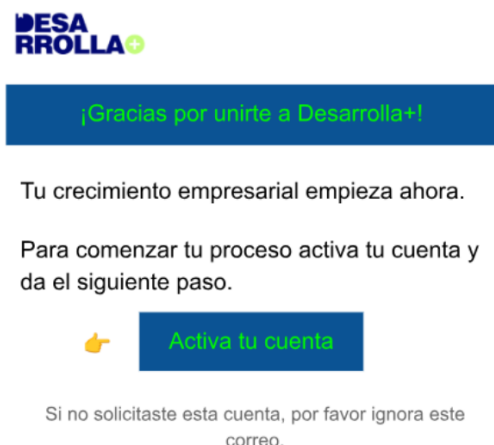
a) Inscripción al programa

Ingresa al micrositio <https://desarrolloeconomico.gov.co/emprendopolis> y haga clic en el botón **“Inscríbete aquí”**.

Será redirigido a la plataforma <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/>, donde deberá crear su usuario y contraseña.

b) Activación de la cuenta

Revise el correo electrónico que registró y confirme su inscripción haciendo clic en **“Activar Cuenta”**. Luego, regrese a la plataforma.



c) Ingreso al programa

Una vez dentro de la plataforma, ingrese sus credenciales y seleccione la imagen del programa **“Emprendópolis 2.0”** y acepte los términos y condiciones.



d) Diagnóstico empresarial (DIME)

Complete el diagnóstico de madurez empresarial (DIME 2.0), un cuestionario que evalúa el estado de su negocio.

- Tiempo estimado: 20 minutos.

- Debe completarlo en una sola sesión.
- Es indispensable hacer clic en **“Enviar”** al finalizar el formulario, ya que la plataforma no guarda avances parciales.
- Te aparecerá un mensaje de “Registro enviado con éxito” da clic en el botón “Continuar el proceso”.



Registro enviado con éxito

¡Felicitaciones! Has completado tu proceso de inscripción.

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico confirma tu registro. Ahora, dirígete nuevamente a la plataforma Desarrolla+, ingresa sesión con tus credenciales de acceso e inicia tu proceso de formación:

[Continuar el proceso](#)

e) Formación

Podrá acceder a los detalles de las temáticas y las modalidades de formación más adelante en este mismo documento.

Al finalizar el diagnóstico, podrá acceder a la formación del programa, que podrá desarrollar bajo cualquiera de las siguientes modalidades:

- Formación Presencial
- Formación Virtual sincrónica
- Formación Virtual asincrónica o autónoma

Para seleccionar la modalidad de formación, debe hacer clic en la opción de su interés. Si selecciona formación virtual asincrónica o autónoma, podrá iniciar de manera inmediata y autónoma su proceso de fortalecimiento.

f) Postulación a capitalización

Después de completar la formación y sus evaluaciones, podrá postularse a los recursos de capitalización no reembolsables. Para esto:

- Tenga a la mano su **RUT en formato PDF**, o en caso de estar exceptuado de acuerdo con lo planteado en el capítulo III *¿Quiénes pueden participar?* apartado

“Excepción del RUT por Políticas Poblacionales CONPES” deberá adjuntar la **certificación emitida por la autoridad competente de la población étnica a la cual pertenece**.

- Haga clic en **“Postúlate a la capitalización del programa, da clic aquí”**
- Complete la información solicitada y asegúrese de dar **“Enviar”** al formulario

Nota 1: Las personas que hacen parte de cualquiera de los programas de fortalecimiento y capacitación de la Subdirección de Emprendimiento y Negocios -SEN (Desarrolla+ PRO (SwissContact) / LiderTetas / Innovers - SDDE, entre otros) o de la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial -SIFRE (programa de Formalización Empresarial bajo la modalidad de semilleros, master class o ruta de formalización), dicha formación/fortalecimiento/capacitación podrá ser tenida en cuenta para ser homologada por la formación de la plataforma Desarrolla+, siempre y cuando cumplan con los requisitos mínimos establecidos en cada uno de ellos para ser tenidos en cuenta como cumplidos satisfactoriamente, es decir, si finalizó de manera satisfactoria cualquiera de esos programas, podrá ser tenido en cuenta para ser homologado por la formación de Desarrolla+.

Nota 2: la SDDE permitirá o no la subsanación de documentos de inscripción, de acuerdo con los documentos aportados y al comportamiento en las inscripciones del programa, teniendo en cuenta los cupos disponibles.

3.2.3. Formación por la Ruta Desarrolla +

Este proceso contempla la formación dirigida a propietarios de micronegocios para el fortalecimiento de cuatro (4) tipos de habilidades empresariales: blandas, comerciales, financieras y digitales a través de las siguientes temáticas de formación:

TIPO DE HABILIDAD	TEMÁTICAS DE FORMACIÓN
Habilidad blanda	Resiliencia, pensamiento crítico y experimentación u otra.
Habilidad comercial	Desarrollo de marca empresarial u otra.
Habilidad financiera	Fundamentos contables y financieros Plan de inversión u otra.
Habilidad digital	Creación de cuentas en instagram u otra.

3.2.3.1. Modalidades de formación

Para lograr los objetivos establecidos de transferencia de conocimiento y competencias, y la cobertura de los micronegocios 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:

3.2.3.1.1. 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 dos horas y media (2,5 horas). La intensidad horaria por cada módulo será la siguiente:

- a) Habilidades blandas - Resiliencia, pensamiento crítico y experimentación: 30 minutos.
 - 15 minutos de desarrollo de contenido.
 - 15 minutos para resolución de dudas y socialización de la aplicación de contenidos en casos prácticos.
- b) Habilidades digitales - Creación de cuentas en instagram: 30 minutos.
 - 15 minutos de desarrollo de contenido.
 - 15 minutos para resolución de dudas y socialización de la aplicación de contenidos en casos prácticos.
- c) Habilidades financieras - Fundamentos contables y financieros / Plan de inversión: 1 hora.
 - 30 minutos de desarrollo de contenido.
 - 30 minutos para resolución de dudas y socialización de la aplicación de contenidos en casos prácticos.
- d) Habilidades comerciales - Desarrollo de marca empresarial: 30 minutos.
 - 15 minutos de desarrollo de contenido.
 - 15 minutos 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 el respectivo registro.

3.2.3.1.2. 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, pero de manera remota o virtual.**

Durante una sola jornada se abarcarán la totalidad de las temáticas, con una duración de hasta dos horas y media (2,5 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 el respectivo registro.

3.2.3.1.3. 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.

Al finalizar el diagnóstico, podrá acceder a la visualización de las modalidades de formación del programa, haciendo clic en la opción de tu interés. Para este caso si se eligió la formación virtual asincrónica o autónoma, podrá iniciar de manera inmediata y autónoma su proceso de fortalecimiento.

Bajo esta modalidad el participante deberá ingresar a la plataforma “Desarrolla +” <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/> con sus credenciales de acceso y seleccionar el programa Emprendópolis 2.0, 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.

- Resiliencia, Pensamiento Crítico y Experimentación.
- Creación de Cuentas – Instagram.
- Fundamentos Contables y Financieros.
- Plan de Inversión.
- Desarrollo de Marca Empresarial.

Cada cápsula de conocimiento tiene una duración aproximada de doce (12) 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 siete (47) minutos, por tanto, el tiempo de formación a través de esta modalidad es de cuatro (4) horas en total aproximadamente.

Cada cápsula incluye una evaluación de conocimientos que el participante debe completar y aprobar para poder avanzar a la siguiente, hasta finalizar las cinco (5) cápsulas requeridas por el programa. La aprobación se logra al contestar de forma correcta con el 80% de las preguntas de cada evaluación.

Nota: luego de que el titular (propietario del micronegocio o su representante legal principal según sea el caso) finalice la Fase 2 de Inscripción y Formación en Habilidades Empresariales, la SDDE realizará el proceso de priorización conforme a lo señalado en el presente documento de Términos de referencia, en su apartado “Fase 3. Priorización”.

3.2.4. Formación por homologación de la Ruta de oferta de capacitación y/o fortalecimiento de la SDDE

Para efectos del cumplimiento de la formación del programa, la SDDE podrá homologar la formación requerida en la plataforma de Desarrolla+ con programas de la SEN y de la SIFRE, de la siguiente manera:

La SDDE tendrá en cuenta las horas de capacitación o de fortalecimiento que los Micronegocios hayan dedicado al Programa de Formalización Empresarial de la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial -SIFRE bajo las modalidades de semillero, masterclass o ruta de formalización; también tendrá en cuenta los programas de la Subdirección de Emprendimiento y Negocios -SEN que incluyan componentes formativos de capacitación, tales como Desarrolla+ PRO (SwissContact) / LiderTesis / Innovers - SDDE, entre otros.

Por lo tanto, para efectos de homologar cualquiera de las formaciones mencionadas con la formación de la plataforma Desarrolla+ en habilidades empresariales, debe haberse finalizado (cualquiera de las mencionadas) de manera completa y satisfactoria, lo cual será validado por la SIFRE o por la SEN según sea el caso. Este reconocimiento estará sujeto a un análisis interno que verificará la equivalencia y el cumplimiento de las actividades, o similares, según se establezca tanto en la Guía de priorización como en la Guía Operativa_Anexo Técnico del programa Emprendópolis 2.0.

3.3. FASE 3: Priorización (Aplica para los Grupos I y II y está a cargo de la SDDE)

Puntos claves: Fase 3. Priorización

Durante esta fase, la SDDE aplicará los criterios de priorización que permitan llegar a la lista de elegibilidad de los micronegocios que pasan a la Fase 4, para posible capitalización.

Los resultados de esta fase son:

Resultado 1: Base de datos con lista de elegibilidad de micronegocios priorizados.

