



CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

**PROPUESTA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA “IMPULSO 3.0 VIGENCIA
2023”**

PRESENTADO A:

**LOCALIDAD DE TEUSAQUILLO
Fondo de Desarrollo Local**

MAYO DE 2023

Tabla de contenido

1.	PRESENTACIÓN ENTIDAD OPERADORA.....	3
1.1	Datos Generales.....	3
1.2	Objeto Social.....	3
1.3	Red de socios y aliados estratégicos.....	3
1.4	Estructura - Gobierno Corporativo.....	4
1.5	Capacidad administrativa y financiera.....	5
1.6	Capacidad Técnica.....	5
1.7	Experiencia Específica.....	5
1.8	Factores de éxito para el desarrollo de la intervención propuesta.....	11
2.	IMPULSO LOCAL 3.0	15
2.1	Presentación del programa.....	15
2.2	Objeto del Convenio.....	15
2.3	Población beneficiaria.....	16
2.4	Criterios específicos de priorización poblacional y territorial.....	16
2.5	Lugar y plazo de operación.....	16
2.6	Cohortes.....	17
2.7	Esquema de operación.....	18
2.7.1	Etapa 1 “Convocatoria, inscripción y selección “.....	19
2.7.2	Etapa 2 “Caracterización, Diagnóstico y línea base”.....	22
2.7.3	Etapa 3 “Formación”.....	25
2.7.4	Etapa 4 “Estructuración y evaluación del plan de inversión”.....	35
2.7.5	Etapa 5 “capitalización”.....	39
2.7.6	Etapa 6 “Comercialización de productos”.....	42
3.	COSTOS -PROGRAMA IMPULSO LOCAL 3.0	50
3.1	Costos por unidad productiva beneficiaria a cargo del F.D.L.....	50
3.2	Costos por unidad productiva beneficiaria a cargo de PROPAÍS (Contrapartida).....	51
3.3	Costos totales por el número total de emprendimientos beneficiarios. .	62
3.4	Resumen costos totales Impulso Local 3.0.....	63
3.5	Desembolsos del Convenio por parte del FDL a PROPAIS como aliado.....	64

1. PRESENTACIÓN ENTIDAD OPERADORA

1.1 Datos Generales

Razón social	PROPAÍS - CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS
NIT	800.250.713-7
Representante Legal	MARÍA LUCÍA CASTRILLÓN SIMMONDS C.C. 34.538.289 de Popayán
Dirección	Carrera 4 # 73-71 piso 2 Bogotá D.C. – Colombia
Teléfonos	601 7437496
E-MAIL:	gerencia@propais.org.co , info@propais.org.co

1.2 Objeto Social

Dentro del alcance se incluyen como actividades las siguientes: “Diseñar, estructurar, formular, dictaminar, administrar, impulsar, coordinar, desarrollar y apoyar la prestación de servicios relacionados con el campo de las microfinanzas, servicios tecnológicos, procesos de aprendizaje no convencionales que brinden herramientas empresariales en buenas prácticas financieras, negociales, administrativas, jurídicas, entre otras (en los términos del artículo 43 de la Ley 115 de 1994 y del artículo 2.6.6.8 del Decreto Reglamentario Único del Sector Educación – DURSE que regulan la formación informal), para la adecuada comercialización, producción, gestión, organización, información, evaluación de proyectos y planes de negocio, operación y administración de fondos concursables con recursos públicos y/o privados, seguimiento e interventoría a proyectos, formación en estructuración de proyectos, fortalecimiento de capacidades regionales e institucionales, divulgación de programas y convocatorias, diseño, evaluación, y desarrollo de programas y proyectos de apoyo al consumidor y productor, todo con el fin de fomentar la productividad, competitividad de las Empresas del país”.

1.3 Red de socios y aliados estratégicos

PROPAÍS cuenta con una red a nivel nacional de aliados y socios empresariales e institucionales, con la que trabaja de la mano con gobiernos nacional, regionales y locales, cooperación internacional y sector privado, que le permite focalizar la demanda y oferta por sector y tener cobertura a nivel nacional. En ese orden, cuenta, entre sus entidades asociadas, con la participación de los sectores público y privado. Actualmente está compuesta por 72 instituciones a nivel nacional: 9 públicas y 63 privadas.

Adicionalmente, PROPAÍS ha generado alianzas estratégicas con instituciones especializadas por sectores, a quienes se ha venido apoyando en la generación de oportunidades para el desarrollo productivo, de mercados y de proveedores; tal es el caso de la Asociación Nacional de Industriales ANDI, ACOPI, CONAMIC, la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo – ANATO, la Asociación Hotelera y Turística

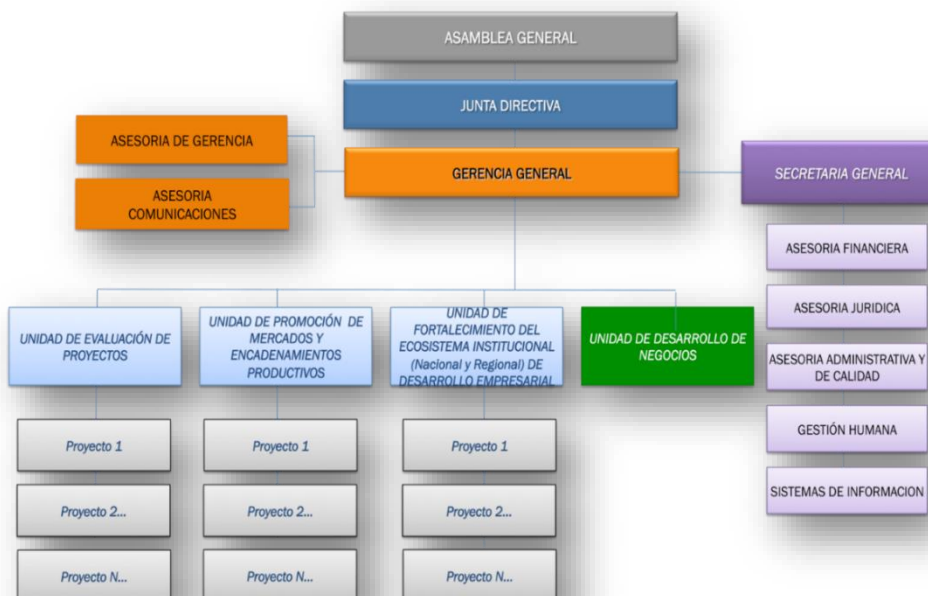
de Colombia – COTELCO, las cuales se han visto favorecidas por los esfuerzos de fortalecimiento productivo y organizacional que hemos implementado en regiones donde se ofrecen productos y atractivos turísticos de recreo o, incluso con el Fondo Nacional del Turismo – FONTUR con el apoyo en el fortalecimiento de los modelos de negocios que la infraestructura de turismo de negocios debe tener a nivel nacional.

PROPAÍS cuenta con alianzas internacionales con diferentes redes que fomentan programas de desarrollo productivo y empresarial en distintos escenarios tales como INSME (International Network for Micro and Small Enterprises), SBDC (Small Business Development Center), CODESPA España, SEBRAE, Unión Europea, a quien hemos apoyado en distintas estrategias de fortalecimiento institucional, regional y empresarial en el país; con el BID LAB con el programa de Microfranquicias, entre otros, alianzas que ofrecen la canalización de conocimiento recíproco entre sus miembros sobre programas y estrategias exitosas con posibilidad de ser adecuadas para atender las necesidades de nuestra población.

1.4 Estructura - Gobierno Corporativo

De conformidad con los estatutos, la dirección y administración de PROPAÍS está a cargo de:

- a) La Asamblea General de Asociados: Está compuesta por todos los asociados (72), definidos en dos clases: Miembros Estatales (9) y Miembros Privados (63) clasificados en Asociativos (9) e Institucionales (54), composición que responde a la capacidad de representación nacional y regional de PROPAÍS. Delibera válidamente con la presencia de más del cincuenta (50) por ciento de sus miembros.
- b) La Junta Directiva: integrada por dos clases de miembros: I- Estatales (seis), y II- Privados (siete), estos últimos representados en 5 miembros asociativos y 2 miembros institucionales; y un invitado permanente. Actualmente la componen:
- c) Gerencia: a cargo de un gerente nombrado por la junta directiva. Actualmente y desde el año 2003, la gerencia está en cabeza de María Lucía Castrillón Simmonds.



1.5 Capacidad administrativa y financiera

La capacidad administrativa y financiera de PROPAÍS está soportado en un Modelo Operativo flexible, ágil, eficiente, construido en el marco de la norma ISO-9001/2015, lo cual asegura probidad y efectividad. Dentro de su capacidad administrativa y financiera, de manera solidaria cuenta con el soporte institucional de sus asociados, con los que se apalanca patrimonialmente en la expedición de garantías que amparen la ejecución de programas y proyectos con sus entidades aliadas, y a través de las que fortalece procesos de asistencia técnica en función de las especificaciones de cada programa o proyecto, entre otras acciones que se deban requerir.

1.6 Capacidad Técnica

PROPAÍS está integrado por una red de profesionales y técnicos de diversas áreas del conocimiento, que ofrece una infraestructura organizacional idónea para gerenciar los recursos y canalizarlos responsable y adecuadamente. Este esquema ha servido para canalizar adecuadamente recursos para el desarrollo de proyectos a la vez que se generan nuevos conocimientos y se fortalece el talento humano.

Se trata de un recurso humano idóneo y suficiente, con conocimiento, experiencia y habilidades para asegurar el cumplimiento misional de la institución y de todos los proyectos y programas que se desarrollan con los distintos aliados.

Adicionalmente, PROPAÍS cuenta con modelos, metodologías, instrumentos y herramientas tecnológicas propias desarrolladas y probadas en el marco de los distintos programas y proyectos ejecutados, que potencializan la labor del equipo y garantizan resultados idóneos con plena seguridad del manejo de la información.

1.7 Experiencia Específica

En sus más de 29 años de existencia, PROPAÍS ha diseñado y ejecutado programas y proyectos de desarrollo empresarial con entidades como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el Ministerio de Minas y Energía, Ministerio del Trabajo, Ministerio de Cultura, Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, Departamento Nacional de Planeación - DNP, Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, Artesanías de Colombia, la Unidad de Planeación Minero Energética – UPME, Instituto Colombiano de Desarrollo Rural - INCODER, Programa Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional (hoy Agencia Presidencial para la Prosperidad Social), Programa de Transformación Productiva – PTP hoy Colombia Productiva, INNpulsa Colombia, Fondo Nacional del Turismo – FONTUR, Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – BANCÓLDEX, Agencia de Renovación del Territorio - ART, Fondo Colombia en Paz, - FCP, la Unidad Administrativa del Servicio Público de Empleo, la Alcaldía Mayor de Bogotá a través de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE, distintos Fondos de Desarrollo Local, IPES, entre otras; la Alcaldía de Popayán, la Alcaldía de Cali, la Gobernación de Cundinamarca, la Gobernación del Cauca, la Gobernación del Meta, la Gobernación del Valle del Cauca, la Banca de las Oportunidades - BDO, el Banco Interamericano de Desarrollo – BID - LAB, la Unión Europea, la Organización Internacional para las Migraciones - OIM, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional – USAID – Acdi Voca, la Fundación Ford, la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, la Corporación Reconciliación Colombia, la

Universidad Externado de Colombia, la Fundación SURA, la Corporación Mundial de la Mujer, la Corporación Coralina, la Fundación EMTEL, ECOPEPETROL, COMFAMA, Postobón, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD, por mencionar algunas. (Anexo relación de Contratos y Convenios).

Promoción de mercados:

Es una estrategia que busca el desarrollo de programas orientados a dinamizar el crecimiento rápido, rentable, sostenible y responsable de las micro, pequeñas y medianas empresas y productores del país en el mercado nacional, ejecutando proyectos con oportunidad, calidad y de manera articulada con socios y aliados estratégicos, permitiendo conectar grandes empresas e industrias, así como grandes superficies con Mipymes; igualmente conectar empresas de una región con otra.

A través de esta línea estratégica PROPAÍS ha desarrollado más de 550 encuentros empresariales como ferias, ruedas y macrorruedas de negocios en todo el territorio nacional atendiendo beneficiarios que pertenecen a todos los sectores y en los que han participado más de 420.000 pequeños empresarios y organizaciones y/o asociaciones de productores a nivel nacional en el marco de proyectos enfocados al fortalecimiento empresarial con diferentes aliados, entre los cuales están el Ministerio de Agricultura y Desarrollo, , Ecopetrol, el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, la Agencia de Renovación del Territorio, Reconciliación Colombia, Alcaldías y Gobernaciones, INNpulsa, Fedecacao, Federación Nacional de Cafeteros, entre otros.

A continuación, se describen los programas, convenios y/o proyectos desarrollados por PROPAÍS en esta línea:

IDENTIFICACIÓN	ALCANCE	LOGROS
Jornadas de negocio del sector agro – coseche y venda a la fija	Alianza con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para <i>“Realizar jornadas de negocios a través de plataformas de comercio virtual entre la demanda y oferta de actores de las cadenas agrícolas, forestales, pecuarias, pesqueras y acuícolas.”</i>	A través de la plataforma dispuesta por PROPAÍS para la realización de ruedas de negocios participaron 339 aliados comerciales – compradores. Participación de un total de 957 organizaciones de productores, beneficiando más de 15.000 personas vinculadas a la agricultura del país, generando acuerdos comerciales formales.
Promoción del mercado interno	Estrategia de dinamización de mercado interno COMPRES COLOMBIANO	Sistema de información actualizado con caracterización y datos de más de 320 mil empresas colombianas, de todos los sectores de la economía y de todos los niveles de desarrollo. Doce estudios regionales de caracterización del estado de desarrollo de 250.000 empresas y su oferta de bienes y servicios. Estudio sobre la importación realizada al país y las capacidades de proveeduría por empresas nacionales para la sustitución de productos importados o sustitutos
Tengo un proyecto, hagámoslo realidad	Alianza con la Agencia de Renovación del Territorio - ART y el Fondo Colombia en Paz – FCP, para generar espacios de encuentro por la paz denominados “TENGO UN PROYECTO, HAGÁMOSLO	Los encuentros realizados a la fecha han tenido lugar en 6 regiones del país, logrando los siguientes resultados: - 275 compradores y cooperantes participantes. - 1.300 vendedores y proponentes participantes. - 4.700 citas realizadas. - 1.300 proyectos identificados, formulados y presentados. - \$ 12.417.300.600 en expectativas de negocios.

IDENTIFICACIÓN	ALCANCE	LOGROS
	REALIDAD” en los territorios afectados y vulnerados por la presencia de cultivos ilícitos o tránsito de ellos.	- \$ 530.055.728.667 en expectativas de alianzas.
BIOEXPO	alianza con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y las Corporaciones Autónomas Regionales - CAR	Promover la oferta y demanda de bienes y servicios sostenibles para incentivar los negocios verdes, contribuyendo al mejoramiento de la calidad ambiental e identificando posibilidades de negocios a nivel internacional, nacional y regional, los cuales han logrado resultados en los siguientes aspectos: a. Mas de 150 compradores participantes. b. Vendedores de negocios verdes y sostenibles identificados y participantes en los distintos encuentros. - Más de 1.200 agendas de negocios realizadas
RECONCILIACION COLOMBIA	Desarrollo y realización de la Macrorrueda para la Reconciliación promovida por la Corporación Reconciliación Colombia	Identificación, caracterización, validación de los 350 proyectos, productos y servicios priorizados, y la vinculación de los compradores y cooperantes nacionales para la generación de oportunidades comerciales y de financiamiento para los proyectos y productos identificados a nivel nacional, con los siguientes resultados: - 168 compradores y cooperantes participantes. - 316 Mipymes y organizaciones participantes. - 860 citas de negocios realizadas. - 20.800 millones de pesos de expectativas generadas.
RUEDAS DE NEGOCIOS CAMPESINAS	Alianza con el Grupo Éxito, para desarrollar Ruedas de Negocios con enfoque al sector agro del país en: Santander, Córdoba, Nariño, Boyacá, Caldas y Cundinamarca	Estas ruedas de negocio se caracterizan por tener como comprador principal, y en algunas único, al Grupo Éxito, en sus líneas de agroindustria y agropecuario. En estas ruedas se generaron expectativas o ventas potenciales por más de 50.000 millones de pesos y en su momento se identificaron cierres de negocios por más de 1.000 millones de pesos, de 42 asociaciones de productores campesinos.
PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL A GRUPOS ÉTNICOS	Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para las comunidades indígenas de Colombia (línea agroindustrial), para el pueblo Rrom (gitanos) y para las comunidades NARP (Negros, Afrodescendientes, Raizales y Palenqueros).	Vinculación de iniciativas productivas, emprendimientos y empresas pertenecientes a estas poblaciones, a través de acciones de fortalecimiento productivo y dinamización comercial, insertándolos en cadenas productivas dentro del sector formal.
PLAZAS DE MERCADO MERCADOS PUBLICOS	Alianza con la Secretaría de Desarrollo Económico y el IPES, para el diseño e implementación de una estrategia para la puesta en marcha de mercados campesinos sostenibles en plazas de mercado del distrito capital.	Programa piloto de mercados campesinos sostenibles en las plazas del 20 de Julio, Fontibón y en el espacio de la Plaza de los Artesanos de Bogotá, mediante la aplicación de inteligencia de mercados para la creación de canales de proveeduría, el fortalecimiento de las capacidades empresariales y asociativas de las unidades productivas campesinas, indígena, afrodescendiente u otras etnias, para mejorar progresivamente sus niveles de ingresos y contribuir con el abastecimiento alimentario de la ciudad.
PROGRAMA DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA CON ENFOQUE DE GÉNERO	Alianza con la Alcaldía de Popayán para el mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres del municipio, promoviendo su empoderamiento económico y resaltando la cultura emprendedora del territorio.	Se lograron 1.002 beneficiarios de emprendimientos individuales y asociativos, con formación en temáticas de fortalecimiento de capacidades empresariales, alcanzando a estructurar sus planes de negocios, identificación, selección y entrega de Capital Semilla – Kits Productivos, activándolos comercialmente con la realización de una Rueda de Negocios Semipresencial, Ferias Comerciales, entre otras acciones.

Experiencia en evaluación de proyectos

La Corporación para el Desarrollo de las Microempresas – PROPAÍS cuenta con amplia experiencia en la prestación de servicio de evaluación de proyectos en diferentes áreas y sectores, lo que le permite tener una visión integral de las iniciativas en las diferentes regiones del país, conocimiento de las entidades operadoras y sus líneas de acción, facilitando así el diseño de metodologías de evaluación específicas para cada convocatoria.