3.3.1. Proceso de priorización

Una vez finalizada satisfactoriamente la Fase 2, y cumplir con los requisitos de entrada al programa, la Secretaría de Desarrollo Económico SDDE de forma previa a iniciar el proceso de priorización de beneficiarios para su continuidad en la fase 4 del programa, realizará las siguientes validaciones:

- a) Validación de los ciudadanos colombianos ante la Registraduría Nacional del Estado Civil – RNEC.
- b) Validación de los ciudadanos extranjeros en ADRES y en la Procuraduría General de la Nación.
- c) Validación en la base de datos del SISBEN.
- d) Validación de que el ciudadano inscrito en el programa Emprendópolis 2.0, no haya sido beneficiario de recursos no reembolsables a través del programa Impulso Capital en su versión 2024, y/o del programa Evolución Productiva 2024, 2025 o 2026, y/o del programa Vouchers o del programa Cupón, y/o del programa Emprendópolis versión del año 2025 (Primera versión), todos a cargo de la SDDE.
- e) Validación de la finalización satisfactoria del proceso de formación (o de homologación si aplica).
- f) Validación de cumplimiento de criterios para eventual capitalización, entre los cuales se encuentra el número de colaboradores (definición de micronegocio), cargue del RUT, cumplimiento en características del RUT, entre otros.
- g) Validación en caso que aplique, de la pertenencia a una comunidad o grupo étnico de los definidos en el apartado “2.4.1 Excepción del RUT por Políticas Poblacionales CONPES”
- h) Aquellas adicionales que sean consideradas dentro del proceso de validación previa.

Seguidamente, la SDDE ejecutará la priorización (conformación de lista con el orden de elegibilidad) teniendo en cuenta el documento técnico “Guía de Priorización”, el cual es de uso interno de la SDDE y contiene los criterios de priorización que serán aplicados a aquellos participantes que hayan finalizado exitosamente la etapa de formación del programa y cumplan de manera satisfactoria con el proceso de verificación de los criterios de entrada al programa, y la verificación de no estar incurso en causales de retiro.

Los criterios de priorización contemplan diferentes variables poblacionales y de desarrollo del micronegocio, dentro de los cuales se tienen 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, y grupos étnicos, además de factores socioeconómicos y de desarrollo empresarial asociados.

También serán tenidos en cuenta dentro de los factores especiales y de relevante priorización de los micronegocios, la participación satisfactoria que hayan tenido en algunos de los procesos de fortalecimiento, formación, asistencias técnicas o capacitación liderados por la SDDE a través de la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial -SIFRE, o de la Subdirección de Emprendimiento y Negocios -SEN, vinculados a la estrategia de capitalización del programa Emprendópolis 2.0 que fueron mencionados como homologables en la Fase 2 Inscripción y Formación.

La información declarada por el micronegocio al momento de su inscripción, bajo el principio de veracidad, le dará acceso a la etapa de formación; sin embargo, esto no le garantiza su ingreso a la Fase 4 “Visita al micronegocio”, 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 Guía de priorización respectivo.

Por lo tanto, es pertinente aclarar que no todos los beneficiarios de formación de este programa avanzarán a la Fase 4 “Visita del micronegocio” ni a la Fase 5 “Capitalización”, esto teniendo en cuenta que el presupuesto asignado desde la SDDE para dichas fases, obedece a un número de cupos limitado, y al principio de eficiencia que debe ser observado en la administración de recursos públicos, en consecuencia, la visita y la eventual capitalización se realizará de acuerdo con el cumplimiento de los respectivos requisitos para ello y al proceso de priorización que se aplique según la disponibilidad de cupos para capitalización.

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 micronegocios para la SDDE, en términos de asignación del recurso.

3.3.1.1. Causales para no avanzar a la etapa de priorización del programa

No podrán avanzar al proceso de priorización del programa Emprendópolis 2.0, aquellos micronegocios que presenten alguna de las siguientes situaciones:

- No haber terminado de manera satisfactoria la fase de formación presencial y/o virtual establecida para el desarrollo de la ruta de atención del programa, bien sea esta realizada en la plataforma Desarrolla +, o en alguno de los procesos de formación/capacitación/fortalecimiento de la SEN o de la SIFRE homologables en la ruta del programa.
- No contar con la inscripción y/o con el autodiagnóstico completos.
- No haber aceptado los términos y condiciones de esta convocatoria del programa.
- Haber sido beneficiario de recursos de capitalización no reembolsables a través del programa Impulso Capital en su versión 2024, y/o del programa Evolución

Productiva 2024, 2025 o 2026, y/o del programa Vouchers o del programa Cupón, y/o del programa Emprendópolis versión del año 2025 (Primera versión), todos a cargo de la SDDE.

- Desarrollar la actividad de su micronegocio de manera ambulante o estacionaria en vía o espacio público.
- Que su negocio no cumpla las características de “micronegocio” definidas en este documento en el apartado “¿Cuál es la población objetivo del programa?”
- Suministrar información y/o soportes falsos o adulterados en cualquiera de las fases o etapas del programa.
- Tiendas de barrio dedicadas a la venta de abarrotes, alimentos y/o aseo, supermercados, salsamentarias, carnicerías, fruver, plazas de mercado, ya que estos negocios en particular serán eventualmente abordados por otro programa de la SDDE.
- Micronegocios que desarrollen actividades ilícitas de acuerdo con el marco normativo nacional.
- Los que en su RUT no tengan inscrito alguno de los códigos CIIU convocados y enunciados en este documento en la Tabla 1 para cada uno de los sectores a priorizar, o que no desarrollen dicha actividad.
- Si al presentar la certificación por la autoridad competente según la población o comunidad étnica a la que pertenezca (excepciones CONPES expuestas en el capítulo III ¿Quiénes pueden participar?, apartado “Excepción del RUT por Políticas Poblacionales CONPES”), la actividad económica desarrollada no esté relacionada con alguno de los códigos CIIU convocados y enunciados en este documento para cada uno de los sectores a beneficiar (Tabla 1 de este documento), y/o que no contengan la información solicitada en dicha certificación de manera completa.
- No podrán participar por capitalización dos o más personas que pertenezcan a un mismo micronegocio.
- Si es propietario (persona natural) o representante legal (persona jurídica) de más de un micronegocio, sólo podrá participar por uno de ellos.
- Aquellos micronegocios 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 el propietario del negocio (persona natural) o sobre el representante legal principal (persona jurídica), o sobre la persona jurídica.
- Quienes al momento de la validación realizada por la SDDE ante la Registraduría Nacional del Estado Civil -RNEC, ante el ADRES, o ante la Procuraduría General de la Nación (según sea ciudadano colombiano o ciudadano extranjero), hayan arrojado novedades que impidan su continuidad en el proceso.

3.4. FASE 4: Visita al micronegocio: verificación, asistencia técnica y co-creación del Plan de Inversión (Aplica para los Grupos I y II y está a cargo de la SDDE)

Puntos claves: Fase 4. Visita al micronegocio: verificación, asistencia técnica y co-creación del Plan de Inversión.

Durante esta fase, los micronegocios que hayan cumplido previamente con la formación impartida por la SDDE y hayan sido priorizados, recibirán una visita por parte del asesor especializado, por medio de la cual se brindará la asistencia técnica que permitirá concretar la co-creación del plan de inversión que incluye los bienes y/o canasta de bienes priorizados para el micronegocio.

Los resultados de esta fase son:

Resultado 1: Guías, manuales, procesos, procedimientos, formatos, instrumentos y documentos similares de la intervención a realizar.

Resultado 2: Asignación de micronegocios por sectores de la ciudad a cada asesor especializado para avanzar con la asistencia técnica in-situ.

Resultado 3: Listado de los bienes especializados disponibles para cada uno de los sectores productivos que se han priorizado en este programa.

Resultado 4: Base de datos con tabulación del instrumento de captura de información para la caracterización de entrada.

Resultado 5: Planes de inversión formulados para los micronegocios priorizados y base de datos con tabulación de los resultados de los planes de inversión.

3.4.1. Alistamiento para la atención en territorio de los micronegocios

Previo a la asignación de micronegocios a los asesores especializados para que realicen las visitas de asistencia técnica, la SDDE deberá realizar las siguientes actividades:

- Elaborar una metodología para la construcción de dos catálogos de bienes y/o canasta de bienes (uno para cada grupo) para los sectores priorizados, e implementarla. Este documento, debe integrar un estudio de mercado de bienes de capitalización, tendiente a identificar los posibles bienes y/o canasta de bienes especializados disponibles para cada uno de los sectores productivos que se han priorizado en este programa, teniendo en cuenta aspectos mínimos habilitantes.

Los catálogos deben contener bienes y/o canasta de bienes específicos tales como maquinaria, equipo, herramientas, y/o mobiliarios, relacionados directamente con los requerimientos productivos de cada uno de los sectores priorizados.

Adicionalmente, la metodología debe indicar los bienes elegibles como capitalización y por sector económico priorizados, así como evidenciar su pertinencia para el fortalecimiento de los micronegocios según su grupo de atención.

- A partir de la actividad anterior, la SDDE deberá realizar un proceso de selección que permita escoger a un contratista que suministre los bienes y/o canastas de bienes a monto agotable, enmarcado en las maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios y/o similares, identificados para suplir la demanda de los sectores priorizados por este programa.
- Como resultado del proceso anterior, se deberán construir dos (2) catálogos, uno por grupo de atención, que contengan referencias de productos de acuerdo con el sector económico, categoría, y especificaciones técnicas. El catálogo de cada grupo será el insumo para la construcción de los planes de inversión.
- Estructurar el mecanismo a través del cual gestionará la adquisición de los bienes y/o canasta de bienes que hayan sido seleccionados para el catálogo del programa (proceso de selección de proveedor para suministrar los bienes y/o canastas de bienes a monto agotable).
- Definir y construir el procedimiento a través del cual se comunicará al proveedor especializado que suministre los bienes y/o canastas de bienes a monto agotable, la información específica respecto al nombre, tipo de documento y número de identificación del propietario del micronegocio al cual se le deberá realizar la emisión de la factura de cada bien adquirido, para efectos de propiedad y garantía de los mismos.
- Contar con el equipo profesional suficiente responsable de la asistencia técnica a los micronegocios, que permita garantizar la atención oportuna de conformidad con los cronogramas que se definan. Este equipo debe contar con una experiencia específica mínima de 12 meses relacionada con la ejecución de procesos de acompañamiento a unidades productivas en temas comerciales y/o financieros y/o contables y/o de mercadeo y/o de producción, que se haya realizado bajo el rol de asesor, consultor y/o coaching empresarial.
- Contactar los micronegocios a capitalizar para validar información preliminar y acordar cita presencial en el domicilio del mismo.
- Consultar el reporte SARLAFT de los propietarios de micronegocios priorizados y/o del representante legal principal (o en los casos que corresponda a persona jurídica, deberá consultar a la persona jurídica y al representante legal principal) en el aplicativo o plataforma que corresponda, según tipo y número de identificación registrados.
- La operación del programa se desarrollará conforme a las políticas institucionales de manejo y administración de datos de la SDDE, las cuales incluyen medidas de seguridad robustas para proteger la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información. Asimismo, se garantizará el cumplimiento estricto de las leyes y regulaciones aplicables en materia de protección de datos, incluyendo la notificación de brechas de seguridad y la obtención del consentimiento informado para el tratamiento de datos personales.