Se destaca la capacidad para evaluar proyectos y programas en temas como: fortalecimiento empresarial, planes de negocio para población desplazada y vulnerable, programas de entidades oferentes de servicios empresariales de todo el territorio nacional, proyectos de inversión e iniciativas que buscan apoyar a empresas en etapa temprana. Dentro de los fondos evaluados se encuentran: Fomipyme, INNpulsa Colombia (incluido INNpulsa Mipyme), Colombia Productiva, Fondo de Promoción Turística – FPT (actual Fontur), Subsidio Integral de Tierras – Incoder, Fondo de Capitalización Microempresarial – Acción Social actual DPS, Sena (Formación Continua Especializada), entre otros procesos.

A la fecha, se han evaluado cerca de 20.000 proyectos; particularmente, PROPAÍS ha apoyado en la aplicación de instrumentos de evaluación para la selección de iniciativas que buscan impulsar emprendimientos o empresas que requieren capital semilla dado que se encuentran en sus primeros años de existencia, momento en el que es fundamental identificar y fortalecer potencialidades, así como reducir brechas para asegurar la supervivencia de las organizaciones y apalancar su crecimiento. En los últimos años, la entidad ha realizado el análisis de viabilidad de proyectos enfocados en productos y servicios innovadores pertenecientes a múltiples sectores como, por ejemplo, industrias culturales, negocios verdes, agroindustrial, TIC, manufacturas, entre otros.

Experiencia en programas y/o proyecto de fomento productivo, formulación y capitalización de planes de negocio e inversión:

Entre los años 1995 -2000, PROPAÍS fue creada como un fondo concursable a través del cual se asignaron directamente recursos público-privados por más de \$120.000 millones de pesos para fomentar el desarrollo empresarial en el país mediante la incorporación de tecnología, comercialización y formación para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Entre los años 2005 – 2008, PROPAÍS se alió con Acción Social hoy Prosperidad Social, para la asignación de recursos de capitalización para microempresas en todo el territorio nacional por alrededor de \$10.000 millones dentro del programa denominado “Fondo de Capitalización Microempresarial” que creó, al haberse presentado la necesidad de diseñar acciones que impulsaran el desarrollo productivo de una masa crítica empresarial en distintas regiones del país.

PROPAÍS se encargó de la evaluación y colocación de recursos del Fondo de Capital Semilla a grupos organizados por el Programa de Reconversión Socio Laboral de la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional, en las ciudades de San Vicente del Caguán y Cartagena del Chairá (Caquetá), Macarena (Meta) y Calamar (San José del Guaviare).

Durante los años 2016 – 2017 se asignaron recursos públicos para comunidades Étnicas y NARP (Negras, Afrodescendientes, Raizales y Palenqueras) beneficiarias del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Con la Gobernación de Cundinamarca, PROPAÍS suscribió una alianza estratégica con el objeto de “aunar esfuerzos técnicos, administrativos, y financieros, para realizar la convocatoria a organizaciones solidarias de población víctima del conflicto armado del departamento de Cundinamarca”, organizaciones que fueron beneficiadas por la asignación de capital semilla a través de la identificación de necesidades productivas insatisfechas, que serían cubiertas con la entrega de activos que aportaran a la productividad de sus iniciativas productivas.

De igual manera, durante los años 2017-2019, PROPAÍS llevó a cabo la ejecución de una alianza estratégica con la Unidad Administrativa Especial del Servicios Público de Empleo, la cual tuvo por objeto “aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, con el fin de contribuir a la mitigación de barreras de acceso al mercado laboral de los buscadores de difícil colocación, como víctimas del conflicto armado, respondiendo las diferentes interseccionalidades con otras categorías poblacionales a través de la diversificación de la oferta de servicios de los puntos de atención, (de manera individual o como red), así como promover el fortalecimiento institucional de los mismos, con el fin de mejorar su desempeño, en pro del servicio y la atención de los buscadores”. En desarrollo de este proyecto, se identificaron necesidades por parte de los beneficiarios, y se operó el Fondo de Oportunidades para el Empleo, destinando recursos para capitalizar sus actividades productivas en distintas regiones del país.

Con la Agencia de Renovación del Territorio – ART se suscribió una alianza para la construcción de 21 Planes de Desarrollo Turístico y Plan de Negocios para municipios PDET con vocación turística, dentro del que se identificaron necesidades para operativizar el Plan de Negocios, que fueron atendidas a través de la entrega de Capital Semilla en especie.

Con el Municipio de Popayán, en el marco del programa “Mil mujeres y personas con discapacidad trabajando desde casa”, se beneficiaron 1.002 emprendedores y empresarios a través de distintas acciones formativas, de dinamización comercial, y entrega de Capital Semilla en Especie que respondiera a las necesidades de sus planes de negocios, aportando a la productividad de sus emprendimientos.

Fortalecimiento de Capacidades Empresariales en el Distrito Capital

PROPAÍS ejecutó, en alianza con el PNUD – USAID y el Distrito de Bogotá a través de distintos Fondos de Desarrollo Local – FDL, el programa de fortalecimiento de las capacidades empresariales de las empresas vinculadas a la ruta de atención a micro y pequeñas empresas – Ruta de Hábitos Empresariales y Digitales en Bogotá en el marco de “Microempresa Local 2.0”, a través de acompañamiento técnico bajo las metodologías de En Marcha Digital, Hábitos Empresariales y Digitales con su componente de capitalización, y la implementación del esquema de Mentorías en Comercio Electrónico, el cual tiene por objetivos principales:

1. Fortalecimiento de las capacidades empresariales de las empresas vinculadas a la ruta de atención a micro y pequeñas empresas – Ruta de Hábitos Empresariales y Digitales en Bogotá, a través de acompañamiento técnico bajo las metodologías de En Marcha Digital, Hábitos Empresariales y la implementación del esquema de Mentorías en Comercio Electrónico.

2. Implementación del proceso de capitalización de los empresarios participantes en la Ruta de Hábitos Empresariales y Digitales.
3. Asignación de capital no reembolsable de apoyo a la puesta en marcha de las unidades de negocio acompañadas a través del Programa de Microfranquicias.
4. Actualización de la información de los beneficiarios a través de la línea base, plan de atención y línea de salida y generación de los reportes de información requeridos en el marco de la ejecución del acuerdo.
5. Difusión permanente y disposición de oferta complementaria a las rutas de acompañamiento contempladas en el marco del proyecto Reactivación en Bogotá.

Dentro del mencionado proyecto y para la **Ruta de Atención en Hábitos Empresariales y Digitales**, se atendieron 3 cohortes de empresarios de distintas localidades de Bogotá, logrando el cumplimiento integral de nuestros encargos.

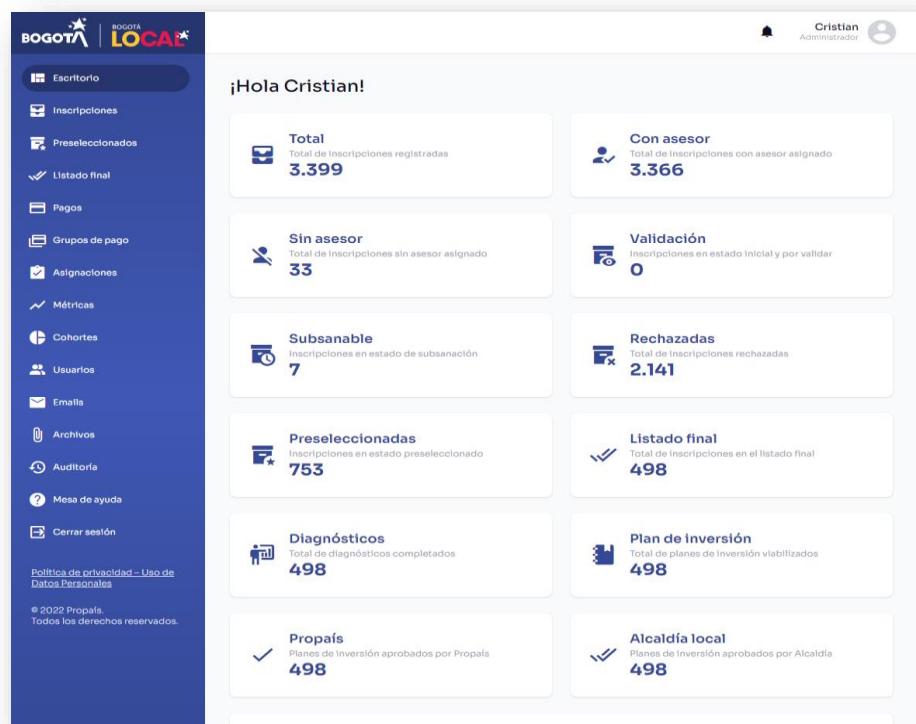
De igual manera, dentro de la **Ruta de Microfranquicias**, apoyamos en la realización de la capitalización de 25 microfranquiados para la apertura de sus microfranquicias, apoyando aspectos de verificación, acompañamiento, entrega y apertura de estas. Dentro del **Programa de Desarrollo de Proveedores – PDP**, PROPAÍS apoyó y suministró soporte en la identificación de Empresas Ancla, las cuales cuentan con empresas proveedoras a las cuales se proyecta apoyar en la apertura de nuevos mercados a través de estrategias comerciales propias de las capacidades de PROPAÍS y sus metodologías propias de Encuentros de Negocios, lo cual es soportado con nuestra herramienta tecnológica propia de relacionamiento comercial.

1.8 Factores de éxito para el desarrollo de la intervención propuesta

- **PARAMETRIZACION DE LA PLATAFORMA:** PROPASIS dispone para la operación del Programa de un desarrollo Tecnológico robusto, dinámico y de amable interacción con todos los actores. Se trata de una plataforma (aplicativo) que soporta todas las fases del esquema operativo propuesto, garantizando transparencia, trazabilidad, control y hermetismo en todo el proceso.

La plataforma cuenta con un proceso de auditoria constante de movimientos sobre los que precisamente se garantiza la trazabilidad de la información. Es posible hacer seguimiento al historial de cambios, incluir comentarios en el perfil asignado a cada emprendedor participante del programa; remitir notificaciones a correos electrónicos; permite auto gestión de carga de archivos por parte de los beneficiarios inscritos en el Programa; cuenta con un módulo de soporte técnico para atender solicitudes técnicas de la plataforma; entre otros aspectos.

Se trata de una plataforma accesible desde cualquier parte del mundo y cualquier dispositivo móvil; esta desarrollada bajo un lenguaje intuitivo para incrementar la experiencia de usabilidad por el usuario. Es posible disponer de métricas e informes en tiempo real; permite organizar grupos de pago para evitar duplicidad en pagos (desembolsos) y garantizar la correcta distribución de recursos de capitalización; permite gestionar varios niveles de usuario, para poder aprobar desde diferentes instancias los Planes de Inversión y las condiciones para avanzar en el programa; permite carga de archivos adjuntos y validaciones justificadas de forma individual, entre otras funcionalidades.



- **EL ESQUEMA DE TRABAJO CONTEMPLA ENLACES DIRECTOS EN CADA LOCALIDAD.** Se garantiza la vinculación de una persona que ejercerá el rol de enlace entre la Localidad y los participantes del Programa; garantizando un acompañamiento directo In situ para el emprendedor, con el ánimo de mantener un canal adecuado, inmediato e ininterrumpido de comunicación, entendimiento y actualización de avances entre los actores del programa.
- **RED DE ALIADOS Y SOCIOS:** Las entidades socias de PROPAIS hacen parte del ecosistema de instituciones que dedica su misionalidad a generar valor para el empresariado colombiano en distintos niveles, de tal manera que se plantea una articulación enfocada a apoyar la dinamización del reconocimiento del Programa consolidando así el esfuerzo institucional diferenciador, que se ha venido enfocando con éxito hacia la generación de un cambio tangible en la comunidad, porque BOGOTÁ TIENE MUCHO QUE CONTAR.
- **ASEGURABILIDAD DEL RECURSO:** Teniendo en cuenta que el desarrollo de la intervención se soporta en la gestión de recursos públicos, se tienen implementadas políticas y prácticas que se orientan a garantizar el adecuado uso de los recursos. Para ellos se suscriben las pólizas de cumplimiento requeridas con los amparos así mismo convenientes a la operación del Programa.

PROPAIS coloca en calidad de garantía, su patrimonio y el de las entidades asociadas para soportar las garantías, ofreciendo seguridad completa y robusta.

- **CAPACIDAD DE AMPLIAR ESQUEMA OPERATIVO EN FUNCIÓN DE LAS NECESIDADES:** Dada la naturaleza jurídica de PROP AIS y la ventaja de contar con un régimen privado aplicable para contratar sus equipos de trabajo; al servicio de la operación del Programa se cuenta con una flexibilidad robusta ante las necesidades propias de la ejecución, de tal manera que la respuesta ante un requerimiento de ampliación de capacidad sea oportuna. El esquema de contratación propuesto que se alinea con productos y no con tiempos de ejecución, de allí que PROP AIS pueda vincular los servicios profesionales que sean requeridos para garantizar la gestión oportuna y eficiente del Programa.
- **EQUIPO DE GESTIÓN:** PROP AIS cuenta con un equipo altamente capacitado y calificado para liderar la gestión de la intervención, máxime cuando se debe tener en cuenta existe ya una experiencia inmediata tras la participación en las fases anteriores del Programa. Lo anterior, garantiza no tener que implementar una fase inicial de alistamiento, siendo posible iniciar la ejecución de manera ágil y oportuna.
- **PROCESOS DE MEJORA CONTINUA:** A partir de las intervenciones desarrolladas, PROP AIS ha implementado como practica un proceso continuo de retroalimentación dentro de sus actividades; capitalizando las oportunidades de mejora identificadas y traduciéndolas en ajuste a sus procesos, metodologías y herramientas; todos recursos al servicio de una gestión oportuna de las intervenciones.
- **GESTIÓN DE INFORMACIÓN:** A partir del inicio de la ejecución y tras haber parametrizado el desarrollo tecnológico en función de cada una de las necesidades del programa, se asignan usuarios de consulta a cada una de las localidades y a la Secretaría Distrital de Gobierno para que los equipos de trabajo puedan realizar procesos de consulta en tiempo real dentro de la plataforma y monitorear el desempeño mismo de la ejecución en función de sus necesidades.
- **VOCACIÓN PARA RESPUESTA INMEDIATA:** considerando que el ritmo de un programa como el propuesto, exige la misma condición para los actores involucrados, PROP AIS ofrece una respuesta inmediatas ante cualquier necesidad, requerimiento, gestión, trámite y plan de acción que sea requerido.
- **GARANTÍA FRENTE A LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN:** La plataforma tecnológica permite generar un repositorio de información individualizada por beneficiario, que contempla el expediente completo de cada uno de ellos a través de toda la ruta de atención. Es así como desde el inicio, se cuenta con la posibilidad de acceder de manera directa y completa, en tiempo real, a este archivo documental.

En las visitas de acompañamiento por parte del Asesor, se asegura el levantamiento de información con los soportes requeridos. Dicha información se consigna dentro del repositorio (en plataforma) correspondiente a cada beneficiario.

Los actores del proceso tienen la posibilidad de acceder en tiempo real a diversas consultas. Es para PROP AIS de vertebral importancia dar a las localidades y a la SDG

respuesta inmediata, completa y adecuada en función de las necesidades de información y soportes documentales que sean requeridos.

- **DISEÑO DE PLAN DE FORMACIÓN A LA MEDIDA:** De acuerdo con el diagnóstico de cada beneficiario, PROPAIS identifica brechas, debilidades y necesidades de fortalecimiento cognitivo en función de la implementación práctica de acciones que aporten a la consolidación productiva y comercial de los beneficiarios. Lo propuesto, por ende, vincula la existencia de planes de capacitación y mentorías especializadas y adecuadas a las necesidades de los beneficiarios.

Los procesos de formación se constituyen así mismo en un medio que pretende motivar a los beneficiarios a llevar sus negocios hacia la formalidad.

- **PLANES DE INVERSIÓN:** El asesor delegado por PROPAIS para realizar el acompañamiento de los beneficiarios, es un actor clave para el proceso que soporta su trabajo en la generación de un proceso de confianza con el emprendedor, que facilite la disponibilidad de información de la unidad productiva sujeto de atención; de tal manera que se logre un conocimiento profundo de la misma en función de apoyar al beneficiarios en el diagnóstico de necesidades para el crecimiento de su negocio; de tal manera que puede así mismo generar las recomendaciones de inversión pertinentes para el cierre de brechas identificadas.
- **COMUNICACIÓN CONSTANTE Y DIRECTA:** Para mantener un proceso continuo de comunicación con los beneficiarios del Programa, se habilita un canal (chat) que permite compartir contenidos de valor constante con los beneficiarios, a fin de mantener y fomentar la vinculación con el Programa.

2. IMPULSO LOCAL 3.0

2.1 Presentación del programa

IMPULSO LOCAL como programa, hace parte de la Estrategia de Mitigación y Reactivación Económica Local - BOGOTÁ LOCAL, que busca consolidar y contribuir en la formalización del tejido empresarial local en el Distrito Capital. El Programa centra la atención en emprendimientos bajo un enfoque de priorización poblacional y territorial y tiene como propósito “Fortalecer los emprendimientos de la Localidad de **TEUSAQUILLO** a través de procesos de formación, acompañamiento especializado y capitalización bajo un enfoque de priorización poblacional y territorial con el fin de promover su productividad y sostenibilidad acorde a su vocación productiva”.

Para tal fin, el Programa de IMPULSO LOCAL 3.0 establece los siguientes objetivos generales:

- Generar procesos de formación para los emprendedores con el fin de fortalecer y mejorar sus habilidades y capacidades para el desarrollo empresarial y la gestión ambiental en sus emprendimientos.
- Brindar acompañamiento especializado a los emprendimientos para la formulación de planes de inversión y los procesos propios de la comercialización de los productos, acorde a su vocación productiva y que propendan por su sostenibilidad.
- Capitalizar emprendimientos con la entrega de capital de hasta por 3 millones de pesos de conformidad con los criterios de priorización técnicos (planes de inversión), territoriales, poblacionales con el fin de apoyar la sostenibilidad y permanencia en el mercado de estos.

2.2 Objeto del Convenio

Con el fin de dar cumplimiento al Programa Impulso Local, PROPAIS se propone llevar a cabo un Convenio Interadministrativo con el Fondo de Desarrollo Local, el cual tiene por objeto “***Aunar esfuerzos administrativos, técnicos, financieros y logísticos entre PROPAIS y el Fondo de Desarrollo Local de TEUSAQUILLO para la consolidación y fortalecimiento económico de los emprendimientos locales a través del programa Impulso Local 3.0***”

2.3 Población beneficiaria

El alcance de intervención para el Programa Impulso Local 3.0, incluye como participantes y beneficiarios a los siguientes:

- Emprendimientos ubicados en la localidad de **TEUSAQUILLO**, que cumplan con los requisitos establecidos para ser seleccionados de conformidad con la Guía Operativa del Convenio.

Número de beneficiarios

El número de unidades de negocio o emprendimientos de la localidad que serán beneficiarias del programa corresponde a:

Cincuenta y tres (53)¹	Emprendimientos ubicados en la localidad que cumplan con la totalidad de requisitos técnicos, legales y documentales.
--	---

2.4 Criterios específicos de priorización poblacional y territorial

De acuerdo con un ejercicio previo realizado por la Localidad, para el desarrollo del proceso de selección de participantes y beneficiarios, se tendrán en cuenta los criterios establecidos por el FDL e informados a PROPAIS, los cuales estarán enfocados principalmente en:

- Emprendimientos encabezados por mujeres, población indígena y población afrocolombiana.

Como se señala en la Guía Operativa se priorizará el orden de inscripción de los beneficiarios, adicional a realizar un proceso de puntuación sí para el caso su condición representa más de uno de los criterios de enfoque poblacional focalizados.

2.5 Lugar y plazo de operación

El programa se ejecutará en la localidad de **TEUSAQUILLO**, Bogotá, D.C. El plazo de ejecución del presente convenio interadministrativo será por hasta cinco (5)

¹ Para esta localidad dadas las particularidades de la población sujeto de atención, se efectuará un proceso de selección específico de personal asesor a cargo del proyecto de tal manera que garantice la experiencia y manejo de actividades bajo un enfoque diferencial.

meses a partir de la legalización y suscripción del acta de inicio, previo el cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y expedición de registro presupuestal. De darse cumplimiento anticipado de las metas, se podrá cerrar de manera previa a este plazo.

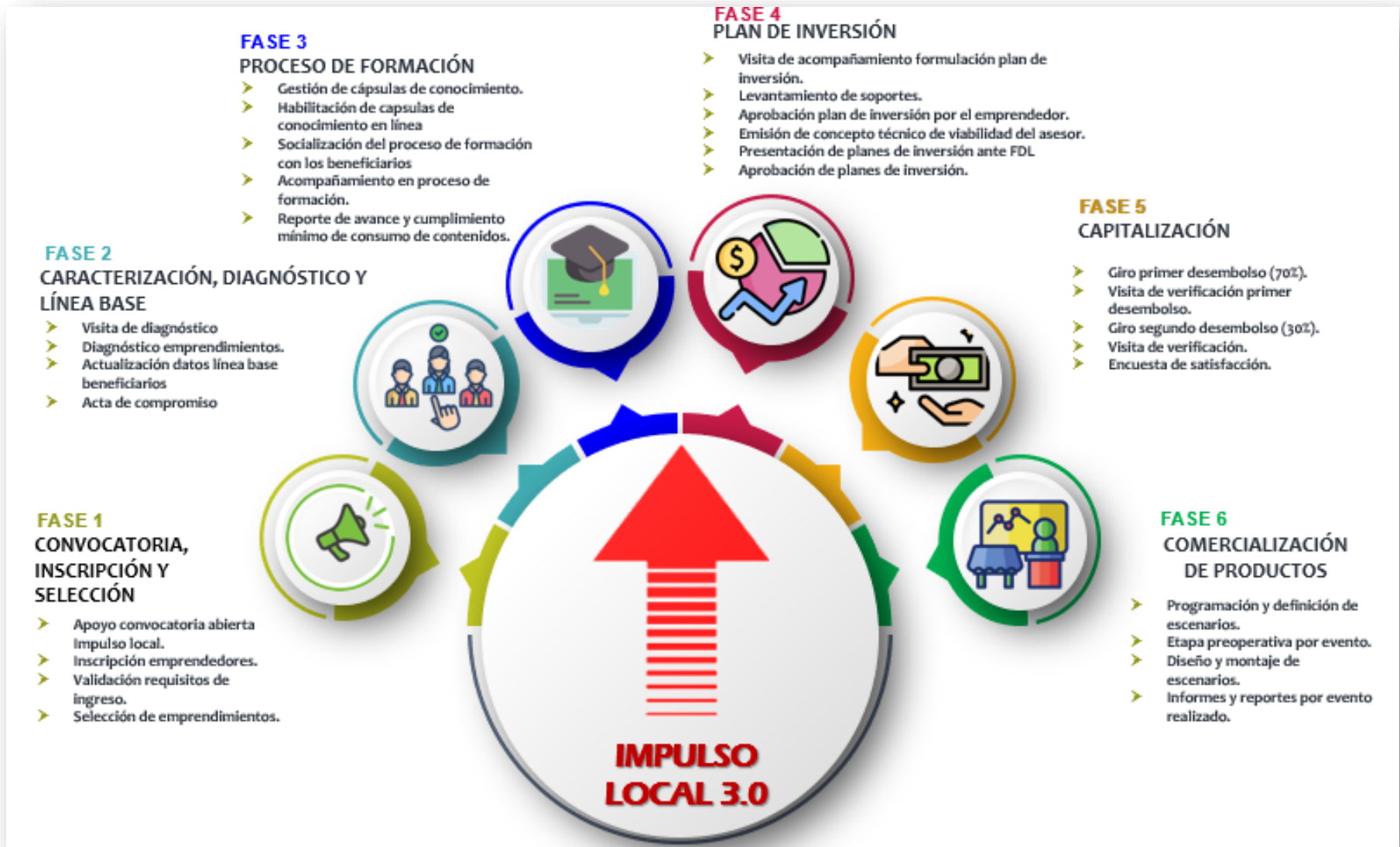
2.6 Cohortes

En función del número de unidades productivas beneficiarias, se plantea una operación del Programa en cohortes, con la siguiente distribución de empresas beneficiarias:

Cohorte	Número de emprendimientos beneficiarios
Cohorte # 1	53
Total	53

2.7 Esquema de operación

Para la ejecución de la propuesta y con el fin de dar cumplimiento al objeto y alcance de la presente propuesta se plantean los siguientes componentes:



Para una mayor contextualización del alcance abordado para la intervención del Programa, a continuación, se describen cada una de las etapas:

2.7.1 Etapa 1 “Convocatoria, inscripción y selección “



En esta etapa se ejecutan las actividades propias de promoción y socialización del Programa en la Localidad bajo un esquema de Convocatoria, buscando ser un medio para lograr desarrollar los procesos de inscripción de los potenciales beneficiarios, así como de selección de estos, de acuerdo con los requisitos, condiciones y restricciones establecidos en la Guía Operativa.

A continuación, se describen los aspectos técnicos a tener en cuenta en esta etapa:

Convocatoria

El Fondo de Desarrollo Local (FDL) de **TEUSAQUILLO** estará a cargo de realizar la convocatoria, para lo cual contará con el apoyo y colaboración de PROPAIS, como aliado estratégico en la operación del Programa.

Todo el material de promoción seguirá los protocolos de imagen gráfica del Programa de acuerdo con lo establecido por la Secretaría Distrital de Gobierno, incluyendo como elemento de cada pieza el enlace a la página web oficial del Programa: www.bogotalocal.gov.co lugar donde es posible ubicar más información y hacer el registro correspondiente.

Asociado a la estrategia de comunicación, PROPAIS diseñará y producirá un video (tipo tutorial) para explicar de manera detallada y sencilla, el proceso (paso a paso) que deberá llevar a cabo un emprendedor que desee realizar su inscripción. Se realizará bajo un formato que facilite su difusión y disponibilidad permanente del Fondo de Desarrollo Local (FDL) en función de la usabilidad y hospedaje en el sitio indicado por la Localidad.

En esta etapa como parte de los elementos que apoyan el proceso, PROPAÍS, contratará y designará a una persona como enlace para ayudar de forma presencial en la inscripción a la población que evidencie brechas en el uso de las Tics. Este apoyo se mantendrá durante todo el proceso de ejecución del Programa, de manera que apoye al Fondo de Desarrollo Local (FDL) en todos los procesos de seguimiento a la ejecución (incluyendo sí para el caso se genera una implementación de otro Programa de la misma Estrategia por parte del aliado). Para su selección, se recibirán hojas de vida que remita el FDL, por cuanto se hace necesario que sea una persona que conozca el territorio.

Inscripción

El proceso de inscripción en el marco de la Convocatoria se desarrolla únicamente a través de la página www.bogotalocal.gov.co. En este sitio es posible conocer mayor detalle del Programa e identificar los requisitos, términos y condiciones que se deben cumplir.

El registro se asocia al diligenciamiento de un formulario y el cargue de documentos como medio de verificación para acreditar el cumplimiento de requisitos, de acuerdo con lo establecido en la Guía Operativa del Programa. Este formulario será aportado y administrado por PROP AIS, garantizando el debido alojamiento y administración de accesos y custodia de la información, así como la responsabilidad relacionada con la funcionalidad correcta del mismo.

La línea base se establecerá en el momento de la inscripción del interesado mediante la información proporcionada en la plataforma, esta será contrastada con la encuesta de salida aplicada durante la visita de cierre.

Selección

PROP AIS procederá a verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para hacer parte del programa, en función de la información registrada en la etapa de inscripción y el aporte de los documentos por el emprendedor.

PROP AIS procederá a verificar cada uno de los documentos aportados por el empresario postulante teniendo en cuenta la priorización realizada por el FDL de **TEUSAQUILLO** y el orden de inscripción, con el fin de establecer si cumple o no el requisito de ingreso y establecer su estatus dentro del programa, de conformidad con los “Estados del participante” establecidos en la Guía Operativa del Programa.


Es importante mencionar, que la plataforma permitirá la “subsanción” de errores o falencias durante el proceso de Convocatoria o después de ella cuando así sea acordado, con el fin de que el emprendedor inscrito conserve el puesto en el cual se registró inicialmente, toda vez que el orden de registro es uno de los criterios de selección. Para surtir esta subsanción, se seguirá el proceso detallado en la respectiva Guía Operativa del Programa. Para el caso de postulaciones de emprendedores con una actividad centrada en las Ventas Ambulantes, PROP AIS hará un filtro adicional con el fin de verificar si el emprendedor se encuentra inscrito en el HEMI de la Localidad (consulta disponible en la página web del IPES).

La metodología para la fase de inscripción, subsanción y selección, estará contemplada en la Guía Operativa y el Plan Operativo Anual – POA de actividades.

Una vez cumplidos los tiempos de subsanación, se consolidará el reporte de estados de los participantes en el proceso de inscripción, que será entregado al Fondo de Desarrollo Local de **TEUSAQUILLO**, entidad que a su vez confirmará dicho reporte, y así Propais podrá enviar un correo electrónico o notificación por los medios de comunicación definidos en la Guía Operativa del Programa, informando a cada persona inscrita cuál es su estado dentro del Programa.

Al cumplirse la etapa de validación, PROPAIS presentará el listado de potenciales beneficiarios al FDL, quién será el responsable de avalar dicha selección. Este proceso será documentado en la Plataforma establecida para la administración de la información que hace parte de la operación del Programa.

Teniendo la lista de seleccionados, se culmina en esta Etapa con la socialización de los resultados (emprendedores habilitados) entre el FDL y PROPAIS. Como consecuencia de esta actividad será posible notificar a cada emprendedor inscrito dentro del Programa, cuál es su Estatus de acuerdo con el proceso de validación de requisitos realizado. Será posible hacer uso de varios canales de comunicación, de acuerdo con las recomendaciones de la Guía Operativa del Programa.

 IMPULSO LOCAL 3.0 ETAPA 1 CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN, SELECCIÓN Actividades - Entregables	
ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
<p>Colaborar activamente con el FDL durante el proceso de Convocatoria en los procesos de diseño y difusión de las piezas publicitarias del Programa.</p> <p>Diseñar y producir un video tutorial sobre el proceso (paso a paso) de inscripción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Soportes documentales de la colaboración activa en la difusión de piezas publicitarias en canales de comunicación aprobados por el FDL. • Video en el formato acordado con el FDL.
<p>Designar a una (1) persona como enlace y apoyo permanente al programa, en las actividades que se desarrollan en el territorio. Para este componente, el enlace apoyará de forma presencial en la inscripción de la población que evidencie brechas en el uso de las Tic's</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de prestación de servicios debidamente suscrito, concertando con el FDL las actividades y entregables de la persona seleccionada para apoyar la convocatoria e inscripción de emprendimientos, así como otras actividades dentro de la operación total del programa.
<p>Administrar el formulario de REGISTRO que incluya las variables de priorización debidamente acordadas con el FDL y genere los reportes definidos en la Guía Operativa del Programa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario de REGISTRO debidamente aprobado por el FDL y disponible en la Plataforma de Operación del Programa con un enlace de acceso en el portal www.bogotalocal.gov.co
<p>Monitorear el proceso de inscripción de los emprendedores generando las alertas y la actualización permanente sobre el avance del proceso.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bases de datos de las inscripciones realizadas con las variables acordadas. • Reportes de avance del proceso de inscripción según cohortes definidas en la Guía Operativa del Programa.
<p>Validar el cumplimiento de los requisitos de entrada de los emprendedores registrados en estricto orden de registro asignando los puntajes establecidos según los criterios de priorización poblacional y cuando apliquen los definidos en presupuestos participativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bases de datos del proceso de validación, que incluya las tipologías de Estatus finalmente avaladas, de tal manera que sea practico identificar cuáles fueron los emprendedores seleccionados, cuáles rechazados y cuáles están continúan en el proceso (siguientes cohortes)

--	--

2.7.2 Etapa 2 “Caracterización, Diagnóstico y línea base”



En esta etapa se realizará una visita por el asesor PROPAIS que tiene como objetivo validar la existencia del emprendimiento, desarrollar un proceso de caracterización y el diagnóstico de cada uno de los emprendimientos seleccionados, con el fin de realizar el diagnóstico por medio del análisis de brechas y establecer un punto de partida para la posible capitalización que requiere el negocio.

Los perfiles de los Asesores Empresariales serán seleccionados en función de las competencias requeridas para la atención de las especificidades de la población emprendedora que se beneficiará.

En esta etapa los asesores empresariales socializarán el contenido de la carta de compromiso y acompañarán al emprendedor en el diligenciamiento y firma de la carta de compromiso de participación en el programa. Igualmente, se notificará a la localidad el cronograma de visitas para promover el acompañamiento, de así definirlo por parte de sus funcionarios.

A continuación, se describen los aspectos técnicos del componente:

Caracterización y Diagnóstico

El desarrollo de esta actividad se concentra en la recolección de información que se hace como parte de la PRIMERA VISITA al emprendimiento, en la cual adicional a verificar la existencia como unidad productiva se hace el levantamiento de información respecto a los elementos y variables de diagnóstico definidos en la Plataforma de Información del Programa.

Durante la visita, el asesor empresarial verificará la calidad de la información depositada en el formulario de inscripción y completará de ser necesario la herramienta de diagnóstico con el fin de completar las preguntas respecto de variables asociadas a: producto/servicio, producción/operación, logística, comercial, financiero y manejo de herramientas digitales, que una vez diligenciado permite conocer el estado de arte o situación actual del emprendimiento y así facilitar la detección de

oportunidades de mejora que den respuesta a las necesidades de inversión priorizadas.

La herramienta e instrumentos de recolección de información son elaborados por PROPAÍS para el diagnóstico e identificación de brechas empresariales y productivas, que nutrirán la fase de formulación de planes de inversión y la categorización de cada unidad productiva, de forma que se evidencie el nivel de conocimiento que tiene respecto a los temas básicos de fortalecimiento que se llevarán a cabo e indique que módulos de formación debe tomar el emprendedor. Esta información será cargada a la plataforma dispuesta por PROPAIS para el Programa permitiendo que el FDL acceda a la información de manera oportuna y permanente.

En este primer acercamiento se genera la necesidad de hacer un registro fotográfico en el que se evidencia la existencia del emprendimiento. Como parte de esta visita el Asesor asignado para el proceso de intervención, debe realizar una socialización de las condiciones y compromisos que se deben cumplir en el proceso por parte del emprendedor.

En términos de la capitalización se deberá dar claridad al emprendedor sobre el monto a financiar, aclarando que sí el valor requerido en respuesta al plan de inversión supera el mismo, el excedente se deberá financiar con recursos propios.

Es necesario aclarar que la visita debe ser atendida por dueño del emprendimiento, quien deberá suscribir en original una carta de compromiso acorde con los lineamientos definidos en la Guía Operativa del Programa. De allí que sea un proceso totalmente presencial entre el emprendedor y el asesor PROPAIS.

Línea Base

A partir del levantamiento del diagnóstico y recolección de datos en la visita; se continua con un proceso de perfilación y verificación de la información del emprendimiento, con el fin de depurar la data que hace parte del diagnóstico y complementar así mismo los campos requeridos para establecer la línea base del emprendedor como punto inicial del proceso. Esta información servirá de referente para establecer su avance y cambios al finalizar la intervención.

PROPAIS es el responsable de este proceso y como resultado de este, hace entrega de dicha base de datos consolidada y depurada.



IMPULSO LOCAL 3.0

**ETAPA 2
DIAGNÓSTICO, CARACTERIZACIÓN Y LÍNEA BASE
Actividades – Entregables**

ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
<p>Programar la agenda de visitas a los emprendimientos seleccionados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cronograma de las primeras visitas emprendimientos seleccionados y su respectiva socialización con el FDL.
<p>Realizar la primera visita al emprendimiento Seleccionado para realizar la respectiva verificación de existencia del negocio, su caracterización y la inducción</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registro fotográfico. • Acta de visita firmada por el emprendedor y el Asesor PROPAIS.
<p>Aplicar la herramienta de diagnóstico establecida para la caracterización de los emprendimientos seleccionados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registro completado y exitoso del diagnóstico en la plataforma dispuesta por PROPAIS para la operación del Programa.
<p>Actualización de datos de línea base emprendimientos seleccionados como beneficiarias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Datos de entrada de línea base actualizados y validados en visita, frente a los capturados en la etapa de Convocatoria, inscripción y selección.
<p>Socialización de compromisos y firma de Acta correspondiente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acta de compromiso de acuerdo con los requisitos establecidos en la Guía Operativa.
<p>Depurar información de caracterización y definir la línea base por emprendedor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Línea base de los beneficiarios (emprendedores) seleccionados.