- Establecer los mecanismos y herramientas a través de los cuáles se generarán y gestionarán las bases de datos con la información resultante en cada actividad realizada con los micronegocios priorizados para el proceso de capitalización que le sean remitidas por la SDDE al contratista adjudicado que suministre los bienes y/o canastas de bienes a monto agotable. En tal sentido, toda la información que sea recabada por el proveedor durante la ruta de atención de los micronegocios, debe ser digitalizada y sistematizada para efectos de análisis posteriores que puedan ser requeridos.
- Formular todos los instrumentos, guías, manuales y documentos similares que serán aplicados a los beneficiarios y/o que se emplearán para la adecuada ejecución del programa, así como que haya proyectado y preparado todas las contrataciones necesarias, con el fin de dar continuidad al proceso de la ruta sin que se presenten demoras que afecten el cronograma.

Al respecto, la SDDE deberá diseñar los siguientes documentos, los cuales hacen parte del macroproceso a implementar en las fases a su cargo. Estos documentos deben incluir como mínimo los ítems y requisitos para cada caso, así:

- a. Protocolo general que complemente la presente Guía Operativa, en el cual se detallen actividades, tiempos y equipos responsables con las cuales se propone implementar el proceso tendiente a la capitalización, seguimiento y cierre de la ruta. Este debe diferenciar entre los dos grupos de atención. En relación al grupo I, el protocolo debe contener la justificación de los contenidos que se recomiendan para el desarrollo de las Masterclass, de acuerdo con los requerimientos técnicos de la SDDE junto con una propuesta metodológica para su ejecución.
- b. Documento metodológico de la capacitación que se brindará al equipo de asesores especializados vinculados a la ruta del programa para la primera visita in situ. Este debe incluir una agenda de entrenamiento que contenga sesiones teóricas y prácticas.
- c. Manual de la visita al micronegocio donde se llevará a cabo la verificación de la existencia y características del mismo, la asistencia técnica y la elaboración del plan de inversión, el cual será empleado por los asesores especializados para el ejercicio de su actividad dentro de la ruta de atención a los micronegocios.
- d. Dos documentos, uno por grupo de atención, explicando de forma sencilla las fases y tiempos del programa, que debe entregarse al propietario -o al representante legal principal-.
- e. Formato y/o instrumento de captura de entrada (Survey 123), que contenga:
 - Verificación de la existencia del micronegocio y de la documentación presentada en el proceso de inscripción.
 - Validación del entendimiento de condiciones mínimas del programa por parte del beneficiario.
 - Preguntas de caracterización (variables claves del DIME 2.0 y variables de robustez del negocio).
 - Preguntas de verificación del encuestador.

- f. Formato de carta de vinculación, en el cual se establece por parte del potencial beneficiario de capitalización, su compromiso de realizar un uso adecuado de la capitalización que eventualmente le llegase a ser otorgada; deberá incluir espacio para la firma manuscrita del beneficiario.
- g. Formato de designación de responsable.
- h. Dos (2) catálogos de bienes y/o canasta de bienes con su respectiva descripción técnica, aprobado previamente por la supervisión, que contenga las categorías de bienes y/o canastas de bienes, y especificaciones técnicas. Este documento debe ser socializado al propietario del micronegocio durante la visita de asistencia técnica y empleado como insumo para la construcción del plan de inversión.
- i. Formato de Plan de Inversión (PI) a desarrollar con el propietario del micronegocio.
- j. Formato de acta de visita No. 1 (co-creación del plan de inversión), el cual deberá anexar las evidencias fotográficas del propietario o del representante legal principal junto con el asesor especializado, como garantía que se desarrolló de manera personalizada y presencial. Adicionalmente, el formato deberá contener un texto, por medio del cual el empresario declare el recibo a satisfacción del proceso de asistencia técnica y deberá tener espacio para las firmas manuscritas del propietario o del representante legal principal del micronegocio y del asesor especializado.
- k. Documento Anexo Técnico No. 1 con el modelo de proveduría que se implementará para la capitalización en especie, junto con los respectivos procesos y procedimientos que permitirán su operatividad, incluyendo los mecanismos de garantía de los bienes y las funciones del Comité de Aprobación de Planes de Inversión. Debe incluir la diferenciación entre los dos grupos de atención.
- l. Formato de acta de Comité de Aprobación de Planes de Inversión.
- m. Formato de acta de retiro y/o novedad del programa.
- n. Formato y/o instrumento de encuesta de salida y satisfacción (Survey 123), que incluye la medición de indicadores de salida (que se aplicará de manera remota para el Grupo I y de manera presencial para el Grupo II).
- o. Documento de gestión de bases de datos y archivo documental que establezca los lineamientos mínimos para el manejo de la información del programa. Este documento debe definir el mecanismo mediante el cual se compartirá la información entre los equipos, una convención uniforme para el nombramiento de archivos que incluya un formato único de fecha (por ejemplo, AAAA-MM-DD), los niveles de acceso según los roles de los integrantes, así como las reglas para la organización de carpetas, la actualización periódica, el respaldo y la conservación de los documentos. El propósito de este documento es garantizar la trazabilidad, seguridad y disponibilidad de la información durante toda la ejecución del programa.
Este documento debe contener listas de chequeo de los documentos por micronegocio y tipos de entrega a la SDDE.
- p. Formato que incorpore como mínimo: identificación del contrato, número de orden de pedido, fecha, lugar de entrega, identificación del

beneficiario, descripción del bien o kit, cantidad, serial, referencia o placa cuando aplique, estado del bien, constancia de entrega de factura o documento equivalente, garantía comercial o certificado de garantía cuando aplique, manuales o instrucciones de uso cuando aplique, firma de recibido a satisfacción.

- q. Y los demás documentos que sean requeridos según necesidad identificada.

Nota: las variables capturadas a través de los diferentes instrumentos y/o formatos con información sobre los micronegocios, y su comportamiento o tendencias financieras, deberán ser tabuladas con el fin de facilitar posteriormente el filtro y contraste de la información capturada, según diferentes requerimientos que se puedan presentar relacionados con estas variables.

Estos documentos, formatos y similares, serán susceptibles de ajustes, de acuerdo con las necesidades del programa, y su validación en territorio; las versiones de los mismos aplicables en terreno serán aquellas validadas y aprobadas internamente por parte de la SDDE.

Para el caso de documentos que requieran firmas, estos deberán siempre contener firmas manuscritas del asesor especializado y/o del empresario según lo solicite el documento respectivo, sin embargo, en los casos en los cuales algún documento requiera la firma del empresario y este se niegue, se deberá registrar tal situación en el cuerpo del documento y se procederá a ser firmado de manera manuscrita por el asesor especializado y/o por el coordinador a cargo del programa.

3.4.1.1. Relacionadas únicamente con el Grupo I

- Disponer y/o gestionar a los profesionales expertos en desarrollo empresarial y/o del personal idóneo que se requiera para impartir el proceso de formación en el formato Masterclass bajo la “Estructura operativa del programa - GRUPO I”.

3.4.1.2. Relacionadas únicamente con el Grupo II

- Formato de visita de verificación de la entrega de la capitalización aprobada (Acta visita No. 2), el cual deberá anexar las evidencias fotográficas de la inversión, y del propietario junto con el asesor especializado, como garantía de que la visita se desarrolló de manera personalizada y presencial. Adicionalmente, el formato deberá contener un texto, por medio del cual el beneficiario declare el recibo a satisfacción del proceso de formación, asistencia técnica y capitalización, y deberá tener espacio para las firmas manuscritas del empresario y del asesor.

Se podrá avanzar en el desarrollo de las actividades de la Fase 3, una vez se cuente con el proceso de pre-alistamiento de cada actividad.

Una vez finalizadas las fases 1, 2, del pre-alistamiento, y 3, se entregará al Equipo de Fortalecimiento y Diagnóstico, las bases de datos con los micronegocios priorizados para la visita al negocio (verificación, asistencia técnica y co-creación del plan de inversión), posible capitalización y seguimiento al micronegocio, tanto para el grupo I como para el grupo II.

La remisión de propietarios de micronegocios priorizados al equipo de fortalecimiento y diagnóstico, se realizará de acuerdo con el comportamiento dinámico de la demanda del programa y del cumplimiento de requisitos previos habilitantes para la priorización.

3.4.2. Verificación, asistencia técnica y formulación del Plan de Inversión

El Equipo de Fortalecimiento y Diagnóstico deberá realizar una visita multipropósito presencial al micronegocio que haya sido 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 micronegocio, sector y actividad económica), realizar asistencia técnica para la identificación de oportunidades de mejora en la capacidad productiva instalada del micronegocio, 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 en bienes de apoyo a su productividad. Durante esta visita, el beneficiario deberá responder a una encuesta diseñada por la SDDE.

De esta manera, se deberá verificar por parte del asesor especializado del equipo de Fortalecimiento y Diagnóstico, que la información, soportes y demás condiciones habilitantes para participar en el programa que ha manifestado el propietario del micronegocio en fases previas, obedecen a la realidad, y se deberá garantizar que el propietario o el representante legal principal del micronegocio reciba la asesoría técnica adecuada a través de la cual se identifique y justifique la necesidad de inversión requerida, y que, por lo tanto, el plan de inversión evidencie el uso eficiente de la capitalización que lo materializa.

Durante la misma visita, el asesor especializado le socializará al propietario del Micronegocio o al representante legal principal (según sea el caso), el catálogo de referencia con los bienes para la priorización de necesidades y posterior posible capitalización, los cuales deben ser coherentes con el sector productivo en el cual se enmarca la actividad comercial desarrollada por el micronegocio, para que esta información sea tomada 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 con bienes productivos.

Para los Micronegocios asignados al GRUPO I.