2.7.3 Etapa 3 “Formación”



Esta etapa comprende el desarrollo del proceso de formación de los emprendedores en un conjunto de líneas de trabajo establecidas y que se han identificado desde el Programa se constituyen en el soporte que permitirá fortalecer las capacidades, conocimientos y habilidades de los emprendedores para la gestión de su unidad de negocio. Se ha demostrado que las video cápsulas educativas son una innovación pedagógica que integra el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en la generación de recursos o contenidos digitales educativos, con el propósito de difundir micro aprendizajes, que faciliten el proceso de enseñanza-aprendizaje, las cuales se elaboran en soporte digital con una finalidad didáctica, caracterizadas por ser interactivas, fáciles de usar y adaptables al ritmo de cada persona.

De acuerdo con la experiencia de PROPAIS en procesos de fortalecimiento a micro y pequeñas empresas, así como a emprendimientos, y de acuerdo con el alcance de intervención del Programa, las cápsulas de conocimiento se configuran como las herramientas de aprendizaje más pertinentes y estratégicas que entregan contenidos relevantes y puntuales para desarrollar competencias empresariales mediante procesos de formación de fácil aprehensión por la corta duración de estas.

Evidentemente, la formación empresarial contribuye a mitigar el riesgo de cierre de los negocios en marcha de los emprendimientos locales debido a su escasa formación en manejo administrativo y organizacional. Este proceso fortalecimiento de habilidades empresariales permitirá un mejor acceso y desempeño en el mercado, mayor eficiencia en sus procesos empresariales, buscando la sostenibilidad de las empresas beneficiarias y comerciales que fortalecerán en el marco del programa.

El formato de cápsula de conocimiento representa ventajas y beneficios para la población beneficiaria del programa por cuanto permiten:

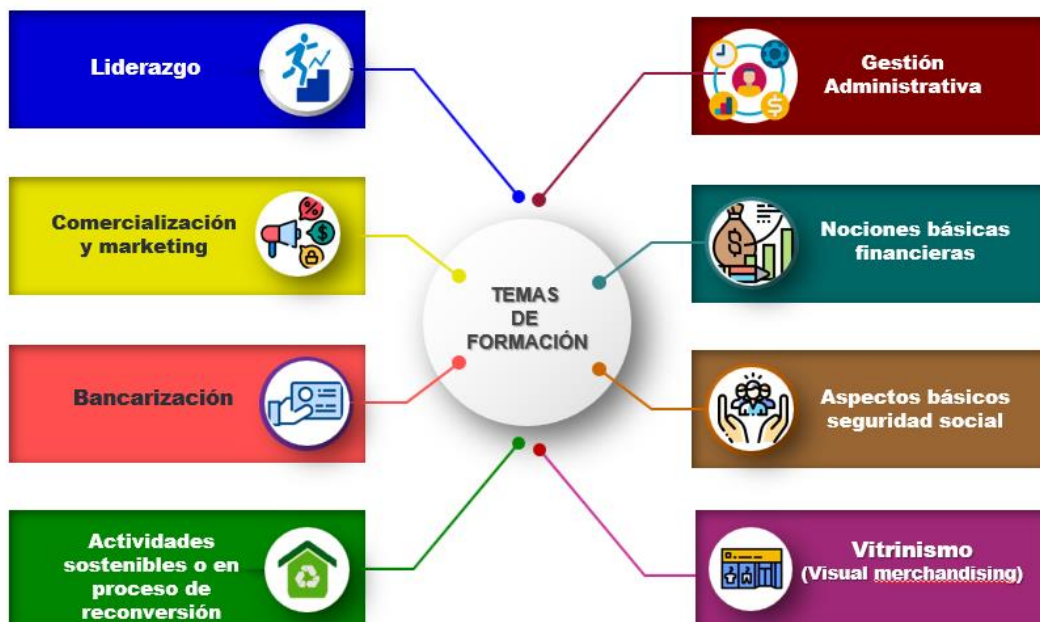
- ✓ Obtener la cantidad precisa de conocimiento sobre un tema determinado sin que se desvíe la atención dado a que se adaptan al entorno de trabajo actual, acelerado y lleno de distracciones. Actualmente se traducen en una de las mejores opciones dentro de la formación online permitiendo cerrar brechas de conocimientos en torno a la gestión empresarial.
- ✓ Recordar más fácilmente lo aprendido en virtud de la información concreta y específica de las cápsulas de formación en vídeo y del juego de imágenes visuales que generan mayor recordación.

- ✓ Facilitar la revisión periódica de los conceptos y herramientas en lugar de tratar de aprenderlos todos en una única sesión. Permite la posibilidad de repetir ilimitadamente la formación sin restricciones.
- ✓ Destinar tiempos para la formación que se acomoden a la dinámica de todos los emprendedores sin afectar sus actividades laborales diarias.

Como parte de esta etapa se garantiza el acompañamiento de un Asesor al emprendedor como apoyo y guía a la consecución del proceso de formación, teniendo en cuenta que uno de los objetivos es garantizar los emprendedores tomen su proceso de formación de manera responsable y consuman el contenido de las cápsulas de conocimiento diseñadas para el Programa en más del 70% para proceder con la capitalización del primer desembolso y la culminación del 100% para realizar el segundo desembolso. La no asistencia o cumplimiento del nivel de consumo mínimo requerido en contenidos, será causal de desvinculación del emprendedor.

Vale la pena aclarar que el proceso de formación inicia cuando PROPAIS dispensa al emprendedor las cápsulas que previamente diagnóstica que este debe tomar más las de obligatorio cumplimiento cuando aplique. El emprendedor realizará su proceso de manera paralela mientras ejecuta y completa el plan de inversión y es responsabilidad de PROPAIS verificar su avance para proceder con la capitalización

PROPAIS gestionará como parte de la intervención en esta etapa, cápsulas de conocimiento que estarán disponibles en línea como parte de una oferta de formación virtual. Dentro de estas capsulas se incluye el diseño de contenido especial que sirva de guía al emprendedor para la formulación de su plan de inversión. Dentro de las líneas de trabajo que se incluirán dentro de las cápsulas de conocimiento están:

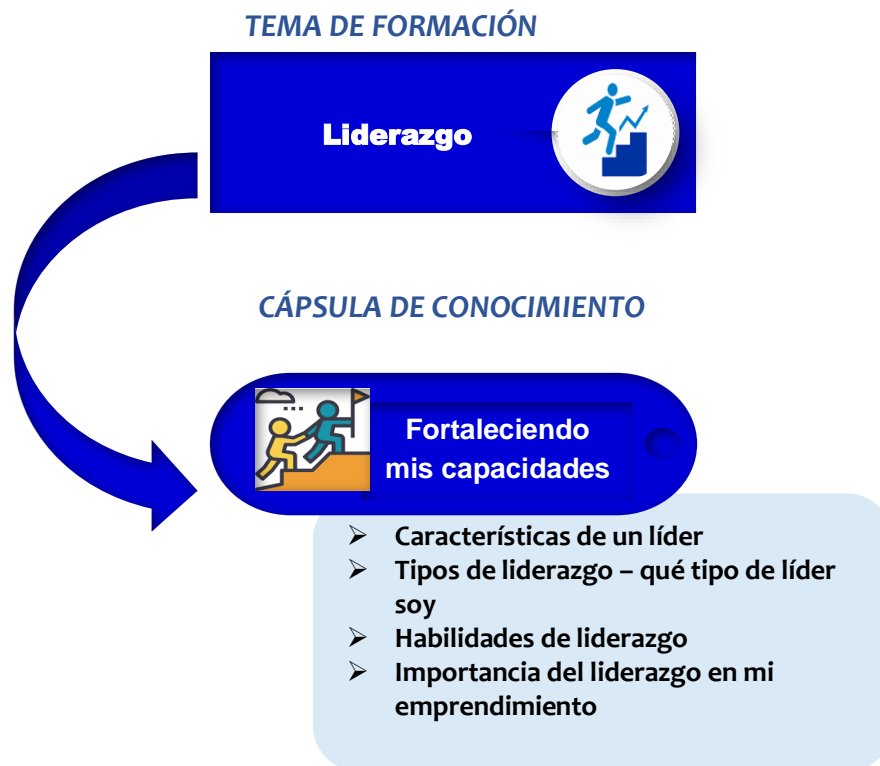


Formación en Liderazgo²

El éxito de un emprendimiento recae en la constancia y resiliencia del emprendedor. Un emprendedor requiere disponer y gestionar diferentes herramientas y habilidades que le permitan mantener su intención y compromiso frente a su Unidad productiva o emprendimiento.

Una de estas cualidades es el liderazgo, una habilidad que manifiesta o se traduce en la capacidad de transmitir confianza, honestidad y firmeza al dirigir una unidad productiva logrando mantener el entusiasmo y compromiso. Hoy en día se ha reconocido la importancia de generar esta habilidad en las personas y fomentar la apropiación de buenas prácticas de liderazgo.

En concordancia con lo anterior, se propone la siguiente cápsula de conocimiento y se indican las temáticas que se abordarán en la misma:



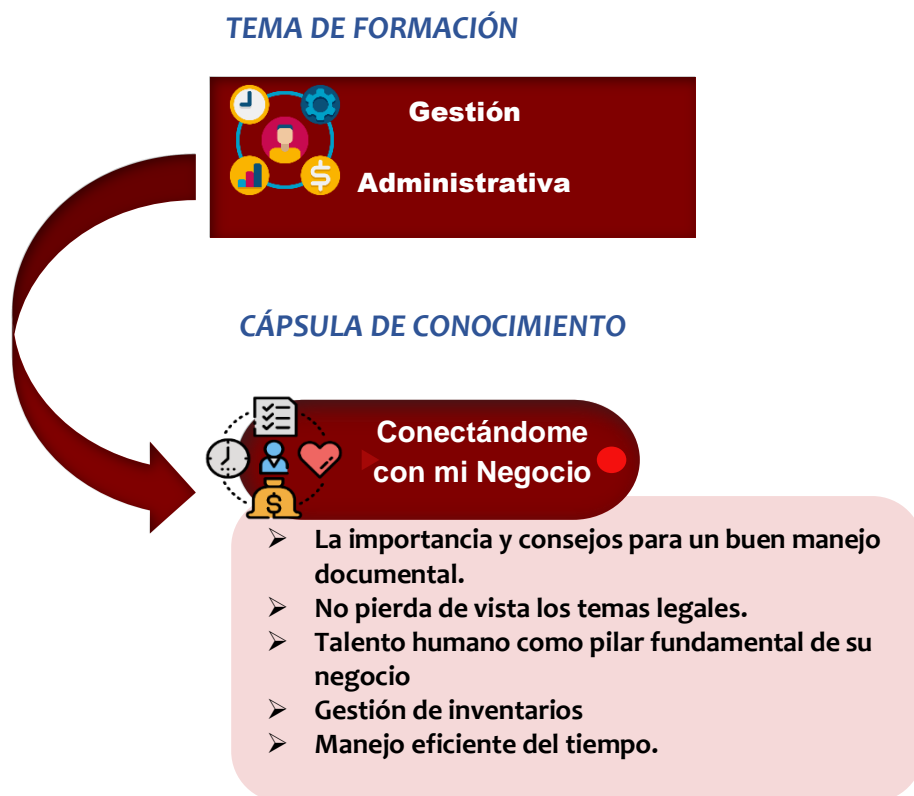
² El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en gestión administrativa³

La gestión administrativa de una unidad productiva se constituye en uno de los factores más relevantes para garantizar su crecimiento, fortalecimiento y maduración. Comprende el conocimiento y uso de herramientas que faciliten la toma de decisiones respecto a cómo proceder con tramites y gestiones que hacen parte del soporte de operaciones en un emprendimiento, en cuestiones tales como permisos, cumplimiento de normativas, estándares, aspectos de contratación de personal, gestión del sistema de seguridad en el trabajo, entre otros diversos aspectos.

Es fundamental que los emprendedores conozcan los diferentes aspectos a los que se van a ver enfrentados desde la realidad de su negocio, de tal manera que conozcan como pueden abordar una situación sí se presenta.

En concordancia con lo anterior, se propone la siguiente cápsula de conocimiento y se indican las temáticas que se abordarán en la misma:



³ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en comercialización y marketing⁴

Un emprendimiento debe conocer su entorno, sus competidores, e identificar su público objetivo, y una vez conquistado, es preciso mantener una relación duradera con los clientes, siempre correspondiendo a sus expectativas y necesidades es uno de los pilares para una empresa sostenible en el tiempo. El proceso de comunicación en la atención al cliente supone un factor crucial que puede generar el crecimiento o la caída de cualquier negocio. La opinión de los consumidores sobre un producto o servicio y la experiencia de usuario hoy día tienen tanto o más peso que el producto o servicio mismo. Adicionalmente es importante teniendo clara ya una validación del producto en el mercado gestionar la manera correcta de comunicar y promocionar el producto en el mercado, asignando un presupuesto adecuado y haciendo un eficiente uso de medios.

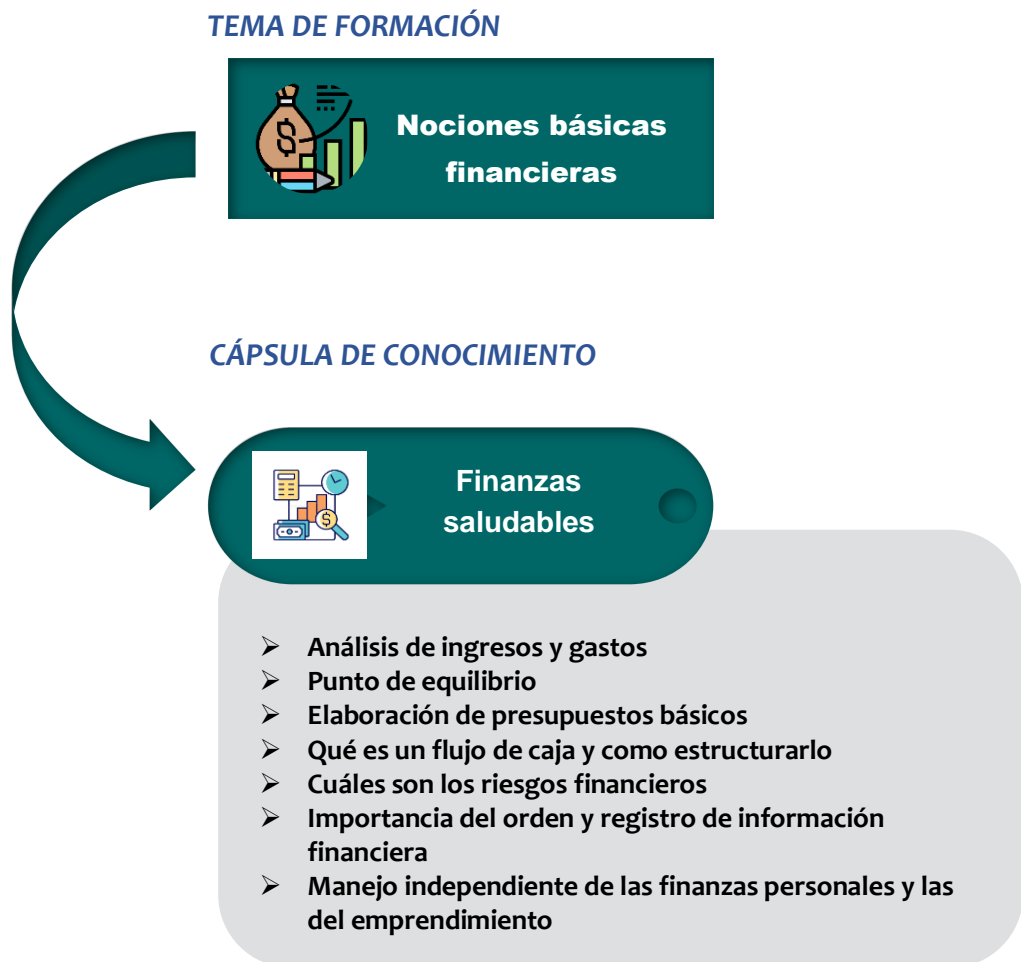
En concordancia con lo anterior, se propone la siguiente cápsula de conocimiento y se indican las temáticas que se abordarán en la misma:



⁴ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en habilidades básicas financieras⁵

La educación financiera se constituye en una serie de conocimientos que soportados así mismo en el uso de herramienta permite una mejor toma de decisiones para una unidad productiva y emprendimiento, mitigando de esta manera las probabilidades y riesgos asociados con el uso y gestión de los recursos financieros y mejorando la oportunidad de generar capacidades en pro de alcanzar el punto de equilibrio y sostenibilidad de un negocio.



⁵ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en actividades sostenibles o procesos de reconversión⁶

Los emprendimientos deben apostar a la sostenibilidad ambiental. Implementar cabo acciones en favor del entorno, principalmente dirigidas a revertir el deterioro del medio ambiente y mejorar el bienestar de la sociedad. Para esto es necesario que se aborden dos aristas: El efecto que las empresas tienen sobre el medio ambiente y el efecto que tienen en la sociedad. Entre los beneficios que genera el ser una empresa sostenible se tienen:

- a) Mejora la imagen de empresa
- b) Reducción de costos a partir del reciclaje y mejor aprovechamiento de los recursos
- c) Tracción de nuevos inversores que estén alineados con temas ambientales y ecológicos con ellos favoreciendo posibles negocios.
- d) Aumento de las oportunidades de negocio, en tanto cada vez más los consumidores buscan empresas amigables con el medio ambiente.



⁶ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en Bancarización⁷

La Bancarización en Colombia esta definida como un proceso económico y financiero que busca la inclusión social al sistema financiero formal; pretendiendo lograr acercar en este caso a los emprendimientos a incentivos y a la formalización misma de sus actividades en este caso financieras.

Del concepto de bancarización se desprende así mismo la formación en educación financiera con las cual se pretende dar a conocer al emprendedor como hacer un adecuado uso de los servicio financieros de acuerdo con el desarrollo de actividades de su unidad productiva, así como su flujo normal de ingresos, gastos, movimientos, etc.