En la visita, de los bienes del catálogo habilitados para el grupo I y sector al que pertenece, el propietario del micronegocio o el representante legal principal (según sea el caso) deberá indicar al asesor especializado cuáles son los bienes requeridos

y su orden estricto de priorización o elegibilidad, los cuales podrán sumar hasta **\$1.800.000** (incluido IVA y costos logísticos de transporte).

Para los Micronegocios asignados al GRUPO II.

En la visita, de los bienes del catálogo habilitados para el grupo II y sector al que pertenece, el propietario del micronegocio o el representante legal principal (según sea el caso) deberá indicar al asesor especializado cuáles son los bienes requeridos y su orden estricto de priorización o elegibilidad, los cuales podrán sumar hasta **\$3.000.000** (incluido IVA y costos logísticos de transporte).

La visita deberá ser atendida por la persona inscrita en el programa como propietario(a) del micronegocio (en caso de persona natural) o por el representante legal principal (en caso de persona jurídica). Si la persona tiene alguna condición de discapacidad y/o 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 micronegocio para la atención de la visita.

En caso tal que se presente una delegación por parte del propietario del micronegocio, la suscripción del documento “Formato de designación de responsable” deberá realizarse en presencia del asesor especializado, del propietario del micronegocio y de su delegado, encontrándose todos presentes.

Por lo tanto, esta visita tendrá los siguientes objetivos:

- Validar que los documentos registrados en la inscripción del participante al programa, corresponde con la realidad que se evidencia en el micronegocio. Los documentos que se deberán validar son: documento de identificación y RUT con fecha de generación del 01/01/2020 en adelante, y con alguno de los códigos CIU habilitados dentro del programa.

Nota 1: En atención a las políticas poblacionales, remitirse a lo dispuesto en el numeral 2.4.1 “Excepción del RUT por Políticas Poblacionales CONPES” del presente documento.

Nota 2: Durante la visita de verificación se podrán identificar ajustes, aclaraciones o actualizaciones en la información y documentación aportada por los empresarios. Estos ajustes deberán quedar debidamente soportados en el expediente del caso y, en todo caso, antes de la aprobación de la capitalización, el Equipo de Fortalecimiento y Diagnóstico verificará que el micronegocio mantiene el cumplimiento integral de los requisitos de elegibilidad, se encuentra dentro de los sectores priorizados y su plan de inversión resulta técnica y financieramente viable, de conformidad con las reglas del programa.

La capitalización únicamente se aprobará respecto de aquellos micronegocios en los que, una vez surtida la visita y atendidos los ajustes documentales que hubiere lugar, se confirme el cumplimiento pleno de los requisitos establecidos en la presente guía, por lo tanto, los requisitos deben cumplirse a cabalidad para la aprobación de la capitalización.

- Verificar la existencia del micronegocio, que se encuentre activo y que el tipo de actividad económica realizada se encuentre dentro de las actividades susceptibles de capitalización.
- Corroborar los datos básicos reportados por el propietario o por el representante legal principal del micronegocio en el proceso de inscripción al programa y del diligenciamiento del autodiagnóstico.
- Corroborar que el propietario o el representante legal principal -según sea el caso- entiende el funcionamiento del programa según el grupo de atención al que fue asignado, e indicarle que, la elaboración del plan de inversión no garantiza la capitalización, que los tiempos de entrega de la capitalización pueden variar en función de la gestión y eventual aprobación de los bienes y/o canastas de bienes con los cuales probablemente se vaya a capitalizar, y que, los bienes y/o canastas de bienes registrados en el plan de inversión o sus características pueden variar dependiendo de las condiciones y oferta del mercado al momento de la cotización y de la posible compra de los bienes a través de los cuales se realizará la capitalización.
- Brindar asistencia técnica en plan de inversión, evaluando la pertinencia del mismo y realizando las recomendaciones que sean necesarias para la mejora del micronegocio.
- Formular en conjunto con el empresario, el plan de inversión y emitir un concepto de viabilidad sobre el mismo, dentro del formato de plan de inversión (PI), de conformidad con el análisis descriptivo del micronegocio, los rubros y bienes financiables y no financiables.
- Diligenciar el formato o instrumento de captura de información de entrada, la carta de compromiso/vinculación y el acta de visita de asistencia técnica para plan de inversión. Los documentos mencionados deben contener firmas manuscritas del propietario o del representante legal principal y del asesor especializado (cuando a ello haya lugar).
- En caso tal que el asesor especializado evidencie que el micronegocio no cumple efectivamente con las cualidades acreditadas en el formulario de inscripción, y/o que las mismas no lo habilitan para participar en el proceso de posible capitalización, ello será causal de exclusión de las subsiguientes fases del programa.

Así mismo, en la formulación del plan de inversión se deberá tener en cuenta que, el programa además de buscar el fortalecimiento en habilidades empresariales y brindar formación y asistencia técnica para la formulación de planes de inversión a la medida, busca también capitalizar al micronegocio a través de una figura de proveeduría, con elementos tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios, y/o similares, que fortalezcan su capacidad instalada, es decir, elementos asociados estrictamente a la actividad productiva instalada; por lo tanto, los bienes considerados como capital de trabajo (inventarios de productos para comercialización, alimentos, insumos, materias primas, y/o similares), no necesariamente serán objeto de capitalización.

Debe tenerse en cuenta en este aspecto que, todos los impuestos y los costos logísticos de envío y entrega del bien(es) y/o canastas de bienes, así como los de armado cuando este aplique, deben estar incluidos en el monto de capitalización que se apruebe al

micronegocio (para el grupo I sólo aplican hasta el lugar donde se desarrollará la Masterclass; para grupo II aplica hasta el domicilio donde funciona el micronegocio).

Es importante resaltar que, los bienes y/o canastas de bienes con los cuales se realice la capitalización, NO deben requerir adaptaciones o adecuaciones especiales del espacio en el cual serán usados, ni de modificaciones de suministros de servicios públicos tales como gas, luz, acueducto y alcantarillado, dado que, todas aquellos ajustes que sean requeridos en infraestructura y/o suministro de servicios para el funcionamiento del bien otorgado como capitalización, NO están amparados por el recurso de capitalización asignado, y por ende, ni la SDDE ni el proveedor adjudicado del contrato de suministro de bienes a monto agotable serán responsables de las mismas.

Es fundamental tener en cuenta las siguientes actividades y rubros financiables y no financiables, para ambos grupos:

Financiable (respecto a los bienes que conforman el catálogo del programa)

- 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 micronegocio objeto de la capitalización.
- Costos logísticos asociados al envío, transporte, o entrega de los bienes dados en capitalización.
- Impuestos asociados a la compra de los bienes dados en capitalización.

Actividades económicas no financiables

- Actividades que no se enmarquen en los códigos CIU habilitados para los sectores priorizados para esta convocatoria del programa Emprendópolis 2.0, de acuerdo con la Tabla 1 del presente documento.
- Tiendas de barrio dedicadas a la venta de abarrotes, alimentos y/o aseo, supermercados, salsamentarias, carnicerías, fruver, ni plazas de mercado, ya que estos negocios en particular serán eventualmente abordados por otro programa de la SDDE.
- Actividades de preparación, transformación, y/o elaboración, y/o comercialización 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.
- Actividades relacionadas con la prestación de servicios de transporte y/o de domicilios.
- Establecimientos dedicados principalmente a la venta de alcohol.
- Prestación de servicios profesionales independientes.
- Juegos de azar.
- Servicios de hospedaje temporal o permanente, tales como Airbnb, hoteles, moteles, paga diarios, casas de refugio, inquilinatos, y/o similares.
- Astrología, esoterismo y espiritismo, por tratarse de servicios personales independientes.
- Actividades sin ánimo de lucro.

- Casas de cambio.
- Casas de empeño.
- Video club.

Rubros y/o bienes no financiables

- Todos aquellos que no estén contemplados en el catálogo del programa.

Importante:

- El plan de inversión deberá incluir el concepto de viabilidad técnica que emita el asesor especializado que realiza la visita al micronegocio, y la selección clara e inequívoca de los bienes y/o canastas de bienes seleccionados por el propietario del micronegocio y en el estricto orden de priorización escogido por el mismo.
- El plan de inversión de cada micronegocio, podrá incluir hasta dos (2) tipos de bienes o ítems de capitalización (para el Grupo II), o una (1) canasta de bienes (para el Grupo I) tales como maquinarias, equipos, herramientas, mobiliarios, y/o similares, que fortalezcan su capacidad instalada, en las cantidades que para cada ítem o tipo de bien sean requeridas; es decir, el plan de inversión de cada negocio podrá financiar un máximo de hasta dos (2) tipos de ítems de estos bienes (para el grupo II) en las cantidades necesarias para cada uno según se establezca en el plan de inversión, y una (1) canasta de bienes (para el grupo I), sin que la suma total de ello exceda el monto máximo de capitalización a otorgar por beneficiario incluido el IVA y los demás costos asociados al transporte, la entrega y el servicio de armado cuando este último aplique.
- Los planes de inversión formulados deberán ser aprobados por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión, para lo cual el Equipo de Formulación y Diagnóstico tendrá que remitirlos previamente al Equipo de Revisión Documental que disponga la supervisión, junto con los soportes respectivos para la validación pertinente.
- Durante la visita de verificación se podrán identificar ajustes, aclaraciones o actualizaciones en la información y documentación aportada por los empresarios. Estos ajustes deberán quedar debidamente soportados en el expediente del caso y, en todo caso, antes de la aprobación de la capitalización el equipo técnico verificará que el micronegocio mantiene el cumplimiento integral de los requisitos de elegibilidad, se encuentra dentro de los sectores priorizados y su plan de inversión resulta técnica y financieramente viable, de conformidad con las reglas del programa.

La capitalización únicamente se aprobará respecto de aquellos micronegocios en los que, una vez surtida la visita y atendidos los ajustes documentales que hubiere lugar, se confirme el cumplimiento pleno de los requisitos establecidos en la presente guía, por lo tanto, los requisitos deben cumplirse a cabalidad para la aprobación de la capitalización.

Nota 1 (aplica para los grupos I y II): Durante esta fase, 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 inscripción al programa. En caso tal, que durante la visita se evidencie que el micronegocio no cumple con las cualidades con las cuales se inscribió, y estas no puedan ser

subsanadas durante el momento de realizar dicha visita, ello se constituirá en una causal de retiro inmediato de la ruta de del programa, y por ende, no podrá participar en la fase de eventual capitalización.

Nota 2 (aplica solamente para Negocios asignados al grupo I): Una vez finalizada la visita, el asesor especializado le indicará al propietario del micronegocio, que deberá estar atento de la información que posteriormente le sea enviada, y en la cual se le comunique el lugar, la fecha y la hora en la cual deberá asistir a la Masterclass respectiva. La asistencia a dicha Masterclass es obligatoria y a su vez, es requisito para que reciba la capitalización pertinente.

3.5. FASE 5: Capitalización

(Aplica para los Grupos I y II, la realización de las masterclass para Grupo I están a cargo de la SDDE, y la capitalización -compra y entrega de bienes punto a punto- para Grupos I y II está a cargo del proveedor -contratista- adjudicado)

Puntos claves: Fase 5. Capitalización

La Fase 5 de Capitalización se desarrollará bajo la coordinación y supervisión de la SDDE, y a través del Comité de Aprobación de Planes de Inversión conformado por el supervisor del convenio, dos (2) contratistas o funcionarios de la Subdirección de Financiamiento e inclusión Financiera, darán aprobación a los Planes de Inversión (PI). Este Comité validará los PI y aprobará los bienes, sus cantidades y precios, emitiendo el acta que habilita la generación de órdenes de pedido. El proveedor, en calidad de contratista de suministro a monto agotable, será responsable del alistamiento, empaque, transporte y entrega punto a punto de los bienes del catálogo, así como de la documentación soporte y la garantía de los mismos. La SDDE mantendrá el liderazgo técnico, administrativo y financiero del proceso, asegurando la trazabilidad y transparencia en la ejecución.

Los planes de inversión que sean aprobados continuarán por el proceso de compra y entrega de los bienes y/o canastas de bienes autorizados (para el grupo I será necesario su asistencia a la Masterclass, y luego de su participación en el evento se realizará la entrega de bienes); y los que no sean aprobados por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión, procurarán ser subsanados por el Equipo de Fortalecimiento y Diagnóstico en consulta con el propietario del negocio (si aplica).

Los resultados de esta fase son:

Resultado 1: Planes de inversión aprobados por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión formalizados en acta, habilitando la emisión de órdenes de pedido por parte de la SDDE.

Resultado 2: Micronegocios formados en habilidades empresariales especializadas a través del formato de Masterclass.

Resultado 3: Micronegocios capitalizados con los respectivos bienes y/o canastas de bienes.

El proceso de capitalización por proveeduría se llevará a cabo de manera condicionada al cumplimiento de las fases previas, y de la asistencia a la Masterclass (para el Grupo I). Esta fase será desarrollada bajo la figura de **contrato de suministro a monto agotable**, en la cual la SDDE lidera la validación y aprobación de planes de inversión, la conformación del Comité de Aprobación de Planes de Inversión y la emisión de órdenes de pedido. El proveedor adjudicado será responsable exclusivamente del suministro, alistamiento, empaque, transporte y entrega punto a punto de los bienes y/o canastas de bienes aprobados, conforme al catálogo del programa.

Esta fase será desarrollada por el Contratista bajo la figura de “Proveeduría”, y debe enmarcarse en la ejecución de al menos tres momentos en coordinación con la SDDE:

- a) **Comité de Aprobación de Planes de Inversión (Lo desarrolla de manera interna la SDDE).**
- b) **Compra de bienes y/o canastas de bienes (a cargo del contratista una vez haya recibido la orden de pedido que emita la SDDE).**
- c) **Entrega punto a punto de bienes y/o canastas de bienes (a cargo del contratista).**

El control documental incluirá actas del Comité, órdenes de pedido, facturas, formatos de recibido, y encuestas de satisfacción, garantizando trazabilidad y transparencia en la ejecución.

Importante:

El contratista no tendrá a su cargo el diseño de soluciones productivas individualizadas, la selección o priorización de beneficiarios, ni la formulación, revisión o aprobación de planes de inversión. Estas actividades corresponden a decisiones programáticas y administrativas de la SDDE, las cuales ya debieron ser definidas antes de la Fase 5: Capitalización. El contratista se limitará a suministrar, alistar, empacar, transportar y entregar los bienes autorizados por la Entidad, en los términos definidos en los documentos del proceso y sus anexos técnicos.

3.5.1. Modelo de proveeduría para la compra y entrega de bienes

El modelo de proveeduría deberá contar con los tres (3) momentos expresados en el texto que precede, en este acápite se explican los primeros dos (2) de ellos, el tercer momento se explicará en el acápite 3.5.3 de esta guía. Sin embargo, para un mayor detalle y precisión en los procesos relacionados con la operación del modelo de proveeduría de bienes, la SDDE desarrollará el Anexo Técnico No.1, a través del cual se expondrán los apartados pertinentes que amplíen lo relacionado a este importante proceso de suministro de bienes a monto agotable.

La **SDDE**, durante la visita técnica y la co-creación del plan de inversión, define los bienes requeridos por cada micronegocio, los cuales serán los previamente estandarizados en el catálogo oficial del programa. En los catálogos, se incluyen especificaciones técnicas

objetivas, condiciones de calidad, garantía y unidades de medida, conforme a lo señalado en los Estudios Previos.

3.5.1.1. Procesos de suministro de bienes a monto agotable (proveeduría).

El contratista adjudicado será responsable de la adquisición y entrega de los bienes que le sean requeridos por la SDDE a través de las órdenes de pedido pertinentes, respecto a los bienes o canastas de bienes (kits) establecidos en los catálogos del Programa, conforme a los lineamientos establecidos por la SDDE. Esta gestión se desarrollará bajo criterios de transparencia, trazabilidad y oportunidad, garantizando que la oferta recibida se ajuste a las necesidades del programa.

Obligaciones del contratista adjudicado:

- Todas aquellas que sean estipuladas en el contrato que se establezca.

Herramienta de compra:

La SDDE consolidará los planes de inversión pre aprobados como insumo técnico para la recomendación y aprobación en el Comité de Aprobación de Planes de Inversión. Una vez aprobados, se constituirán las órdenes de pedido respectivas que serán enviadas al proveedor contratado para la respectiva gestión de adquisición y entrega, de acuerdo con los términos que estipule la SDDE.

Tiempos máximos de gestión:

- **Consolidación en matriz de evaluación y presentación al Comité de aprobación de planes de inversión (a cargo de la SDDE):** dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la pre aprobación de los planes de inversión.
- **Aprobación en Comité de Aprobación de Planes de Inversión (a cargo de la SDDE):** en comité se aprobarán los planes de inversión que previa validación han cumplido los requisitos para ello.
- **Estructuración de órdenes de pedido (a cargo de la SDDE):** dentro de los cuatro (4) días hábiles siguientes al Comité de Aprobación de Planes se procederá con la estructuración de las órdenes de pedido.
- **Entrega de bienes (a cargo del Contratista adjudicado):** dentro del término máximo de veinte (20) días calendario contados a partir de su comunicación, salvo que el Anexo Técnico No. 1 o la respectiva orden de pedido establezcan un término mayor o una fecha específica de entrega. Para los beneficiarios del Grupo 1, entregar los bienes en la fecha, lugar y condiciones señaladas en la respectiva orden de pedido, la cual será informada por el supervisor del contrato, de acuerdo con la programación de la masterclass o actividad definida por la SDDE, aun cuando dicha fecha sea posterior al término general de veinte (20) días calendario contados a partir de la comunicación de la respectiva orden de pedido.
Garantizar que los bienes objeto del contrato sean entregados directamente a los beneficiarios autorizados, sin que ingresen física, contable o jurídicamente a inventarios, almacenes, bodegas o esquemas de custodia de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.
– Responsable: Contratista adjudicado, bajo supervisión de la SDDE.

3.5.1.2. Sobre el Comité de Aprobación de Planes de Inversión

En el Comité de Aprobación de Planes de Inversión, se realizará la aprobación de los planes de inversión presentados junto con el tipo y la cantidad de bienes respectivos. Una vez aprobado, la SDDE procederá con la emisión de las órdenes de pedido, que serán ejecutadas por el proveedor -contratista- adjudicado bajo contrato de suministro a monto agotable.

La entrega de bienes y/o canastas de bienes (kits) estará a cargo del contratista adjudicado y se realizará:

- Para el **Grupo I**, en el marco del evento de Masterclass, que incluye formación especializada impartida por la SDDE.
- Para el **Grupo II**, directamente en el domicilio del micronegocio.

El Comité de Aprobación de Planes de Inversión deberá estar integrado por los siguientes cargos y/o perfiles por parte de la SDDE, así:

- El/la supervisor(a) del convenio.
- Dos (2) funcionarios o contratistas de la Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera, delegados por el(la) Ordenador(a) del Gasto.

Para un total de tres (3) integrantes.

Funciones del Comité de Aprobación de Planes de Inversión:

- Validar los planes de inversión y la relación entre los bienes priorizados, el sector de micronegocio y las necesidades del mismo.
- Aprobar los bienes, cantidades y precios conforme al catálogo oficial.
- Emitir el acta de aprobación que habilita la generación de órdenes de pedido.

Notas importantes:

- La Secretaría de Desarrollo Económico realizará para el caso de los ciudadanos colombianos, una segunda consulta del empresario que ha sido priorizado para el proceso de capitalización y que ha terminado exitosamente su proceso de formación y de asistencia técnica para la formulación del plan de inversión, en la base de datos de la Registraduría Nacional del Estado Civil - RNEC, y para el caso de los ciudadanos extranjeros verificará su estado en la plataforma ADRES y/o en la Procuraduría General de la Nación; lo anterior con el fin de salvaguardar el recurso público de manera previa a la aprobación de su capitalización.
- El proceso de selección de los bienes y/o canastas de bienes estará guiada por los asesores especializados para promover la mejor elección con miras al incremento de productividad minimizando riesgos de reclamaciones, excluyendo de los elementos por elegir aspectos relacionados con marcas puntuales, colores, versiones, y/o características similares, que no afecten la destinación comercial y productiva del bien y/o canastas de bienes. Esta claridad debe quedar registrada en todos los planes de inversión que se formulen, para acordar desde ese

momento con el empresario no priorizar criterios que no sean relevantes al momento de proyectar la inversión de recursos de capitalización.