⁷ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en aspectos básicos de seguridad social⁸

La seguridad social se constituye provechoso instrumento de protección de las personas contra ciertas necesidades y contingencias que le afectan. Los emprendedores deben dimensionar como el sistema de seguridad social proporciona entre otros la atención en salud y mecanismos para garantizar los ingresos durante la vejez o en situaciones de invalidez.

La seguridad social contribuye a que los emprendedores mantengan una fuerza de trabajo estable y motivada, que se adapte a los cambios del ecosistema laboral y el desarrollo económico, además del beneficio que les representa amparar a su personal y cumplir con la ley.

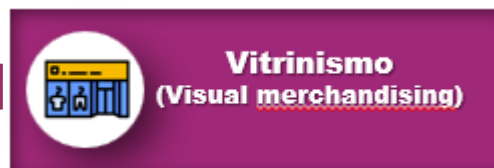


⁸ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.

Formación en vitrinismo⁹

Esta formación se orienta a que el emprendedor logre entender mejor la importancia de una comunicación visual efectiva dentro y fuera de tu negocio para aumentar el consumo. Se brindarán herramientas, conceptos y principios del vitrinismo, evidenciando como la estética del negocio se transforma en una invitación al cliente. Una estructurada disposición y organización de los productos puede influir en su venta, de manera que los empresarios deben desarrollar las capacidades necesarias para que hagan el mejor uso posible de los espacios con los recursos a su alcance, mejorando la comercialización y el posicionamiento del producto o servicio en el mercado.

TEMA DE FORMACIÓN



CÁPSULA DE CONOCIMIENTO



Vitrinas que venden solas

- Principios de lo visual.
- Importancia de la vitrina y organización en la exhibición de mercancía.
- Identidad de marca y exhibición.
- Pautas para tener vitrinas creativas, llamativas y agradables que estimulen el deseo de compra.

⁹ El nombre de la cápsula tanto sus contenidos pueden ser ajustados en la ejecución en función de las necesidades de los beneficiarios, del programa mismo y de las sugerencias que desde el posicionamiento y manejo de marca, imagen y comunicación se consideren pertinentes realizar.



IMPULSO LOCAL 3.0 ETAPA 3 FORMACIÓN Actividades - Entregables

ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
Gestión de los contenidos temáticos de la oferta de formación.	<ul style="list-style-type: none"> Contenidos temáticos avalados por el FDL.
Habilitación de Capsulas de conocimiento en línea.	<ul style="list-style-type: none"> Cápsulas de conocimiento implementadas y cargadas a la plataforma listas para su consumo.
Seguimiento y acompañamiento a la formación.	<ul style="list-style-type: none"> Base de datos con el reporte de visualización de las cápsulas. Reporte de los emprendedores que cumplen con el consumo efectivo del 70% de las capsulas, como un condicionante del primer desembolso de los recursos de capitalización.

Para mitigar brechas digitales o dificultades para consumo de las capsulas, se promoverá el acompañamiento de personas cercanas al emprendedor para soportarlo, o, de requerirse, se realizarán jornadas especiales presenciales en articulación con el FDL quien deberá disponer de los espacios físicos y apoyar en la convocatoria, para que se pueda dar cumplimiento con este requisito.

2.7.4 Etapa 4 “Estructuración y evaluación del plan de inversión”



Paralelo al proceso de formación PROPAIS, realiza la formulación del plan de inversión para el emprendimiento.

El plan de inversión corresponde a un documento en el que se detalla y se sustenta el destino de las inversiones a realizar, las acciones para hacer esas inversiones y los plazos en los que se deben realizar. Este documento se debe construir de manera colectiva entre el emprendedor y el asesor PROPAIS, siguiendo las recomendaciones establecidas en la Guía

Operativa del Programa y definiendo el uso de recursos dentro de los rubros identificados como elegibles para la intervención.

El asesor de PROPAIS dentro de esta etapa, ratifica al emprendedor cuál es el monto de capitalización definido por el Programa (hasta \$3.000.000), aclarando que

sí se da el caso de identificar que un plan de inversión supera el monto máximo permitido por el programa, el emprendedor deberá colocar los recursos adicionales en calidad de aporte o contrapartida y con recursos propios

Al tratarse de una etapa que requiere el apoyo y acompañamiento del Asesor, éste será responsable de apoyar al emprendedor en aspectos como los que se listan a continuación y que se constituyen en un insumo para la aprobación y ejecución del plan de inversión:

- ✓ Generar recomendaciones respecto a la pertinencia del uso de recursos que se prioriza en el plan de inversión formulado.
- ✓ Verificar la correcta entrega de soportes requeridos para estimar la formulación del plan de inversión (cotizaciones, facturas de compra).
- ✓ Suscripción de garantías para asegurar el uso de los recursos de capitalización entregados.
- ✓ Las demás contenidas en la Guía de Operación del Programa.

A continuación, se detalla el alcance de las actividades a cargo de PROPAIS para el componente Plan de Inversión:

ASPECTO	DETALLE
Validación ubicación del beneficiario	Verificar que el emprendimiento seleccionado que elaborará el plan de inversión ejerza su actividad económica dentro de la localidad que aporta los recursos
Análisis elegibilidad del beneficiario	Verificar que el emprendedor seleccionado que presenta el plan de inversión no esté dentro de las causales de rechazo para participar del programa definidas en la Guía Operativa del mismo.
Participación en los eventos del Programa	Informar al beneficiario que deberá asistir a los eventos que convoque la Secretaría de Gobierno, relacionados con el programa en el cual participa.
Validación de la priorización de actividades sostenibles o de reconversión verde en la localidad. (si aplica)	Verificar si la localidad tiene como prioridad la reconversión hacia actividades sostenibles, reconversión verde y amigables con el planeta para garantizar que el emprendedor realice módulo de formación sobre ese tema, e incluya en su plan de inversión su acción de mejora para que la capitalización este dirigida en primer lugar al cumplimiento de esta.
Asesoría sobre la pertinencia del Plan de Inversión	Asesorar técnicamente al emprendedor sobre el plan de inversión, de manera que evalúe la pertinencia en la destinación del recurso frente a las prioridades necesarias para la mejora del negocio.
Apoyo en la formulación del Plan de Inversión	Brindar las herramientas y apoyo para la formular conjuntamente con el emprendedor el plan de inversión, orientándolo sobre los elementos que componen un proyecto, desde la misión y visión de su negocio, el tipo de producto o servicio, las actividades críticas, y el tipo de recursos necesarios para optimizar la inversión según las brechas detectadas en la caracterización y en los rubros financiables.
Verificación de cotizaciones	Verificar el cumplimiento de los requisitos de las cotizaciones presentadas por el emprendedor: fecha de expedición no mayor a dos

ASPECTO	DETALLE
	meses, que sean emitidas por entidades formalmente constituidas, y que registren razón social, NIT cuando aplique, dirección, teléfono y valor. El emprendedor debe aportar como mínimo una (1) cotización de los bienes y servicios a adquirir y máximo tres (3) proveedores. De presentar más, el asesor verificará un máximo de 3. Los ‘pantallazos’ de plataformas de comercio electrónico serán válidos como cotización. Así mismo, verificar que el valor reflejado en dicha(s) cotización(es) se encuentre dentro de los precios del mercado.
Análisis viabilidad Plan de Inversión	Evaluar la viabilidad del plan de inversión frente al análisis descriptivo del negocio, su relación con las actividades realizada por la micro y/o pequeña empresa y el cumplimiento de los rubros financiables y no financiables definidos en la Guía Operativa del Programa.
Justificación de la inversión y contribución a la mejora de la productividad	Justificar de manera expresa y concisa el por qué se requiere la inversión solicitada por el emprendedor hasta por un monto de capitalización de \$8.000.000, y cómo la inversión propuesta contribuye a la productividad de la empresa.
Suscripción de garantías	Se apoyará el proceso de suscripción de garantías que deben entregar los emprendedores beneficiarios para asegurar el uso del recurso de capitalización
Presentación Plan de Inversión al FDL y subsanación (cuando aplique).	Presentar el plan de inversión y las cotizaciones ante el FDL, entidad que verificará tenga la información completa. En caso de que no sea así, el FDL devolverá a PROPAIS el Plan de Inversión con las respectivas observaciones para su subsanación.

Aprobación plan de Inversión

Una vez el emprendedor apruebe el plan de inversión generado, PROPAIS realiza un proceso de viabilización técnica; que para el caso se trata de un concepto que emite el asesor del emprendimiento.

A partir de dicho concepto de viabilidad, PROPAIS hace la presentación del plan de inversión para su aprobación por el FDL; guardando coherencia con los principios que rigen la Función administrativa y el manual de supervisión y de buenas prácticas de la secretaria Distrital de Gobierno.


Este proceso de validación tiene como objetivo verificar la coherencia del plan de inversión propuesto frente al objeto y alcance del emprendimiento y la racionalidad con la que se presenten las inversiones, teniendo en cuenta los soportes presentados (cotizaciones, facturas, cuentas de cobro, capturas de portales virtuales).

Para la aprobación de la capitalización se deben aportar los siguientes documentos:

- Plan de inversión que sustente la inversión a realizar.
- Firma de carta de compromiso del emprendedor y aceptación de condiciones de disponibilidad de tiempo y cumplimiento de las obligaciones, que incluye entre otras, la asistencia y cumplimiento de todos los elementos de atención y fortalecimiento de los emprendimientos en 2023. Dicha carta de compromiso estará debidamente entregada y radicada en el FDL antes de proceder con la capitalización.

- Póliza a favor del FDL aprobada de manera inicial por parte del equipo jurídico de PROPAÍS y posteriormente y de manera definitiva por el área jurídica del FDL.
- Cotizaciones o documento que soporte el valor del rubro a financiar.
 - *Capital de trabajo*: cotizaciones de los bienes contemplados.
 - *Cursos especiales*: Soporte del trámite y cotización de sus costos, según lo estipula por la respectiva entidad.
 - *Espacios de Comercialización*: Contratos de arriendo, valor del stand, inscripción en eventos y ferias.
 - *Tramites de formalización*: Soporte del trámite y cotización de sus costos, según lo estipulado por la respectiva entidad.

Con el fin de agilizar los procesos involucrados en la capitalización, se recomienda que la Localidad tendrá hasta tres (3) días contados a partir de la recepción del plan de inversión para efectuar el proceso de análisis, observaciones o aprobación de dicho documento. Este deberá ser aprobado mediante la plataforma tecnológica de PROPAÍS. De no respetarse este plazo es probable se presenten retrasos en la operación.

 IMPULSO LOCAL 3.0 ETAPA 4 PLAN DE INVERSIÓN Actividades - Entregables	
ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
Visita de acompañamiento para la formulación del plan de inversión.	<ul style="list-style-type: none"> • Formato Plan de inversión diligenciado. • Evidencias y soportes asociados con la realización de acompañamiento en la formulación del plan de inversión. • Acta de visita en la que conste la aprobación del emprendedor de su plan de inversión.
Realizar la evaluación del plan de inversión de cada emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Planes de inversión evaluados y con visto bueno por los asesores empresariales de PROPAÍS (Formato de concepto de viabilidad).
Consolidar los documentos requeridos para la aprobación de la capitalización de cada micro o pequeño empresario.	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos requeridos para cada plan de inversión consolidados: carta de compromiso, pólizas y cotizaciones.
Presentar para aprobación a los FDL los planes de inversión acordados con cada emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Planes de inversión presentados al FDL para su respectiva aprobación. • Listado de planes de inversión aprobados.

2.7.5 Etapa 5 “capitalización”



Esta etapa incluye como alcance la entrega de los recursos de capitalización a los emprendimientos de acuerdo con el plan de inversión construido y validado entre el propietario del emprendimiento y el Asesor PROPAIS, tras surtir adicionalmente la emisión de un concepto de viabilidad y la aprobación por parte del FDL.

La capitalización se define en un monto de hasta Tres millones de pesos M/cte (\$3.000.000), que serán transferidos a los emprendedores a través de PROPAIS. Esta capitalización será otorgada a través de dos desembolsos condicionados al cumplimiento de las condiciones establecidas por el programa y contenidas en la Guía de Operación del Programa.

Así mismo, el desembolso de los recursos de capitalización deberá estar respaldado con la adquisición previa por parte del emprendedor de una póliza a favor del FDL y de la suscripción o firma en original de una carta de compromiso, mediante la cual se compromete a hacer un uso adecuado del recurso. Este compromiso será verificado por PROPAIS una vez el emprendedor haya recibido el incentivo teniendo en cuenta los documentos (cotizaciones) adjuntadas al Plan de Inversión.

Desembolsos

Para la entrega de recursos a los emprendedores que hayan cumplido con la totalidad de requisitos y documentos, se plantean dos (2) desembolsos correspondientes al 70% y 30% del valor total establecido en el plan de inversión, así:

DESEMBOLSO	PORCENTAJE	CONDICIONADO AL	MEDIO DE PAGO
Primer	70% del valor aprobado en el plan de inversión	Cumplimiento mínimo del 70% del proceso de formación, la presentación de las cotizaciones/facturas que correspondan al plan de inversión, el plan de inversión aprobado, el concepto de viabilidad técnica emitido por el aliado y sus anexos.	Billeteras digitales y/o transferencias bancarias que permitan evidenciar la trazabilidad.
Segundo	30% del valor aprobado en el plan de inversión	Verificación por parte del asesor empresarial designado por PROPAIS de la inversión realizada con el primer desembolso (100% de los recursos)	

Seguimiento a desembolsos

Visita presencial de seguimiento primer desembolso

Posterior al primer desembolso, el asesor PROPAIS desarrolla una visita, con el fin de hacer seguimiento a la ejecución de recursos que hicieron parte del primer desembolso.

En esta visita se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones:

- La visita tendrá una duración de mínimo una (1) hora.
- El asesor designado deberá obtener evidencia correspondiente a una factura, comprobante o documento equivalente correspondiente a la inversión. No es requisito entregar factura electrónica. Deberá revisar en la factura, tirilla, comprobante o documento equivalente, que evidencia la compra del bien adquirido, que la fecha de emisión sea posterior al desembolso de los recursos.
- La verificación consiste en que el asesor empresarial, revise las compras realizadas por parte del emprendedor, de manera que exista coincidencia con los bienes y servicios aprobados en el Plan de inversión, y coherencia con la cotización presentada.
- Si se trata de bienes, deberá tomar foto del producto adquirido y adjuntarla como documento registro fotográfico al formato de la segunda visita.
- El asesor deberá suscribir el formato de visita de seguimiento a la inversión de los recursos.
- El asesor informará de manera oportuna al empresario beneficiario que deberá reportar cualquier cambio en los artículos aprobados, explicando la razón o situación (no está disponible, incremento de precio, etc).
- En caso de que el bien a adquirir sea de mayor valor al primer pago de la capitalización, el beneficiario deberá evidenciar soporte del abono realizado para adquirir el bien, o la factura, comprobante, tirilla o documento equivalente del valor total de la compra, de manera que, en caso de necesitar los elementos cotizados y de aceptar dicha condición, el emprendedor deberá comprometerse y responsabilizarse del pago del excedente.
- Cuando se evidencie que el recurso no fue invertido de conformidad con el plan de inversión, no será viable el segundo desembolso, y se requerirá al emprendedor realizar la respectiva subsanación, dejando evidencia de dicha solicitud.
- Si el asesor designado evidencia que existe un riesgo asociado a una mala inversión por parte del beneficiario y/o pérdida del recurso, deberá levantar alertas tempranas al supervisor del convenio suscrito con la localidad para proceder a tomar las acciones necesarias para mitigar el mismo. La alerta debe de enviarse en un plazo máximo de tres (3) días posterior a evidenciar el posible detrimento.

Visita presencial de seguimiento primer desembolso

Se realizará de forma posterior al segundo desembolso (correspondiente al 30% de los recursos restantes), bajo las siguientes consideraciones:

- La visita tendrá una duración de mínimo una (1) hora.
- El asesor verificará el uso del total de los recursos de la capitalización. Para esto, solicitará la evidencia de las compras realizadas por el beneficiario frente a su plan de inversión: factura, comprobante, o documento equivalente que dé cuenta de la inversión y fotografías.
- Si se presenta el caso de que el empresario beneficiario no presenta los soportes de uso del capital, o no sea localizable después de recibido la capitalización de conformidad al plan de inversión, o no permanezca en el programa, deberá reembolsar el excedente de la capitalización que no haya soportado debidamente, siguiendo el esquema que se indica en el protocolo de uso de los recursos que se indica en la Guía Operativa.

Encuesta de Satisfacción

El asesor de PROPAIS realizará el levantamiento de una encuesta de satisfacción que incluye variables asociadas a identificar cuál fue la percepción del emprendedor respecto a la intervención recibida en el Programa en términos de las siguientes variables, de acuerdo con lo establecido en la Guía de Operación del Programa:

- ✓ Número de empleos generados
- ✓ Variación el nivel de ventas
- ✓ Variación número de clientes
- ✓ Apropiación de contenidos de fortalecimiento

En este último documento el emprendedor certificará el recibo a satisfacción del proceso de formación, el acompañamiento del asesor y la correspondiente capitalización.

 IMPULSO LOCAL 3.0 ETAPA 5 CAPITALIZACIÓN Actividades - Entregables	
ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
Validar el cumplimiento de requisitos para el primer desembolso el emprendedor: - Plan de inversión aprobado por el FDL con soportes (cotizaciones o	<ul style="list-style-type: none">• Carpetas digitales organizadas por emprendimiento o micronegocio, que incluyan el plan de inversión y documentos de soporte.• Registro en la plataforma del cumplimiento de los requisitos definidos para realizar el primer desembolso.

equivalentes, pólizas, carta de compromiso suscrita). - Cumplimiento mínimo del 70% del proceso de formación	
Giro del primer desembolso	<ul style="list-style-type: none"> • Evidencia de la transacción del banco del primer desembolso hacia el propietario del emprendimiento. • Base de datos de beneficiarios, identificados con número de cédula, nombres, dirección, localidad, tipo de negocio, producto financiero al cual fue desembolsado el recurso y valor del primer desembolso.
Realizar visita de verificación (1 hora), con el fin de validar el uso del recurso entregado en primer desembolso.	<ul style="list-style-type: none"> • Acta de visita de verificación con registro fotográfico • Facturas correspondientes a la inversión. • VoBo del asesor respecto al cumplimiento de inversión del primer desembolso, previo a la aprobación del giro del segundo desembolso.
Giro del segundo desembolso	<ul style="list-style-type: none"> • Evidencia de la transacción del banco del segundo desembolso hacia el propietario del emprendimiento. • Base de datos de beneficiarios, identificados con número de cédula, nombres, dirección, localidad, tipo de negocio, producto financiero al cual fue desembolsado el recurso y valor del segundo desembolso.
Realizar visita de verificación con el fin de validar el uso del recurso entregado en segundo desembolso.	<ul style="list-style-type: none"> • Acta de visita de verificación con registro fotográfico. • Facturas correspondientes a la inversión. • Encuesta diligenciada por cada emprendedor beneficiario, con un texto donde el mismo declare su nivel de satisfacción con los componentes del programa y debidamente suscrito.