- En aquellos casos en los cuales el plan de inversión total aprobado sea inferior al \$1.800.000 o \$3.000.000, según el grupo asignado, los recursos excedentes se mantendrán disponibles para la eventual cobertura de la ruta de atención a empresarios adicionales que conlleven al cumplimiento de la meta de capitalización establecida para el programa. Para esto la SDDE debe ejercer control sobre los recursos excedentes de la capitalización y a solicitar a través del Comité Técnico, la redistribución presupuestal que se requiera para apalancar otras fases del programa (formación en planes de inversión y asistencia técnica) de llegar a ser necesario, esto teniendo en cuenta la posibilidad de deserción en esas fases.

3.5.1.3. Compra de bienes y/o canastas de bienes

Este programa busca atender las necesidades productivas de los micronegocios de Bogotá, las cuales son diversas y responden a características como sector, actividad económica y tamaño empresarial. Será responsabilidad contractual del proveedor -contratista-seleccionado la compra y entrega punto a punto de los bienes solicitados por la SDDE, al precio y características técnicas uniformes que hayan sido establecidas en la oferta económica y en los soportes contractuales de adjudicación pertinentes. La entrega de dichos bienes deberá realizarse en los sitios y condiciones que le sean indicados por la SDDE, y que harán parte de los términos contractuales.

3.5.2. Masterclass con profesionales expertos en desarrollo empresarial (aplica para el Grupo I y su realización está a cargo de la SDDE)

En desarrollo de esta fase, bajo la estructura operativa del programa - GRUPO I, y luego de la visita al micronegocio (verificación, asistencia técnica y co-creación del plan de negocio), se proyecta formar a un estimado de 2.910 micronegocios que se encuentren dentro de los seis (6) sectores priorizados, principalmente con menor grado de madurez, de los cuales hasta 800 podrán recibir asistencia técnica complementaria adicional en habilidades técnicas y operativas.

Nota: las cantidades en cada sector podrán variar de acuerdo con la demanda del programa.

Se realizarán como mínimo doce (12) eventos (Masterclass), con capacidad para entre 250 y 300 personas y una duración de mínimo cuatro (4) horas cada uno; y para esto, la SDDE deberá garantizar la logística necesaria en el lugar que le sea especificado para ello, dentro de la ciudad de Bogotá. Estos espacios contarán con la participación de profesionales expertos en desarrollo empresarial, los cuales brindarán una clase o conferencia magistral que está diseñada para ofrecer una experiencia de aprendizaje más detallada, práctica y

completa, que complementa la recibida por los beneficiarios durante la Fase 2 de Inscripción y Formación.

Nota 1: Cada beneficiario podrá acceder a una sola jornada de Masterclass y a una sola jornada de entrega de recursos no reembolsables en el marco de este programa.

Nota 2: Las Masterclass aquí descritas, podrán ser horas que se acumulen para programas de asistencia técnica de la Subdirección de Emprendimiento y Negocios. Por otro no lado, estas no serán homologables con procesos de fortalecimiento o formación brindados por la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial -SIFRE a pesar que puedan tener la misma denominación, pues corresponden a temáticas y metodologías diferentes.

La **SDDE** garantizará:

- La convocatoria y validación de asistencia de los beneficiarios.
- La participación de personal experto en desarrollo empresarial.
- La logística de producción de los eventos masterclass (sonido, presentación, ambientación, mobiliario, etc.).

Las masterclass estarán orientadas al fortalecimiento de capacidades empresariales aplicables a negocios de diferentes sectores económicos, abordando componentes transversales y/o sectoriales que contribuyan a mejorar la sostenibilidad, competitividad y crecimiento de los emprendimientos y unidades productivas participantes.

La formación deberá ser mínimo de cuatro (4) horas por cada Masterclass y desarrollará componentes que se consideren relevantes para fortalecer al público objetivo que está participando, se contemplan los siguientes componentes, entre otros:

- Mentalidad empresarial y toma de decisiones.
- Propuesta de valor y diferenciación del negocio.
- Servicio al cliente y experiencia de marca.
- Estrategias básicas de ventas y fidelización.
- Marketing digital y uso estratégico de redes sociales.
- Finanzas básicas para pequeños negocios (costos, precios y flujo de caja).
- Organización administrativa y planificación del negocio.
- Formalización y buenas prácticas comerciales.
- Innovación y adaptación al mercado.
- Uso de herramientas digitales e inteligencia artificial para optimizar procesos.
- Comunicación efectiva y networking empresarial.
- Sostenibilidad, productividad y crecimiento del negocio.

La metodología podrá combinar espacios teóricos y prácticos, promoviendo la participación activa de los asistentes mediante ejercicios aplicados, análisis de casos y herramientas de implementación inmediata en sus negocios.

Las Masterclass deberán desarrollar un contenido dinámico, práctico, pedagógico y aplicable, en un lenguaje sencillo y adaptado a la población objetivo.

3.5.3. Entrega punto a punto de bienes y/o canastas (kits) de bienes (aplica para grupos I y II y está a cargo del proveedor -contratista- adjudicado)

La capitalización se hará en una única entrega punto a punto por cada bien y/o canastas de bienes aprobado en el plan de inversión, y corresponderá con lo establecido en dicho plan y cuya aprobación se ha dado previamente por parte de la SDDE en el Comité de Aprobación de Planes de Inversión respectivo. El proveedor -contratista- adjudicado del contrato de suministro de bienes a monto agotable deberá garantizar la entrega de dicho bien y/o canastas de bienes al beneficiario en el marco de las Masterclass para los priorizados en el **GRUPO I**, y en el lugar donde esté domiciliado el micronegocio para el caso de los priorizados en el **GRUPO II**, deberá también tener en cuenta que, todos los impuestos y los costos logísticos de envío, entrega y armado (cuando este aplique) del bien y/o canastas de bienes, están incluidos en el monto total aprobado como capitalización por la SDDE (para el grupo I el transporte sólo aplica hasta el lugar donde se desarrollará la Masterclass; para grupo II aplica hasta el domicilio donde funciona el micronegocio).

Ahora bien, el beneficiario deberá diligenciar el formato de recibido a satisfacción por cada bien que reciba (si en un mismo momento se da la entrega de todos los bienes autorizados en su plan de inversión, como es el caso de la Masterclass para el grupo I, deberá diligenciar un formato por cada tipo de bien recibido).

A continuación, mayores detalles para la entrega de bienes a cada Grupo:

3.5.3.1. Para el Grupo I (Masterclass)

- La capitalización al micronegocio 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 o comercial (hasta \$1.800.000) que realiza, los cuales serán previamente aprobados por la SDDE a través del Comité de aprobación de planes de inversión. 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 harán parte de lo amparado por este proceso de capitalización.
- La entrega de los bienes y/o canasta de bienes estará a cargo del proveedor -contratista- adjudicado y se realizará al propietario del micronegocio o al representante legal principal -según sea el caso-, o al delegado por el propietario en caso que se haya autorizado en la primera visita, y será en el lugar, fecha y hora donde se lleve a cabo la Masterclass con experto sectorial a la cual fue agendado el empresario; Información que será entregada por la SDDE al proveedor -contratista- adjudicado oportunamente.
- El empresario deberá demostrar que participó en la Masterclass, a través del acta y/o listado de asistencia al evento, donde se podrá verificar los datos de la persona y su firma. Posterior a esta validación, podrá recibir los bienes y/o canasta de bienes que han sido aprobados en su plan de inversión. Por lo tanto, la asistencia a la masterclass será obligatoria para recibir el beneficio de la capitalización a través de los bienes productivos respectivos.

- Seguidamente, el beneficiario deberá diligenciar y firmar el formato de recibido a satisfacción de cada uno de los bienes recibidos, actividad que estará a cargo del proveedor -contratista- adjudicado.
- Se debe tener en cuenta que, todos los costos logísticos de envío y entrega de los bienes al micronegocio en el lugar del evento en que se realice la masterclass, estarán incluidos en el total del recurso asignado y aprobado como capitalización (hasta \$1.800.000), sin embargo, los costos logísticos de transporte del bien y/o canasta de bienes desde el lugar de desarrollo del evento hasta el domicilio del micronegocio, correrán por cuenta del empresario beneficiario.

Nota 1: El micronegocio del Grupo I o del Grupo II que resulte beneficiado con recursos de capitalización no reembolsables por parte de la SDDE, recibirá dicho beneficio por única vez en el marco de este programa.

Nota 2: En caso que, el propietario o el representante legal principal del micronegocio no asista a la masterclass que le sea agenda y debidamente comunicada con tiempo prudente, se le citará a una nueva fecha de masterclass con el fin de brindarle una segunda oportunidad, sin embargo, si tampoco asiste a esa segunda citación, se constituirá en causal de retiro del programa y por ende no podrá acceder a la capitalización.

Nota 3: En el caso en el cual no sea posible que el proveedor -contratista- adjudicado le entregue al empresario el bien o canasta de bienes correspondiente en la fecha y lugar indicado por la SDDE, por situaciones atribuibles al empresario, deberá dicho contratista asumir el almacenamiento y la custodia del bien o canasta de bienes respectiva, hasta que por parte de la SDDE sea reprogramada la entrega en una segunda oportunidad. En caso tal que no sea posible la entrega en ese segundo momento, el proveedor -contratista- adjudicado deberá proceder con la gestión que defina pertinente con dicho bien o canasta de bienes, y notificará a la SDDE sobre la imposibilidad de capitalizar al micronegocio, y por tanto no tramitará cuenta de cobro, o lo que haga sus veces, a la SDDE por tal(es) bien(es) o canastas de bienes no entregados.

3.5.3.2. Para el Grupo II

- La capitalización al micronegocio se realizará a través de elementos que fortalezcan su capacidad instalada, tales como herramientas, equipos, maquinaria, mobiliario, y/o similares, entre otros, asociados estrictamente a la actividad productiva, los cuales serán previamente aprobados por la SDDE a través del Comité de aprobación de planes de inversión. 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 harán parte de lo amparado por este proceso de capitalización.
- La entrega de los bienes estará a cargo del proveedor -contratista- adjudicado y se realizará al propietario del micronegocio o al representante legal principal -según sea el caso-, o al delegado por el propietario en caso que se haya autorizado en la primera visita, y será en el lugar de domicilio del micronegocio.