2.7.6 Etapa 6 “Comercialización de productos”



A partir de la amplia experiencia que tiene PROPAIS, se realizarán diferentes tipos de eventos comerciales en la localidad, como se detalla a continuación: La estrategia Impulso Local contiene el componente de comercialización con el fin de brindar la oportunidad a los emprendedores de visibilizar su oferta propendiendo por generar capacidades comerciales por medio de escenarios que faciliten incrementar sus clientes, sus habilidades comerciales y sus ventas; de igual forma se busca vincular la oferta institucional interna de la localidad, comercial, gastronómica y cultural existente. Es por ello que, en la versión del programa 2023, dichos espacios

tendrán un formato en donde se puedan visibilizar los negocios, productos y servicios, así como potenciar sus habilidades en negociación, conocimiento, manejo de su producto y exhibición.

Dentro de las principales estrategias de conexión con el mercado se encuentran ferias, festivales u otros como alternativas para la visibilización y promoción de los emprendimientos:

- Ferias comerciales multisectoriales
- Festivales temáticos (sujetos al sector al que pertenezcan los emprendedores y disponibilidad presupuestal), contemplando requerimientos estándares. Las especificidades de cada sector que supongan mayor sofisticación de las dinámicas y que supere la disponibilidad presupuestal, no está contemplado.



Metodología para implementar

Los FDL deberán proporcionar el lugar más apropiado de su encuentro comercial y acordarlo con aliado con el fin de que este inicie el proceso de planimetría. Es a partir de la concertación de la locación que se iniciarán las gestiones de permisos por los FDL y se podrá acordar la fecha.

Las ferias deberán estar enmarcadas en un escenario identificado con la imagen del programa y con la imagen de cada una de las localidades en donde se esté presente. Deberá igualmente contar con carpas, sistema de sonido general y un espacio para cada empresario compuesto por un mueble modular de exhibición y/o estantería y/o rack para colgar ropa y/o estructura de tubería y medio (tablero o similar) para que cada empresario identifique su negocio con su marca, de igual forma, elementos de identificación como participantes (escarapelas de identificación).

Las ferias deberán estar enmarcadas en un escenario identificado con la imagen del programa y con la imagen de cada una de las localidades en donde se esté presente. Deberá igualmente contar con carpas, sistema de sonido general y un espacio para cada empresario compuesto por un mueble modular de exhibición y/o estantería y/o rack para colgar ropa y/o estructura de tubería y medio (tablero o similar) para que cada empresario identifique su negocio con su marca, de igual forma, elementos de identificación como participantes (escarapelas de identificación).

De requerirse, y si la localidad participa de ambos programas (Impulso Local de manera simultánea), las ferias tendrán participación de empresarios y emprendedores de la localidad con el fin de garantizar el encuentro sea diverso.

PROPAIS, acorde con el universo de beneficiarios a atender por cada cohorte en cada localidad y siempre enmarcado en el presupuesto disponible para ello, define la cantidad de Encuentros Comerciales a realizar y su dimensión, con el fin de que el evento seleccionado responda al formato comercial establecido, a la cantidad de beneficiarios que participaran y al cálculo espacial requerido para cada tipología de Espacios de Promoción Comercial en cada localidad.

Una vez definidos los formatos basados en la tipología de oferta y la cantidad de Espacios de Promoción Comercial requeridos para cubrir la atención del universo de cada localidad, se realiza un cronograma por cada cohorte con la planeación comercial. Este cronograma tendrá en cuenta tiempos de operación logística de montaje, operación de actividad comercial y tiempos de desmontaje, con el fin de visualizar de manera transversal la operatividad de todas las localidades.

El cronograma será compartido con cada localidad para revisar viabilidad y posibles ubicaciones para su realización, pensando que los espacios comerciales deben ser sugeridos por la localidad, teniendo en cuenta que sean ubicaciones comercialmente atractivas, con un alto flujo de gente transitando por la zona y con viabilidad de montaje, permisos, operación, seguridad y desmontaje. En esta etapa, los enlaces de cada localidad harán sugerencias de posibles lugares que cumplan con los requerimientos para ser evaluados por la localidad.

Los enlaces y el equipo técnico del aliado presentarán el cronograma a cada localidad, posteriormente se definirán las visitas a los lugares propuestos para cada fecha en cada una de ellas, y estas se harán en compañía del equipo de la alcaldía. Se visitarán y revisarán la totalidad de los lugares propuestos, validando que cumplan las condiciones necesarias.

PROPAIS realizará un documento de producción por cada localidad para cada uno de los lugares y tipología de evento comercial, que será enviada a cada localidad para que esta realice todos los procesos necesarios para expedir los permisos requeridos en cada lugar y asegurar la viabilidad y operación del evento. Estos permisos o autorizaciones deben incluir: tránsito de los camiones y vehículos necesarios para el montaje, zonas de descargue y cargue permitida acordada durante la visita previa a los lugares, permiso de uso del espacio para la feria o tipología de evento, horario permitido de montaje, operación y desmontaje de feria y el permiso de descargue y tránsito de salida de los camiones, en caso de que el evento requiera permisos especiales, servicios de presencia de ambulancia durante el evento, defensa civil, policía, gestores sociales u otros, esto debe ser gestionado y aportado por cada alcaldía local.

Se deberán organizar y realizar la cantidad necesaria de reuniones de preproducción del equipo operador para verificar cada detalle de la operatividad de la feria. Así mismo, se realizará una guía práctica para el equipo, enlaces y asesores sobre las responsabilidades operativas de cada uno antes, durante y después de la feria. PROPAIS y el operador logístico que se vincule para apoyar este componente, garantizarán la expedición de una póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual que ampare la comunidad y las instalaciones físicas de cada locación elegida. Será entonces en el marco de reuniones de Comité Técnico y/o Mesas de Trabajo entre el aliado, la Secretaría Distrital de Gobierno y la localidad, que se concertará la tipología de eventos, su cantidad, fechas, locaciones, entre otros, a partir del análisis y pertinencia estratégica y presupuestal.

Mínimo de eventos comprometidos

Teniendo en cuenta la programación de Cohortes con la que se proyectan las metas del Programa para la intervención, a continuación, se presenta el mínimo de eventos comprometidos.

Cohorte	número de micro/pequeñas empresas beneficiarias	número mínimo de eventos
Cohorte # 1	53	1
Total	53	1

Los eventos comerciales que se realizarán se podrán alinear a otra oferta comercial y cultural que tiene la localidad como es el caso de TEUSAFEST, para agregar valor y potencializar de la mejor manera su impacto.

A continuación, se ilustra el paso a paso que en la puesta en marcha se ejecuta para la organización de eventos comerciales:



08 ETAPA

PRE-PRODUCCIÓN

Se realizan la cantidad necesaria de reuniones de preproducción del equipo operador para verificar cada detalle de la operatividad de la feria y ajustar al máximo los detalles necesarios para su operatividad

09 ETAPA

PLANEACIÓN DE PRODUCCIÓN

Se realiza y se envía un documento de producción para cada localidad y para cada uno de los lugares y tipología de evento comercial, se envía a la localidad.

Este documento cuenta con la relación del o los eventos a realizar, tipología de evento, registro fotográfico del lugar, planimetría, ubicación, detalles de montaje, listado de producción, horarios, entre otros.

10 ETAPA

LOGÍSTICA

Se realizan la cantidad necesaria de reuniones de preproducción del equipo operador para verificar cada detalle de la operatividad de la feria y ajustar al máximo los detalles necesarios para su operatividad

11 ETAPA

GUÍAS

Se realiza una guía práctica para que el equipo, enlaces y asesores para conocer en detalle las acciones operativas y rol de cada uno antes, durante y después de la feria.

Se realiza una guía para el empresario para que conozca el tipo y características de espacio y muebles de exhibición.

12 ETAPA

COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN

Se realizan piezas gráficas de convocatoria de ferias para los empresarios y se envían a los asesores para que se las hagan llegar a su grupo. Se realizan piezas gráficas para enviar a las localidades como herramienta para promover las ferias en sus redes y medios digitales, al igual que grabaciones de perifoneos y/o cualquier pieza de comunicación necesaria.

13 ETAPA

OFERTA ALCALDÍA LOCAL

A través de los enlaces, equipo comercial y equipo técnico se mantiene una constante comunicación con las alcaldías locales para incentivar que unan esfuerzos y sea aprovechado al máximo el escenario comercial con oferta complementaria de la alcaldía, actividades de interés para la comunidad, actividades culturales y de cualquier tipo que aporte al aumento de flujo de visitantes, que robustezca la presencia de la alcaldía frente a su población, entre otros.

14 ETAPA

EVENTO COMERCIAL

Realización del evento comercial, levantamiento de información de asistencia y operatividad.



IMPULSO LOCAL 3.0

ETAPA 6
COMERCIALIZACIÓN
Actividades – Entregables

ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
Realizar un cronograma por cada cohorte con la planeación comercial de una.	<ul style="list-style-type: none"> • Documento con la propuesta de cronograma de eventos por cohorte por cada cohorte con información de tiempos de operación logística de montaje, operación de actividad comercial y tiempos de desmontaje.
Visitar y revisar la totalidad de los lugares propuestos para la realización de los eventos comerciales, validando que cumplan las condiciones necesarias.	<ul style="list-style-type: none"> • Reporte con el resumen de las visitas efectuadas por PROPAIS a los lugares propuestos para la realización de los eventos comerciales, con observaciones sobre cumplimiento de las condiciones requeridas.
Adelantar las actividades de alistamiento de los eventos comerciales (reuniones de preproducción del equipo operador para verificar cada detalle de la operatividad del evento, y entrega de guía práctica para el equipo, enlaces y asesores sobre las responsabilidades operativas de cada uno antes, durante y después del evento comercial.	<ul style="list-style-type: none"> • Reporte de las actividades de alistamiento de los eventos comerciales (reuniones de preproducción del equipo operador para verificar cada detalle de la operatividad del evento, y entrega de guía práctica para el equipo, enlaces y asesores sobre las responsabilidades operativas de cada uno antes, durante y después del evento comercial. <i>*Este reporte se incluirá en el documento con el informe sobre las exhibiciones y eventos comerciales realizados según cada cohorte.</i>
Realizar las exhibiciones y eventos comerciales para promoción de nuevos mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Informe sobre las exhibiciones y eventos, indicando ruta, participantes y logros principales, etc.

Cierre y liquidación del programa

Se incluyen las acciones conducentes a realizar el cierre definitivo del programa por parte de PROPAIS, guardando coherencia con las obligaciones pactadas dentro del vínculo negocial con la Localidad.

IMPULSO 3.0 CIERRE Y LIQUIDACIÓN Actividades – Entregables	
ACTIVIDADES A CARGO DE PROPAÍS	ENTREGABLES PROPAÍS
Presentar un informe final que dé cuenta de los aspectos técnicos y financieros de la ejecución total, el cual permita conocer los resultados alcanzados donde se dé cuenta de variables cuantitativas y cualitativas.	<ul style="list-style-type: none">• Informe final
Participar en las mesas técnico, financieras y jurídicas previas a la liquidación	<ul style="list-style-type: none">• Firma de las Actas de mesas técnicas, financieras y jurídicas
Firmar el acta de liquidación de las partes	<ul style="list-style-type: none">• Acta de liquidación

Seguimiento a Indicadores

Como parte de los procesos propios de seguimiento a la ejecución del Programa, que garanticen el contar con información actualizada y disponible durante toda la operación y sobre la que sea posible establecer la gestión y resultados, se ha definido la implementación de un sistema de monitoreo con su respectiva batería de indicadores para el Programa.

La información será registrada y consolidada por PROPAIS como aliado responsable de la operación de las diferentes etapas y administrador de las herramientas de soporte del Programa. Realizará adicionalmente la presentación de avances en la periodicidad definida por el FDL.

El alcance, variables e indicadores del sistema de monitoreo se ajusta a lo establecido en la guía Operativa del Programa.

3. COSTOS -PROGRAMA IMPULSO LOCAL 3.0

3.1 Costos por unidad productiva beneficiaria a cargo del F.D.L.

A continuación, se presentan los costos unitarios desagregados por cada componente, es decir por cada unidad productiva beneficiaria del Programa, y que son cubiertos con los recursos del FONDO DE DESARROLLO LOCAL.

IMPULSO LOCAL 3.0			
DETALLE COFINANCIACIÓN -LOCALIDAD-			
PRESUPUESTO POR CADA UNIDAD DE NEGOCIO BENEFICIARIA DEL PROGRAMA			
<i>ASPECTO TÉCNICO</i>	a) F.D.L.	b) PROPAIS Aporte en especie	c) F.D.L + PROPAIS a) + b)
CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN	160.000	130.000	290.000
Apoyo convocatoria abierta Impulso local.			
Inscripción emprendedores.			
Validación requisitos de ingreso.			
Selección de emprendimientos			
CARACTERIZACIÓN, DIAGNÓSTICO Y LÍNEA BASE	140.000	250.000	390.000
Primera visita de diagnóstico			
Diagnóstico de emprendimientos.			
Actualización datos línea base beneficiarios			
Suscripción por parte de los beneficiarios de las cartas de compromiso			
PROCESO DE FORMACIÓN	200.000	110.000	310.000
Gestión y habilitación de cápsulas de conocimiento.			
Socialización del proceso de formación con los beneficiarios			
Acompañamiento en proceso de formación			
Reporte de avance y cumplimiento mínimo de consumo de contenidos			
PLAN DE INVERSIÓN	210.000	350.000	560.000
Visita de acompañamiento formulación plan de inversión.			
Levantamiento de soportes.			
Aprobación plan de inversión por el emprendedor.			
Emisión de concepto técnico de viabilidad del asesor.			
Presentación y aprobación de los planes de inversión por parte de los FDL.			
CAPITALIZACIÓN	160.000	250.000	410.000
Primer desembolso por el 70% del valor aprobado en el plan de inversión tras validación de			
Segunda visita para seguimiento de la inversión conforme a lo aprobado.			
Segundo desembolso por el 30% restante, tras validación de cumplimiento de requisitos.			
Tercera visita de seguimiento para validar uso del segundo desembolso.			
Aplicación encuesta de salida.			
VALOR DE LA INVERSIÓN (INCENTIVO MONETARIO QUE SE LE ENTREGA AL EMPRESARIO)	3.000.000	-	3.000.000
COMERCIALIZACIÓN	860.000	500.000	1.360.000
Adelantar las actividades de alistamiento de los eventos comerciales			
Realizar las exhibiciones y eventos comerciales para promoción de nuevos mercados			
IMPUESTOS GENERALES, DISTRITALES, GASTOS BANCARIOS, TRANSACCIONALES, ENTRE	80.000	-	80.000
Costos financieros /bancarios - Transaccionales, 4X1.000, pólizas			
TOTAL	4.810.000	1.590.000	6.400.000

3.2 Costos por unidad productiva beneficiaria a cargo de PROPAÍS (Contrapartida)

Para soportar la metodología integral a implementar como medio para la obtención de los resultados, PROPAÍS pone a disposición como aporte en especie, las siguientes herramientas, metodologías y capacidades:

IMPULSO LOCAL 3.0	
DETALLE CONTRAPARTIDA EN ESPECIE - PROPAÍS	
VALORES POR EMPRESARIO ATENDIDO	
ASPECTO TÉCNICO	Valor unitario aporte PROPAÍS
CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN	130.000
Plataforma Tecnológica de Registro de Beneficiarios y Caracterización de Empresas	
CARACTERIZACIÓN, DIAGNÓSTICO Y LÍNEA BASE	250.000
Caracterización de las unidades productivas (Micronegocios) - Instrumentos de recolección y caracterización de información para identificación de brechas empresariales	
PROCESO DE FORMACIÓN	110.000
Programa de formación en línea en habilidades empresariales HP LIFE	
PLAN DE INVERSIÓN	350.000
Plataforma de formulación y evaluación de Planes de Negocios e Inversión – Soporte Tecnológico para procesos de Capitalización	
CAPITALIZACIÓN	250.000
Seguimiento y acompañamiento - Plataforma Tecnológica propia en abstracto para cargue de soportes y evidencias documentales derivada de las visitas de verificación de inversión previstas.	
COMERCIALIZACIÓN	500.000
Metodología propia de preparación y realización Encuentros Comerciales	
Un informe contentivo de las experiencias recogidas de cada una de las fases del programa, resaltando los triunfos, aciertos al igual que las oportunidades de mejora y sugerencias de ajuste metodológico del programa.	
Generación de Contenidos de Valor	
Total Aporte de contrapartida	\$ 1.590.000
CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS – PROPAÍS	

A continuación, se presentan información de algunas de las herramientas, metodologías y plataformas de ejecución de proyectos – capacidad propia como aporte estratégico dentro del convenio interadministrativo a suscribir con la Localidad.

Detalle de la contrapartida

Plataforma tecnológica propia para registro de postulados y caracterización de empresas.

PROPAÍS cuenta con una plataforma para el registro y caracterización de empresarios a los espacios de fortalecimiento y atención empresarial desarrollados, ajustable de acuerdo con las características y requerimientos de los programas y estrategias que desarrolla, la cual permite contar con los reportes e información registrada para realizar los análisis e informes que se requieran.

Esta plataforma soporta procesos de caracterización de información empresarial que se realiza a través del diligenciamiento de formularios, donde se registra la información comercial y de contacto de las empresas. Los formularios son ajustables de acuerdo con la parametrización requerida.



HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE INFORMACIÓN PARA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS EMPRESARIALES.

Capitalizando el contacto, acompañamiento y asistencia a micro y pequeñas empresas, se encuentra la oportunidad de identificar brechas que impiden el cierre efectivo de negocios, con lo que hemos diseñado una metodología de cierre de brechas enfocada a eliminar esos eslabones inconclusos y promover que, con su atención y solución, esos contactos de negocios puedan ser eficientes en lo sucesivo.