- El beneficiario deberá suscribir el acta de entrega correspondiente a cada uno de los bienes suministrados por el proveedor–contratista adjudicado. Para tal efecto, el proveedor deberá establecer comunicación previa con el propietario del micronegocio o con el representante legal, según corresponda, o con la persona expresamente autorizada por estos, con el fin de coordinar la fecha y lugar de la entrega. Al momento de la entrega, el proveedor–contratista adjudicado deberá verificar la identidad de quien recibe el bien mediante la validación del documento de identificación y dejar constancia de entrega.
- Se debe tener en cuenta que, todos los costos logísticos de envío y entrega de los bienes al micronegocio, estarán incluidos en el total del recurso asignado y aprobado como capitalización (hasta \$3.000.000).

Nota 1: El Micronegocio del Grupo I o del Grupo II que resulte beneficiado con recursos de capitalización no reembolsables por parte de la SDDE, recibirá dicho beneficio por única vez en el marco de este programa.

Nota 2: En el caso en el cual no sea posible que el proveedor -contratista- adjudicado le entregue al empresario el (los) bien(es) correspondiente(s), en el lugar indicado por la SDDE y en la fecha acordada con el empresario, deberá dicho contratista asumir el almacenamiento y la custodia del (los) bien(es) respectivo(s). En caso tal que no sea posible la entrega, podrá la misma ser reprogramada por el contratista en acuerdo con el empresario, hasta por dos (2) veces adicionales, cada una con un lapso de tiempo no mayor a cinco (5) días hábiles, soportando en todo momento con las pruebas documentales que correspondan, de acuerdo a lo establecido en el Anexo técnico No 1. Cuando no sea posible la entrega, agotados los intentos para la misma, el proveedor -contratista- adjudicado deberá proceder con la gestión que defina pertinente con dicho(s) bien(es), y notificará a la SDDE sobre la imposibilidad de capitalizar (entregar los bienes) al micronegocio, y por tanto no tramitará cuenta de cobro, o lo que haga sus veces, a la SDDE por tal(es) bien(es) no entregado(s).

Las facturas de compra de los bienes, tanto del Grupo I como del Grupo II, deberán evidenciar su emisión legal y su consistencia con la orden de pedido emitida por la SDDE al proveedor -contratista- adjudicado, la cual se basará en el plan de inversión que contiene los bienes y/o canasta (kits) de bienes aprobados para cada micronegocio por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión.

A continuación, otros lineamientos importantes de esta quinta fase.

- Todas las facturas que se adjunten como evidencia de la adquisición de los bienes y/o canasta de bienes deberán ser electrónicas y estar emitidas a nombre del beneficiario (propietario o representante legal principal -según sea el caso- del micronegocio capitalizado), quien deberá contar con copia electrónica, digital o impresa de la misma, ello para efectos de una eventual reclamación o gestión de garantía sobre el bien respectivo. El proveedor contratista- adjudicado del contrato de suministro de bienes a monto agotable estará a cargo de esta actividad y debe garantizar que el beneficiario cuente con este documento, así como con el documento de garantía cuando este último tuviere lugar.

- La responsabilidad de la reclamación sobre la integralidad de los bienes y/o canasta de bienes adquiridos y entregados recaerá en los beneficiarios una vez firmen el respectivo recibido a satisfacción del bien, aspecto que deberá quedar registrado dentro de los planes de inversión avalados por cada uno de ellos como acuerdos previos a la capitalización. Por ello la relevancia en que, los beneficiarios reciban por parte del proveedor -contratista- adjudicado copias fieles de las facturas de cada elemento entregado, reservándose para ellos la propiedad de los mismos ingresando a su patrimonio empresarial.

3.6. FASE 6: Seguimiento, acompañamiento y cierre de la ruta (Aplica para los Grupos I y II y está a cargo de la SDDE)

Puntos claves: Fase 6. Seguimiento, acompañamiento y cierre de la ruta

Durante esta fase, los micronegocios posteriormente a la recepción de los bienes y/o canasta de bienes, recibirán un seguimiento por parte del asesor especializado para dar cierre al programa. A pesar de que se utilizan encuestas similares de satisfacción y cierre del programa para los dos grupos de atención, el cierre entre estos es diferente.

Los resultados de esta fase son:

Resultado 1: micronegocios pertenecientes al grupo I con evidencia de aplicación de la encuesta de salida y satisfacción.

Resultado 2: micronegocios pertenecientes al grupo II con evidencia de la visita de seguimiento por parte del asesor especializado del Equipo de Fortalecimiento y Diagnóstico, respecto a la inversión realizada.

Resultado 3: Base de datos con tabulación de las encuestas de salida y satisfacción, debidamente sistematizadas de conformidad con variables sociodemográficas y los criterios a medir resultado de la intervención del programa.

3.6.1. GRUPO I. Encuesta de salida y satisfacción, y cierre del programa con el beneficiario

Una vez finalizada la ejecución del programa, la SDDE realizará una encuesta de forma digital o telefónica a los micronegocios 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.

3.6.2. GRUPO II. Visita, encuesta de satisfacción y cierre del programa con el beneficiario

El cierre para el grupo de atención II consiste en una visita de seguimiento y verificación de al menos una (1) hora a cada uno de los micronegocios capitalizados del grupo II, cuyo fin será evidenciar que los bienes comprados y entregados correspondan a los aprobados según el plan de inversión y el Comité de Aprobación de Planes de Inversión. En todo caso, el proveedor adjudicado del contrato de suministro de bienes a monto agotable deberá garantizar que los bienes aprobados por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión sean los que le sean suministrados al micronegocio a beneficiar. Esta visita tendrá también por objeto, brindar apoyo en la resolución de inquietudes que el beneficiario pueda presentar respecto a los bienes y a la articulación de estos dentro de la actividad operativa/productiva del micronegocio, así también, orientar respecto al manejo de las garantías de los bienes, para que en caso que el propietario del micronegocio requiera en algún momento gestionarlas, sepa cuál es el procedimiento para ello.

La visita debe hacerse como máximo cinco (5) días hábiles después de la entrega a completitud de los bienes con los cuales fue capitalizado. Ello deberá quedar registrado y soportado en el acta de la segunda visita realizada por el asesor especializado al micronegocio.

Durante esta visita, se deberán obtener evidencias de entrega al beneficiario de facturas de lo adquirido a su nombre, de las garantías de los bienes a que haya lugar, fotografías donde se observe al beneficiario y al asesor especializado junto a los bienes adquiridos como evidencia de la visita de seguimiento presencial, idealmente y cuando sea posible evidenciando el funcionamiento del bien dentro de la unidad productiva. A su vez, se deberá suscribir el formato de acta de visita de verificación de la entrega de los bienes aprobados para capitalización, el cual debe siempre contener firmas manuscritas del asesor especializado y del empresario.

Así mismo, en el marco de la visita, si se evidencia por parte del asesor especializado que se realiza un uso inadecuado de la inversión por parte del beneficiario y/o que existe pérdida del bien suministrado, se deberá dejar la respectiva constancia en el acta de la visita y notificar la ocurrencia de tales casos.

Así mismo, el asesor especializado deberá aplicar al beneficiario una encuesta de salida y satisfacción, que incluya la medición de percepción frente a la apropiación e implementación de las habilidades y competencias fortalecidas a través del programa, y su respectiva tabulación y entrega a la SDDE.

Este formato de encuesta que será firmado de manera manuscrita por el empresario y el asesor especializado y deberá contener un texto por medio del cual el mismo declare el recibido a satisfacción del proceso de formación, asistencia técnica y capitalización.

3.6.3. Cierre del programa

Al finalizar todas las etapas del programa, luego de tener la claridad absoluta del valor de los bienes y/o canasta de bienes capitalizados para cada micronegocio, y teniendo como soportes todas las actas de los Comités de Aprobación de Planes de Inversión, debidamente diligenciadas y firmadas, los soportes financieros de la capitalización al beneficiario (facturas electrónicas a nombre del beneficiario), y los formatos de actas de recibido a satisfacción de los bienes y de visitas de verificación (para el Grupo II) de las entregas de las capitalizaciones aprobadas, diligenciados y con las firmas manuscritas del empresario y del asesor especializado, se procederá a emitir acto administrativo por parte de la SDDE, en el cual se realice el registro del monto total de la capitalización otorgada a cada uno de los micronegocios beneficiados de cada grupo.

Por lo tanto, dicho acto será emitido una vez finalizada la etapa de ejecución del programa, cuando la SDDE haya realizado todas las verificaciones documentales de los micronegocios reportados como capitalizados en el marco del programa.

Al finalizar la ruta de atención y las actividades a cargo de los Líderes de Fortalecimiento y Diagnóstico, y el Profesional de Datos, deberán entregar, entre otros productos finales, un documento de análisis de las encuestas aplicadas, y un documento de recomendaciones y lecciones aprendidas sobre la implementación del programa.

Nota: la implementación de las fases 3, 4 y 5 del programa deben conllevar a la capitalización de un estimado de 2.910 micronegocios para el Grupo I, y de un estimado de 1.944 micronegocios para el Grupo II, los que no logren culminar el cierre del programa deberán estar en el marco de **retiro caso especial**, debidamente documentado y validado por el Comité Técnico, si aplica. En el evento de presentarse suficiencias de recursos se podrá asistir a un número mayor de micronegocios, previa aprobación del Comité Técnico, si aplica.

IV. Seguimiento al programa - Grupos I y II

La SDDE desde la Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo, fuera de los términos contractuales y terminado el proceso de intervención por las partes, seleccionará una muestra aleatoria de micronegocios que participaron de la ruta de atención del programa, y les realizará una encuesta de seguimiento en modalidad virtual, telefónica y/o presencial, cuyo fin será el de verificar el resultado percibido de la intervención por parte de los propietarios de los micronegocios, e identificar los potenciales de mejoras a implementar. Para ello, la SDDE desarrollará una metodología que le permita realizar la medición de las variables de interés.