Para ello PROPAÍS cuenta con herramientas para realizar el diagnóstico empresarial en aspectos como producto, producción, operaciones logísticas, comercialización, financiero y manejo digital, con el fin de identificar esas brechas que los aleja de mercados y se promueve su cierre, mediante metodologías propias que aportan mejoramiento continuo y capacitación especializada a cada uno de los aspectos críticos identificados.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EN LÍNEA EN HABILIDADES EMPRESARIALES HP LIFE

Es una herramienta con la que cuenta PROPAÍS que ha sido diseñada para que los empresarios y emprendedores se apropien de conocimientos útiles para su negocio, brindándoles mayores oportunidades para la sostenibilidad de sus empresas a través de fortalezas sistematizadas, generando un bienestar colectivo empresarial.

Seminario I: Habilidades generales para la gestión empresarial.

La plataforma HP-LIFE cuenta con 5 unidades básicas de conocimiento (finanzas, marketing, operaciones, comunicaciones e innovación) compuestas de entre 2 y 7 módulos a cursar completamente traducidos al español. Se espera que, de las empresas participantes en cada cohorte, al menos el 30% se inscriban y reciban este beneficio en línea y a su propio ritmo, toda vez que se trata de módulos de libre elección y de acuerdo con la disponibilidad de cada empresario. A través de ellos, se espera que las micro y pequeñas empresas inscritas se fortalezcan en:

- Habilidades empresariales
- Creación y/o Fortalecimiento empresarial
- Sostenibilidad de las unidades de negocios
- Mejoramiento de calidad de vida

LIFE HP Learning Initiative For Entrepreneurs

propaís

Es un programa de formación en línea, gratuito bajo una plataforma de la empresa HP (Hewlett Packard)

Busca que los emprendedores a nivel mundial adquieran:

- Habilidades empresariales
- Creación y/o fortalecimiento empresarial
- Sostenibilidad de las unidades de negocios
- Mejoramiento de calidad de vida
- Contribución a la economía.

¿QUÉ CURSOS OFRECE HP LIFE EN ESPAÑOL?

Finanzas Marketing
Operaciones Comercialización

¿POR QUÉ FORMARSE MEDIANTE HP LIFE?

- La plataforma virtual es gratuita.
- No tiene pre-requisitos.
- No es presencial.
- Puede formarse en el tiempo que disponga, a su propio ritmo.
- Puede seleccionar el curso que desee.
- Puede estudiar en grupo o individual.
- Ha dado resultados positivos.

Informes en: info@propais.org

www.hp.global.org/usa/edc/propais/HP-Life-Learning

hp EDC USAID UNICEF

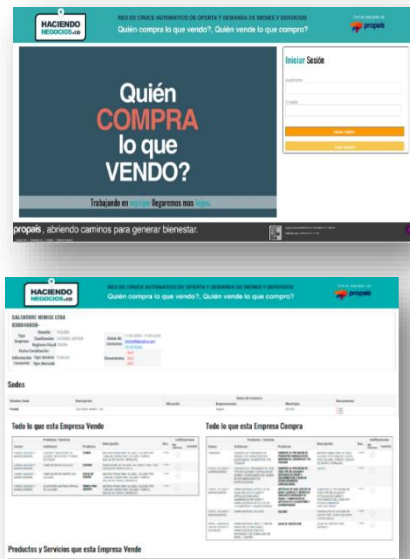
- Contribución a la economía.

Se propone desarrollar el seminario I durante el periodo de acompañamiento a la Etapa denominada Formación”.

Seminario II: Inserción a plataformas tecnológicas de comercio electrónico B2B.

La implementación de este seminario estará destinada a fortalecer conocimientos de las empresas atendidas en cada cohorte, a partir de la experiencia propia de PROPAÍS a través de www.haciendonegocios.co.

www.haciendonegocios.co - plataforma B2B, cuyo objeto es facilitar el cruce automático entre oferta y demanda, de manera que los usuarios puedan generar relaciones comerciales de valor a nivel regional y nacional. Es con las herramientas adquiridas con estos seminarios que podrán integrarse en un ambiente web de activación y reconocimiento empresarial y comercial, que realiza inteligencia de mercados focalizada y especializada de acuerdo con el sector al que pertenecen, su oferta y demanda de bienes y servicios y su geolocalización, donde de manera automática se generan nuevas oportunidades de negocios a través de los intereses o requerimientos de compradores y vendedores.



Haciendo Negocios es una plataforma que realiza cruce automático entre oferta y demanda B2B, donde los usuarios pueden encontrar a nivel regional o nacional de manera rápida y sencilla las siguientes opciones:

- Empresas que venden lo que compran
- Empresas compran lo que venden o
- Empresas que venden lo que venden

De esta manera a través de la plataforma y en tiempo real los usuarios cuentan, entre otros, con los siguientes servicios:

- Dar a conocer los bienes y servicios que ofrecen y demandan
- Realizar inteligencia de mercados para encontrar compradores y vendedores en todas las regiones del país.

- Generar nuevos contactos comerciales y oportunidades de negocios a nivel, local, regional y nacional.
- Conocer la oferta institucional de apoyo al sector empresarial y productivo
- Acceder a herramientas y publicaciones segmentadas de acuerdo con sus preferencias, perfiles o requerimientos definidos o de interés empresarial o del sector.

Haciendonegocios.co busca incentivar el consumo local y apoyar a empresarios y emprendedores en la promoción de sus productos y servicios, creando conciencia sobre la importancia del comercio para el fortalecimiento de los proveedores colombianos. Además, la plataforma facilitará a los empresarios la construcción de vínculos con los diferentes sectores económicos, propiciando acuerdos comerciales y aportando a la dinamización del mercado nacional.

Se propone desarrollar el seminario II durante el periodo de acompañamiento del Programa dentro de la etapa denominada “Formación”.

Seminario III: Inserción y vinculación a plataformas tecnológicas de comercio electrónico B2C:

La implementación de este seminario estará destinada a beneficiar a las empresas atendidas en cada cohorte, a partir de la plataforma propias de PROPAÍS www.comprecolombiano.com.co.

www.comprecolombiano.com.co:

Plataforma transaccional B2C que buscar darle soluciones comerciales a micro, pequeñas y medianas empresas que representan más del 96% del tejido empresarial, para facilitar la comercialización directa de productos y servicios nacionales a través de una herramienta tecnológica transaccional, para que de manera incluyente, acertada, y exitosa, se generen oportunidades comerciales a la mayor cantidad posible de empresarios en todo el territorio nacional, con el objetivo de activar sus ingresos, y con ello fomentar el consumo de producto local, despertando la conciencia sobre el impacto que el consumo interno genera a través de productos de calidad.



Las empresas participantes recibirán material didáctico y tutoriales para que puedan acceder en cualquier momento a las anteriores plataformas de manera autónoma, contando con acceso a su contenido y beneficios.

Se propone desarrollar el seminario III durante el periodo de acompañamiento del Programa dentro de la etapa denominada “Formación”.

Seminario IV: Identificación y diseño de los Planes de Inversión: Con este seminario, se busca fomentar la estructuración de planes de inversión, con el fin de mejorar la tasa de éxito y proyección sostenible de las micro y pequeñas empresas beneficiadas. El seminario se encamina hacia la generación de capacidades y herramientas para detectar necesidades insatisfechas que, sumadas a las expectativas de los diferentes grupos de interés, permitan diseñar planes de inversión a la medida, que mitiguen los problemas identificados que se pretendan atender con la inversión de los recursos destinados a ser entregados en el componente de hábitos empresariales.

Así mismo, con el seminario se busca dotar a las micro y pequeñas empresas beneficiarias en esta ruta de atención, de herramientas cualitativas y cuantitativas para la estructuración de los planes de inversión del recurso destinado como capitalización, y así se identifique una ruta crítica adecuada para que su implementación se dé acertada y responsablemente.

Para la operación del componente de Plan de Inversión del recurso de capitalización a entregar a los beneficiarios, PROPAÍS pondrá como contrapartida una plataforma tecnológica especializada para el banco de proyectos de inversión y de negocios, donde los beneficiarios podrán en tiempo real y ambiente web registrar cada gasto que se derive del Plan de Inversión estructurado, para llevar a cabo el seguimiento del cumplimiento de este por parte del equipo de trabajo. Dentro de este seminario, se instruirá a los beneficiarios sobre su adecuada utilización.

Se propone desarrollar el seminario IV durante el periodo de acompañamiento del Programa dentro de la etapa denominada “Formación”.

PROPAÍS cuenta con una plataforma para el registro y caracterización de empresarios a los espacios de fortalecimiento y atención empresarial desarrollados, ajustable de acuerdo con las características y requerimientos de los programas y estrategias que desarrolla, la cual permite contar con los reportes e información registrada para realizar los análisis e informes que se requieran.

Estructuración y evaluación del plan de inversión y capitalización - interfaz tecnológica de formulación y evaluación de proyectos, formulación, evaluación y seguimiento planes de inversión, administración de archivos para pagos y control de dispersión financiera.

PROPAÍS cuenta con un desarrollo tecnológico propio especializado para estructurar y hacer seguimiento a los Planes de Negocio e Inversión, con acceso directo de usuarios de consulta, administración y gestión para los distintos actores de las estrategias que se desarrollen. Eso genera posibilidad de evaluación constante de la ejecución de cada plan de negocio e inversión, y ofrece con el adecuado hermetismo y responsabilidad, un soporte tecnológico que en ambiente

web permite validar, verificar y asignar beneficios que dialoguen con cada Plan de Negocios e Inversión formulado.

La plataforma permite hacer seguimiento en tiempo real al porcentaje de ejecución de los proyectos productivos y planes de inversión registrados, además, permite que cada evaluador y asesor tenga acceso a sus proyectos asignados, lo cual proporciona una garantía en la trazabilidad de los procesos de formulación y evaluación de estos.

El aplicativo contiene todos los elementos necesarios para la formulación de un proyecto (Línea base) caracterización, alcance y presupuesto. La plataforma tecnológica cuenta con las siguientes características:

- Permite registrar y hacer seguimiento en tiempo real al porcentaje de ejecución de los Planes de Inversión registrados; además, posibilita al equipo de trabajo de cada proyecto y del aliado para que tenga acceso a los proyectos en tiempo real y ambiente web, lo cual proporciona una garantía en la trazabilidad de los procesos de inversión y de evaluación y validación de esas inversiones y sus soportes.
- El aplicativo contiene todos los elementos necesarios para la formulación de un proyecto (Línea base) caracterización, alcance y presupuesto.
- La plataforma también permite acondicionar un espacio para el registro de soportes de inversión del recurso entregado para capitalización, de manera que se dé la oportunidad de evaluar el gasto según el plan de inversión entregado, y se adviertan algunos riesgos que oportunamente puedan ser mitigados.
- Una vez finalizado el proceso de diligenciamiento de la información correspondiente a los Planes de Inversión, se lleva a cabo la revisión, validación y evaluación de la información registrada con el fin de contar con insumos para emitir Informes, teniendo en cuenta la masa empresarial segmentada dentro del proyecto que se ejecute.

Plan de inversión de la microempresa

Finalidad de la microempresa
Brindar un espacio de aprendizaje y cuidado para los niños y niñas de edades entre los 2 y 7 años, del barrio casa grande de la localidad de Ciudad Bolívar.

Descripción de los productos o servicios de mayores ventas en la empresa
Desarrollo de talleres de creatividad, preparación de alimentación nutritiva (desayuno, onces y almuerzo), enseñanza didáctica de normas de comportamientos básico e higiene, inglés, matemáticas, desarrollo de juegos didácticos y pautas de crianza destinada a padres usuarios.

Objetivo del plan de inversión:
Mejorar la productividad de la empresa a través de:

ÁREA DE LA EMPRESA	ACTIVIDADES CRÍTICAS (DIAGNÓSTICO INTERNO)	NECESIDADES PRIORIZADAS
Administración y finanzas	La empresaria recibe el pago de padres tutores a través de efectivo y consignación vía Nequi, lleva un registro contable físico que puede mejorarse en su organización, no utiliza herramientas digitales que ayuden a la estandarización de sus procesos y procedimientos. Se observa la	Computador portátil e impresora para uso de procesos administrativos, organización de documentación, preparación y estandarización de formatos y material didáctico.

Formulación plan de inversión 80%

Caracterización

-  Diagnóstico
-  Anexos
-  Capacitación

Plan de inversión

-  Alcance
-  **Formulación 80%**
-  Formulación 20%

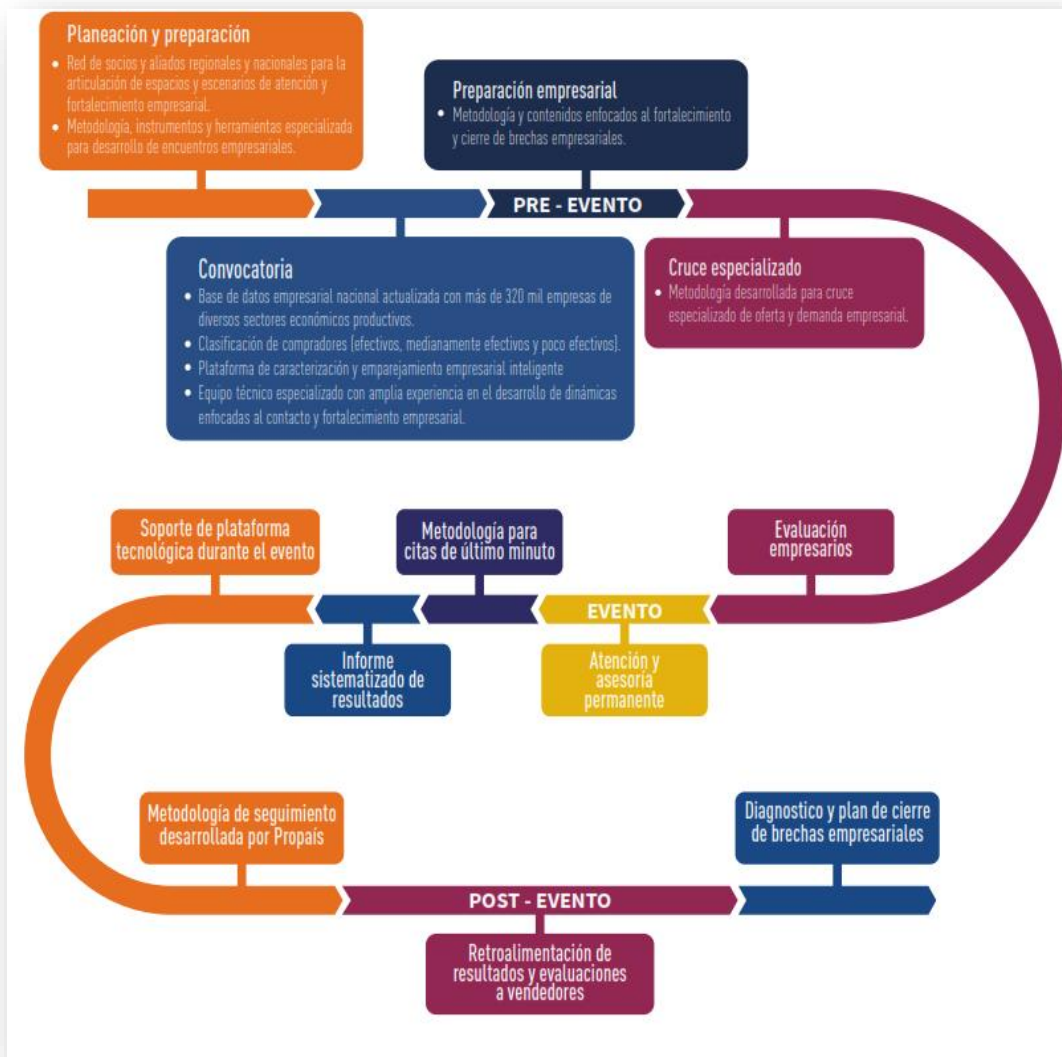
- 1. Equipos**
Cotización Homecenter Amplificador Profesional 120Wrms Trípode - 1049900
1.00 Unidad x \$1.049.900 = **\$1.049.900**
 Cotización Amplificador Profesional 120Wrms Trípode - 1049900.png | Peso: 88.5 KB Cumple 

- 2. Equipos**
Cotización impresora Epson L3210
1.00 Unidad x \$747.900 = **\$747.900**
 Cotización impresora Epson L3210.png | Peso: 56.57 KB Cumple 

- 3. Equipos**
Silla gerencial de Homecenter 299900
1.00 Unidad x \$299.900 = **\$299.900**
 Cotizacion Silla gerencial Homecenter - 299900.png | Peso: 57.17 KB Cumple 

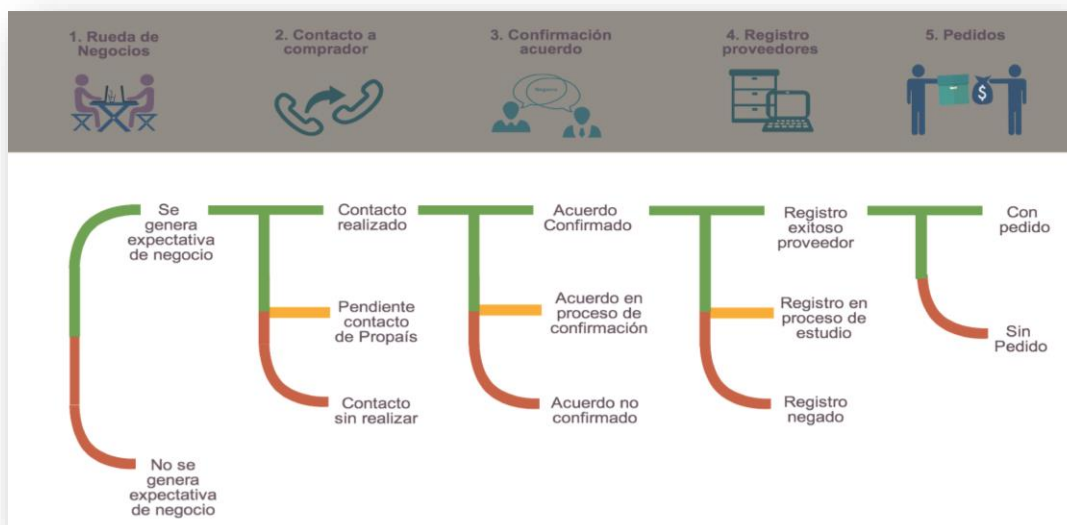
Metodología propia de preparación y realización de Encuentros Comerciales

Incluye la gestión de herramientas y metodologías propias de preparación, adicional al desarrollo tecnológico propio orientado a sistematizar la caracterización de compradores y vendedores en torno a una dinámica de agendamiento comercial, que se nutre con las bases de datos caracterizadas y actualizadas con las que cuenta PROPAÍS y que determinan el censo empresarial multisectorial como masa crítica e insumo principal para lograr una adecuada interacción entre la oferta y la demanda. Gestión de agendas a través de un módulo de cruce automático de requerimientos de demandantes con la oferta de los vendedores, sobre las cuales se realiza monitoreo y seguimiento permanente. Así mismo en tiempo real se puede contar con los reportes e información registrada para realizar los análisis e informes que se requieran. La metodología propia sobre la cual se desarrollan las actividades de emparejamiento comercial en PROPAÍS es:



Importante resaltar que para PROPAÍS, desde su experiencia de más de 14 años realizando Ruedas y Macrorruedas de Negocios, es indispensable tener la oportunidad de implementar una metodología de seguimiento y acompañamiento al resultado de las citas de negocios realizadas en cada encuentro comercial, toda vez que resulta determinante para buscar el cierre efectivo de negocios que, al final, es lo que genera dinámica de ingresos para las micro y pequeñas empresas vendedoras, y satisfacen las necesidades de las medianas y grandes empresas y superficies compradoras como aliados estratégicos de estas iniciativas.

Es así como se ha diseñado una metodología que contempla:



Seguimiento y acompañamiento

Se tiene disponible una plataforma Tecnológica propia y ajustable a las necesidades de la intervención, donde es posible hacer un cargue de soportes y evidencias documentales derivadas de las visitas de verificación de inversión previstas; con el fin de mantener la trazabilidad de la información y poder acceder a la misma en tiempo real.

Así mismo el diseño por módulos facilita el poder realizar consultas en tiempo real, filtrando incluso por tipo de Estatus que registran los beneficiarios, de acuerdo con el avance que así mismo van alcanzando durante las diferentes etapas de la intervención.

Informe de retroalimentación, lecciones aprendidas y recomendaciones de mejora del programa

Se propone hacer entrega de un informe de las experiencias recogidas de cada una de las fases del programa, resaltando los triunfos, aciertos al igual que las oportunidades de mejora y sugerencias de ajuste metodológico para próximas intervenciones.

Contenidos para publicación sobre casos exitosos dentro del programa

Elaboración de contenidos del alto valor, sobre de las experiencias exitosas y el cambio generado en la vida de algunos beneficiarios del programa. El objeto del

documento fomentará el desarrollo de una visión de cumplimiento eficiente de política pública encaminada a la reactivación económica post pandemia en el Distrito de Bogotá.

La contrapartida implementada en el desarrollo del Convenio será certificada conforme se vaya requiriendo en su ejecución y avance, como soporte del valor agregado que es ofrecido por PROPAIS en especie para el programa.

3.3 Costos totales por el número total de emprendimientos beneficiarios.

IMPULSO LOCAL 3.0 LOCALIDAD TEUSAQUILLO DETALLE DE COSTOS						
Número de micro y pequeñas empresas beneficiarias	53	Número de cohortes				1
	Valores UNITARIOS por micro - pequeña empresa beneficiaria			Valores TOTALES de las micro y pequeñas empresas beneficiarias		
ASPECTO TÉCNICO	a) F.D.L.	b) PROPAIS Aporte en especie	c) F.D.L. + PROPAIS a) + b)	d) F.D.L.	e) PROPAIS	f) F.D.L. + PROPAIS d) + e)
CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN	160.000	130.000	290.000	8.480.000	6.890.000	15.370.000
Apoyo convocatoria abierta Impulso local.						
Inscripción emprendedores.						
Validación requisitos de ingreso.						
Selección de emprendimientos						
CARACTERIZACIÓN, DIAGNÓSTICO Y LÍNEA BASE	140.000	250.000	390.000	7.420.000	13.250.000	20.670.000
Primera visita de diagnóstico						
Diagnóstico de emprendimientos.						
Actualización datos línea base beneficiarios						
Suscripción por parte de los beneficiarios de las cartas de compromiso						
PROCESO DE FORMACIÓN	200.000	110.000	310.000	10.600.000	5.830.000	16.430.000
Gestión y habilitación de cápsulas de conocimiento.						
Socialización del proceso de formación con los beneficiarios						
Acompañamiento en proceso de formación						
Reporte de avance y cumplimiento mínimo de consumo de contenidos						
PLAN DE INVERSIÓN	210.000	350.000	560.000	11.130.000	18.550.000	29.680.000
Visita de acompañamiento formulación plan de inversión.						
Levantamiento de soportes.						
Aprobación plan de inversión por el emprendedor.						
Emisión de concepto técnico de viabilidad del asesor.						
Presentación y aprobación de los planes de inversión por parte de los						
CAPITALIZACIÓN	160.000	250.000	410.000	8.480.000	13.250.000	21.730.000
Primer desembolso por el 70% del valor aprobado en el plan de inversión tras validación de requisitos técnicos y documentales.						
Segunda visita para seguimiento de la inversión conforme a lo aprobado.						
Segundo desembolso por el 30% restante, tras validación de						
Tercera visita de seguimiento para validar uso del segundo desembolso.						
Aplicación encuesta de salida.						
VALOR DE LA INVERSIÓN (INCENTIVO MONETARIO QUE SE LE ENTREGA AL EMPRESARIO)	3.000.000	-	3.000.000	159.000.000	-	159.000.000
COMERCIALIZACIÓN	860.000	500.000	1.360.000	45.580.000	26.500.000	72.080.000
Adelantar las actividades de alistamiento de los eventos comerciales						
Realizar las exhibiciones y eventos comerciales para promoción de nuevos mercados						
IMPUESTOS GENERALES, DISTRITALES, GASTOS BANCARIOS, TRANSACCIONALES, ENTRE OTROS	80.000	-	80.000	4.240.000	-	4.240.000
Costos financieros /bancarios - Transaccionales, 4X1.000, pólizas						
TOTAL	4.810.000	1.590.000	6.400.000	254.930.000	84.270.000	339.200.000

3.4 Resumen costos totales Impulso Local 3.0

IMPULSO LOCAL 3.0 LOCALIDAD TEUSAQUILLO RESUMEN			
<i>Aportante</i>	<i>Componente técnico operación</i>	<i>Recursos para capitalización</i>	<i>Total</i>
F.D.L (Efectivo)	95.930.000	159.000.000	254.930.000
OPAIS (En ESPECIE)	84.270.000	-	84.270.000
Valor TOTAL Impulso Local 3.0	180.200.000	159.000.000	339.200.000
COHORTES	# EMPRENDIMIENTOS	CAPITALIZACION POR EMPRENDIMIENTO	
COHORTE 1	53	3.000.000	
TOTAL	53		

Notas:

1. Es responsabilidad de la Localidad, proveer oportunamente los recursos financieros requeridos para la atención de los beneficiarios, en los componentes de Capitalización y Asistencia Técnica integral, por lo que se debe garantizar que, para cada cohorte, PROPAIS cuente con flujo de caja suficiente para soportar la programación de actividades y dispersión de recursos que se enmarcan en cada una de ellas.
2. Los porcentajes de desembolsos se presentan en función de una planeación financiera y de ejecución técnica previsible. De requerir algún ajuste en ellos, se podrá plantear su ajuste en marco de la competencia del Comité Técnico, cuando así lo definan las partes.

3.5 Desembolsos del Convenio por parte del FDL a PROPAIS como aliado

En virtud al número de cohortes, se plantean los siguientes desembolsos:

#	DESEMBOLSO	PORCENTAJE
1	PRIMER DESEMBOLSO	20%
2	SEGUNDO DESEMBOLSO	75%
3	TERCER DESEMBOLSO	5%
	TOTALES	100%

En la siguiente tabla, y utilizando a manera de convención, el color y número de desembolso, se establecen los entregables por componente que condicionan cada uno de los desembolsos propuestos:

PLANEACIÓN DE DESEMBOLSOS Programa IMPULSO LOCAL 3.0

ENTREGABLES POR COMPONENTE	COHORTE 1
ALISTAMIENTO	
Acta de inicio firmada	1
Plan Operativo enviado al FDL	1
Guía operativa del programa	1
Cronograma de actividades	1
Hojas de vida y presentación del equipo de asesores empresariales	1
CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN	
Evidencias de las acciones realizadas, del material de divulgación, pautas etc.	1
Evidencia de la contratación de la persona que ayudará con el proceso de inscripciones presenciales y ejecución del programa	1
Evidencia de la capacitación sobre el uso de la plataforma.	1
Documentos de inscripción alojados en la plataforma para consulta y descarga del FDL.	1
Base de datos que contenga las personas inscritas y en donde se evidencian las variables acordadas. En ella se deben visualizar las personas seleccionadas y no seleccionadas, indicando para estas últimas, la(s) causa(les) por la(s) cual(es) no fueron seleccionadas .	1
Evidencia de correos electrónicos enviados indicando al inscrito cual es el estatus de su inscripción según guía operativa.	1
CARACTERIZACIÓN , DIAGNÓSTICO Y LINEA DE BASE	
Diagnóstico registrado en la plataforma tecnológica sobre cada unidad productiva que identifica brechas	2
Acta de la primera visita que contenga: registro fotográfico de la unidad productiva e identificación de brechas de formación y necesidades de inversión.	2
Carta de compromiso firmada sin tachones ni enmendaduras y deberá entregarse en original a la alcaldía local (si aplica)	2

PROCESO DE FORMACIÓN	
Base de datos que indique nombre de los beneficiarios, la fecha en la que fue remitido al curso, listado de cursos que le corresponde tomar y avance a la fecha sobre el mismo.	2
PLAN DE INVERSIÓN	
Cotización presentada por el emprendedor o facturas de compras elaboradas anteriormente (fecha de expedición no mayor a 2 meses)	2
Planes de inversión acordado con el emprendedor revisado por Propais y cargado a la Plataforma para aprobación del FDL	2
Planes de inversión aprobados por el FDL en la plataforma	3
CAPITALIZACIÓN	
Original de la garantía alojada en la plataforma tecnológica con su recibo de pago	3
Evidencia de la transferencia del banco al emprendedor	3
Formato confirmación de recepción 70% de los recursos	3
Acta de segunda visita con registro fotográfico del bien comprado	3
Factura/comprobante/ documento equivalente correspondiente a la inversión	3
Evidencia de la transacción del banco al emprendedor	3
Factura/comprobante/ documento equivalente correspondiente a la inversión	3
Acta de tercera visita con registro fotográfico	3
Formato confirmación de recepción 30% de los recursos	3
Encuesta de salida diligenciada en la plataforma	3
COMERCIALIZACIÓN	
Informe que evidencie la planeación del encuentro comercial elegido, indicando lugar elegido, participantes, valor de ventas, registro fotográfico y logros etc.	3
SEGUIMIENTO TÉCNICO Y ACOMPAÑAMIENTO	
Informe de logros y salida de los participantes	3
CIERRE Y LIQUIDACIÓN DEL PROGRAMA	
Informe final	3
Firma de las Actas de mesas técnicas, financieras y jurídicas	3
Acta de liquidación	3

NOTA:

PROPAIS abrirá cuentas independientes para cada fondo de desarrollo local, informando de manera oportuna el número de cuenta para los desembolsos. De igual forma, se realizará la devolución de los rendimientos financieros que se generen en dicha cuenta al finalizar en la etapa de la liquidación.

En la siguiente tabla se muestra el valor de cada uno de los desembolsos, y como cada uno cubre el recurso del componente técnico de la operación del programa, y el recurso de capitalización para cada una de las cohortes, teniendo en cuenta los dos desembolsos a los beneficiarios del 70% y 30% respectivamente:

PROGRAMACIÓN DESEMBOLSOS Y DESTINACIÓN									
IMPULSO LOCAL 3.0 - LOCALIDAD TEUSAQUILLO									
PROGRAMACIÓN DESEMBOLSOS CONVENIO FDL - PROPAS			COMPONENTE TÉCNICO	RECURSOS CAPITALIZACION					VALOR F.D.L
			95.930.000	159.000.000					254.930.000
DESEMBOLSO	PORCENTAJE	VALOR DESEMBOLSO F.D.L. A PROPAS	RECURSOS DESTINADOS AL COMPONENTE TECNICO	COHORTE	PRIMER DESEMBOLSO		SEGUNDO DESEMBOLSO		TOTALES
					No. BENEFICIARIOS	70%	No. BENEFICIARIOS	30%	
PRIMERO	20%	50.986.000	50.986.000	NO APLICA					50.986.000
SEGUNDO	75%	191.197.500	32.197.500	COHORTE 1	53	111.300.000	53	47.700.000	191.197.500
TERCERO	5%	12.746.500	12.746.500	NO APLICA					12.746.500
TOTALES		254.930.000	95.930.000	-	53	111.300.000	53	47.700.000	254.930.000

VALOR Y FORMA DE PAGO

PRIMER DESEMBOLSO, correspondiente al 20%, por valor de \$50.986.000, con la entrega a satisfacción de los siguientes entregables:

- ETAPA de “ALISTAMIENTO”): a) Acta de inicio firmada, b) Plan Operativo enviado al FDL, c) Guía operativa del programa, d) Cronograma de actividades y e) Hojas de vida y presentación del equipo de asesores empresariales.
- COHORTE No. 1 (Componente “CONVOCATORIA, INSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN”): a) Evidencias de las acciones realizadas, del material de divulgación, pautas etc., b) Evidencia de la contratación de la persona que ayudará con el proceso de inscripciones presenciales y ejecución del programa, c) Evidencia de la capacitación sobre el uso de la plataforma, d) Documentos de inscripción alojados en la plataforma para consulta y descarga del FDL, e) Base de datos que contenga las personas inscritas y en donde se evidencian las variables acordadas, visualizando las seleccionadas y no seleccionadas, y para estas últimas, las causales por las cuales no fueron seleccionadas, y f) Evidencia de correos electrónicos indicando al inscrito cual es el estatus de su inscripción según guía operativa.
- FORMATO GCO-GCI-F110 diligenciado y Anexos, según avance a la fecha de corte del desembolso.
- ACTAS DE MESAS TÉCNICAS, FINANCIERAS Y JURÍDICAS debidamente suscritas (si aplica) según avance a la fecha de corte del desembolso.

Nota: Con el valor correspondiente al PRIMER DESEMBOLSO, se cubrirán GASTOS DE OPERACIÓN DEL COMPONENTE TÉCNICO.

SEGUNDO DESEMBOLSO, correspondiente al 75%, por valor de \$191.197.500, con la entrega a satisfacción de los siguientes entregables:

- COHORTE No. 1 (Componente “CARACTERIZACIÓN, DIAGNÓSTICO Y LINEA DE BASE”): a) Diagnóstico registrado en la plataforma sobre cada unidad productiva que identifica brechas, b) Acta de la primera visita que contenga: registro fotográfico de la unidad productiva e identificación de brechas de formación y necesidades de inversión, y c) Carta de compromiso firmada sin tachones ni enmendaduras y deberá entregarse en original a la alcaldía local (si aplica).
- COHORTE No. 1 (Componente “PROCESO DE FORMACIÓN”): a) Base de datos que indique nombre de los beneficiarios, la fecha en la que fue remitido al curso, listado de cursos que le corresponde tomar y avance a la fecha sobre el mismo.
- COHORTE No. 1 (Componente “PLAN DE INVERSIÓN”): a) Cotización presentada por el emprendedor o facturas de compras elaboradas anteriormente (fecha de expedición no mayor a 2 meses), y b) Planes de inversión acordado con el emprendedor revisado por Propais y cargado a la Plataforma para su aprobación por el FDL
- FORMATO GCO-GCI-F110 diligenciado y Anexos, según avance a la fecha de corte del desembolso.
- ACTAS DE MESAS TÉCNICAS, FINANCIERAS Y JURÍDICAS debidamente suscritas (si aplica) según avance a la fecha de corte del desembolso.

Nota: Con el valor correspondiente al SEGUNDO DESEMBOLSO, se cubrirán: 1. OPERACIÓN DEL COMPONENTE TÉCNICO por valor de \$32.197.500 y 2.

CAPITALIZACIÓN por valor de \$159.000.000 de la siguiente manera: a. para el primer desembolso de la capitalización (70%) de 53 beneficiarios de la COHORTE No. 1 un valor de \$111.300.000; b. para el segundo desembolso de la capitalización (30%) de 53 beneficiarios de la COHORTE No.1 un valor de \$47.700.000

TERCER DESEMBOLSO, correspondiente al 5%, por valor de \$12.746.500, con la entrega a satisfacción de los siguientes entregables:

- COHORTE No. 1 (Componente “PLAN DE INVERSIÓN”): a) Planes de inversión aprobados por el FDL alojados en la plataforma-
- COHORTE No. 1 (Componente “CAPITALIZACIÓN”): a) Original de la garantía alojada en la plataforma con su recibo de pago, b) Evidencia de la transferencia del banco al emprendedor, c) Formato confirmación de recepción 70% de los recursos, d) Acta de segunda visita con registro fotográfico del bien comprado, e) Factura/comprobante/ documento equivalente correspondiente a la inversión, f) Evidencia de la transacción del banco al emprendedor, g) Factura/comprobante/ documento equivalente correspondiente a la inversión, h) Acta de tercera visita con registro fotográfico, i) Formato confirmación de recepción 30% de los recursos y j) Encuesta de salida diligenciada en la plataforma tecnológica.
- COHORTE No. 1 (Componente “COMERCIALIZACIÓN”): a) Informe que evidencie la planeación del encuentro comercial elegido, indicando lugar elegido, participantes, valor de ventas, registro fotográfico y logros etc.
- ETAPA TRANSVERSAL “SEGUIMIENTO TÉCNICO Y ACOMPAÑAMIENTO”): a) Informe de logros y salida de los participantes para COHORTE 1.
- FORMATO GCO-GCI-F110 diligenciado y Anexos, según avance a la fecha de corte del desembolso.
- ACTAS DE MESAS TÉCNICAS, FINANCIERAS Y JURÍDICAS debidamente suscritas (si aplica) según avance a la fecha de corte del desembolso.
- ETAPA LIQUIDACIÓN: a) Informe final, b) Firma de las Actas de mesas técnicas, financieras y jurídicas y c) Acta de liquidación.

Nota: Con el valor correspondiente al TERCER DESEMBOLSO, se cubrirán los GASTOS DE OPERACIÓN DEL COMPONENTE TÉCNICO