V. Seguimiento a indicadores - Grupos I y II

Para el seguimiento y monitoreo del programa, la SDDE realizará el seguimiento al avance en los siguientes indicadores:

Tabla 3. Indicadores de seguimiento

Nombre del Indicador	Definición del Indicador y Unidad de Medida	Periodicidad	Medio y/o escenario de presentación	Observación
Micronegocios fortalecidos con asistencia técnica y plan de inversión verificados y aprobado por la SDDE	(Número de micronegocios con asistencia técnica y plan de inversión aprobado por la SDDE) / (Número de micronegocios a capitalizar establecidos como meta)	Mensual y/o semanal	Informe Mensual Comité Técnico de Seguimiento del programa mensual y/o semanal, apoyado en datos Comité de Aprobación de Planes de Inversión.	Se entiende como micronegocio fortalecido con asistencia técnica, aquel que ha recibido visita No. 1 de verificación efectiva, y que ha definido su plan de inversión, recibiendo aprobación en el Comité de Aprobación de Planes de Inversión.
Micronegocios fortalecidos con formación especializada verificados y aprobado por SDDE (Grupo I)	(Número de micronegocios formados en habilidades empresariales especializadas a través del formato de Masterclass - Grupo I) / (Número de micronegocios a formar en la Masterclass como meta)	Mensual y/o semanal	Informe Mensual Comité Técnico de Seguimiento del programa mensual y/o semanal, apoyado en datos	Se entiende como micronegocio con formación especializada verificada y aprobada por la SDDE, aquel que efectivamente participa de la Masterclass (Grupo I) y validado a través del acta y/o listado de asistencia al evento.
Micronegocios capitalizados	(Número de micronegocios capitalizados) / (Número de micronegocios a capitalizar establecidos como meta)	Mensual y/o semanal	Informe Mensual Comité Técnico de Seguimiento del programa mensual y/o semanal, apoyado en datos	Se entiende como micronegocio capitalizado, aquel que ha recibido los bienes aprobados por el Comité de Aprobación de Planes de Inversión de manera parcial o total.
Porcentaje de micronegocios capitalizados que cuentan con encuesta de salida y satisfacción	(Número de micronegocios capitalizados y que cuenta con encuesta de salida y satisfacción) / (Número de micronegocios a capitalizar y con encuesta de salida y satisfacción)	Mensual y/o semanal	Informe Mensual Comité Técnico de Seguimiento del programa mensual y/o semanal, apoyado en datos	Se entiende como micronegocio capitalizado y con encuesta de salida y satisfacción, aquel que ha recibido los bienes y/o canasta de bienes durante el evento Masterclass

Nombre del Indicador	Definición del Indicador y Unidad de Medida	Periodicidad	Medio y/o escenario de presentación	Observación
	establecidos como meta)			y ha firmado el recibido a satisfacción por cada bien (Grupo I), así como los que han recibido la visita No. 2 de verificación, han diligenciado la encuesta de salida y satisfacción y el acta de la visita (Grupo II).
Expedientes de micronegocios atendidos	Número de expedientes completos entregados y aprobados por la SDDE / (Número de micronegocios atendidos en la ruta el programa)	Mensual y/o semanal	Informe Mensual Comité Técnico de Seguimiento del programa mensual y/o semanal, apoyado en datos	Se entiende por expediente el archivo digital de cada micronegocio participante en el programa, y que contiene de acuerdo a las indicaciones de la SDDE, todos los formatos y soportes solicitados para aprobar la participación, evolución, y/o retiro del programa, en alguna de las fases.

Los anteriores indicadores son los mínimos que deberán ser revisados por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, con el fin de realizar el seguimiento a los propietarios de micronegocios priorizados. La administración de las cifras, de la información y de los soportes de la atención realizada en los diferentes momentos a dichos propietarios, estará a cargo de la SDDE, para lo cual deberá garantizar un sistema o plataforma apropiada para el manejo de todos los datos y resultados asociados a la operación del programa. La SDDE deberá contar con acceso sin restricción alguna a la información, y dicho sistema deberá acogerse a las políticas vigentes de protección de datos.

Al finalizar la ruta de atención, la SDDE deberá elaborar un documento de análisis de las encuestas aplicadas, y de recomendaciones y lecciones aprendidas sobre la implementación del programa.

VI. Responsabilidades de las partes intervinientes del programa Emprendópolis 2.0

La presente Guía Operativa tendrá definidos los lineamientos, alcances y resultados esperados de la operación del programa en sus diferentes fases. Teniendo en cuenta las partes que participan del programa Emprendópolis 2.0, a continuación, se presentan sus responsabilidades con el fin de contar con claridad frente a los escenarios de gobernanza en el marco de la intervención.

6.1 Propietarios de Micronegocios participantes

Los propietarios de los Negocios participantes del programa Emprendópolis 2.0, deberán cumplir con los siguientes deberes:

- Aceptar los términos de referencia lineamientos y condiciones de participación del programa.
- Aceptar la política de tratamiento de datos dispuesta por la SDDE.
- Diligenciar el formato de inscripción del programa el cual estará disponible 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 a la SDDE (a través del asesor especializado asignado), del cambio de domicilio, número telefónico, suspensión o cierre de su micronegocio, 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 esta convocatoria del programa Emprendópolis 2.0, los compromisos y tareas que se deriven de ella, y firmar los soportes que se requieran en el marco de su participación a lo largo de la ruta de atención.
- Respetar y cumplir 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 seleccionado para avanzar a la fase de capitalización, entregar los soportes administrativos a que haya lugar que evidencien las condiciones especiales que fueron reportadas en el proceso de inscripción, en caso de ser solicitados.
- Atender la visita de verificación de la existencia del micronegocio, y de asistencia técnica para la formulación del Plan de Inversión.
- Comprometerse con el buen uso, protección y cuidado de los elementos que eventualmente se lleguen a entregar como capitalización.
- El propietario del micronegocio (beneficiario) o su representante legal principal, según sea el caso, 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 micronegocio.

- El propietario del micronegocio (beneficiario) o su representante legal principal, según sea el caso, no debe vender, arrendar, ceder, transferir o prestar los elementos que le fueron entregados como capitalización.
- Brindar la información, documentación y/o soportes que le sean requeridos por la SDDE en cualquier momento de la ruta del programa.
- Informar oportunamente a la SDDE (a través del asesor especializado asignado) cuando por motivos de fuerza mayor o caso fortuito 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 (cuando aplique).
- Todos aquellos que sean posteriormente dispuestos y comunicados de manera clara y oportuna.

6.2 Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

La **SDDE** será responsable de desarrollar las fases de la ruta de intervención y tendrá dentro de sus obligaciones todas las derivadas del contrato de suministro a monto agotable, junto con los demás documentos que hagan parte integral del mismo, tales como el Estudio Previo y lo descrito en esta Guía Operativa.

En particular, la SDDE deberá:

- **Diseñar, coordinar y ejecutar** las fases de la ruta de intervención del programa, asegurando la coherencia metodológica y operativa.
- **Liderar la planeación, seguimiento y cierre** del programa, garantizando la trazabilidad de los procesos y el cumplimiento de los objetivos.
- **Emitir actos administrativos, validar planes de inversión y coordinar los Comités Técnicos y de Aprobación de planes de inversión**, asegurando que las decisiones se ajusten a los lineamientos del programa y a la normativa vigente.
- **Supervisar el contrato de suministro a monto agotable**, velando por el cumplimiento de las obligaciones contractuales, técnicas y administrativas, así como de lo establecido en esta Guía Operativa.
- **Consolidar la información en la matriz de planes de inversión pre aprobados y presentar las recomendaciones** al Comité de aprobación de planes de inversión para la toma de decisiones.
- **Realizar seguimiento a la operación logística y a la entrega de bienes de capitalización**, garantizando condiciones de calidad, tiempos de entrega, soporte de garantías y cumplimiento normativo.

- **Asegurar la trazabilidad documental** en todas las fases, incluyendo actas de comité, órdenes de pedido, facturas, soportes de recibido y evidencias de entrega, conforme a lo previsto en los Estudios Previos.

6.3 Proveedor - Contratista

El proveedor adjudicado del contrato de suministro de bienes a monto agotable será responsable de:

- Todas aquellas obligaciones que sean previstas en el contrato de adjudicación pertinente.

Glosario

Autodiagnóstico: los propietarios de micronegocios 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 par proceder con la formación el usuario 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 micronegocios de la ciudad de Bogotá D.C. que resulten beneficiarios del programa Emprendópolis 2.0, cuyo propósito es el de fortalecer su capacidad productiva instalada. Esta capitalización se realizará a través de un proceso de proveeduría de bienes productivos, y su objetivo es el de otorgar a los micronegocios beneficiarios, elementos que fortalezcan su capacidad instalada, es decir, elementos tales como herramientas, equipos, maquinaria, mobiliario, entre otros, asociados ellos estrictamente a la actividad económica, 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 micronegocios participantes del programa, habilidades empresariales (blandas, digitales, comerciales y financieras), para el mejoramiento de los micronegocios, 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.

Empresario: término empleado en el documento “Guía Operativa_Anexo Técnico del programa Emprendópolis 2.0” para hacer referencia de manera indistinta, tanto al propietario del micronegocio -cuando se trata de persona natural-, como al representante legal principal del micronegocio -cuando se trata de persona jurídica-.

Micronegocio: en el marco del programa Emprendópolis 2.0 la población objetivo serán los micronegocios de Bogotá D.C., los cuales son definidos en el DTS citado como “... aquellas unidades económicas conformadas desde una (1) hasta nueve (9) colaboradores, formalizadas o no, que desarrollan una actividad productiva de bienes o servicios, con el objeto de tener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción”.

Para efectos prácticos del programa, estos micronegocios deben desarrollar su actividad económica 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 2.0, no tendrá en cuenta micronegocios para el proceso de posible capitalización cuando desarrollen su actividad de comercialización, producción, preparación, transformación y/o elaboración de productos o servicios de manera ambulante y/o estacionaria en vía o en el espacio público.

Negocio con menor grado de madurez: 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 madurez: 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 micronegocio priorizado que ha pasado de la fase de formación a la fase de asistencia técnica, 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 micronegocio debería adquirir a fin de fomentar mejoras en su capacidad productiva, propendiendo por la mejor inversión posible.

Plataforma de formación Desarrolla +: plataforma web (Desarrolla + <https://desarrollamas.desarrolloeconomico.gov.co/>) a través de la cual los propietarios de micronegocios 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 2.0. 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 micronegocios se inscriben para participar en el programa Emprendópolis 2.0.

Priorización: proceso a través del cual la SDDE generará una lista de potenciales micronegocios para que avancen a la Fase de Visita del negocio, valorando criterios sociales y económicos que permitirán dar un orden de elegibilidad a los micronegocios que cumplan con todas las condiciones para hacer parte del proceso de visita del negocio y la posibilidad de una eventual capitalización luego de dicha visita.