**TÉRMINOS DE REFERENCIA**

**CONVOCATORIA SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS**

**Convocatoria para seleccionar a beneficiarios que participarán en el programa de Fortalecimiento Empresarial en el Departamento de Huila**

**HUILA**

**Octubre 2022**

1. **CONDICIONES GENERALES DE LA CONVOCATORIA**
   1. **INFORMACIÓN GENERAL**

(Información sobre la entidad promotora de la convocatoria, quienes son, qué hace y su trayectoria en emprendimiento).

* 1. **ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA**

Desde la economía clásica, el emprendimiento se considera un elemento crítico del sistema económico. Uno de sus principales pensadores, Schumpeter, considera el espíritu emprendedor el principal motor de desarrollo económico (Rodríguez, 2016).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), define el emprendimiento como el proceso de realización de oportunidades con enfoque creativo e innovador, donde los emprendimientos en etapa temprana están relacionados con mayor desarrollo económico, pues impactan la demanda agregada, la competitividad y la necesidad de innovar (Rodríguez, 2016). Aunado al impacto social, al generar empleo y por ende ingresos a los empresarios y las familias de sus empleados.

Debido al aporte directo que tienen los emprendimientos en la economía de un país, es que, en los últimos años, este tema ha ganado mayor atención en las agendas públicas de desarrollo y en la esfera académica.

Es así como, los gobiernos y las entidades afines en promover el emprendimiento están llamados a crear programas que refuercen los conocimientos de los empresarios y la generación de nuevas capacidades les permitan tomar mejores decisiones en pro de su crecimiento y sostenibilidad.

En ese orden de ideas, a nivel nacional desde el PND 2018 – 2022 “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad” (Actualizar información cuando se apruebe el nuevo plan de desarrollo), contempla el “Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad: una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos”, eje en el cual se incluyó la línea estratégica “Desarrollar una mentalidad y Cultura, y otros habilitantes del emprendimiento” y “Crear Iniciativas de desarrollo y fortalecimiento empresarial”, indicando la necesidad de promover programas no sólo enfocados en el saber hacer o mejorar de la productividad, sino que involucren de manera integral diferentes componentes que robustecen la visión de un empresario, es decir, fortalecimiento de habilidades duras y habilidades blandas.

Formar empresarios con una mentalidad y cultura alineada a las necesidades y oportunidades del mercado, permitirá a las regiones contar con empresas más resistentes a las vicisitudes del mismo mercado, a sortear diferentes riesgos y sobrevivir ante externalidades negativas.

La Política de Desarrollo Productivo contenida en el documento Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) No. 4011 (2020), cuyo objetivo es “Generar condiciones habilitantes en el ecosistema emprendedor para la creación, sostenibilidad y crecimiento de emprendimientos que contribuyan a la generación de ingresos, riqueza y aumentos en la productividad e internacionalización de las empresas del país”. En sus líneas de acción 1, 2, 3, 5, 6, establece la necesidad de atender las necesidades blandas y duras de la comunidad emprendedora, mejorar el acceso a alternativas de financiamiento, conformación de redes de apoyo y fortalecer las estrategias de asociatividad para propiciar la sostenibilidad y crecimiento de las empresas.

En virtud de lo anterior, (reemplazar por el nombre de Entidad promotora de la convocatoria) encargada de (reemplazar con el objeto de la entidad promotora del proyecto), con la presente convocatoria busca seleccionar 100 emprendimientos para fomentar su crecimiento buscando su sostenibilidad en el tiempo en el fortaleciendo las habilidades y capacidades en los emprendedores, que les permitan robustecer sus modelos de negocio e implementar sus respectivos planes de seguimiento, generar conexiones de valor con entidades y actores claves del ecosistema nacional y/o regional, así como con entidades financieras alternas a la banca, para incentivar el crecimiento de sus ventas y acceso a capital, respectivamente.

El programa ofrece los siguientes beneficios:

* Levantamiento diagnóstico y plan de crecimiento.
* Capacitaciones grupales en habilidades duras y blandas.
* Acompañamiento técnico personalizado.
* Conexiones de valor con entidades y actores claves del ecosistema nacional y/o regional
* Conexiones con fuentes de financiación.
* Incentivo económico.
* Graduación y visibilidad de beneficiarios.

Con las cuales se espera que las empresas de la región puedan:

* Mejorar sus modelos de negocio, insertando nuevos procesos de innovación en una o más áreas de sus empresas.
* Fomentar la generación de empleos de calidad.
* Expandir sus redes y conexiones de valor para la gestión de nuevos clientes o proveedores.
* Tomar mejores decisiones para la proyección de sus empresas en el tiempo.
* Gestionar equipos de trabajo de alto impacto.
* Monitorear el mercado para anticipar su respuesta.
  1. **RÉGIMEN APLICABLE**

(El que aplique para la entidad promotora de la convocatoria)

* 1. **CONFLICTO DE INTERESES**

Antes de postularse, el interesado deberá verificar que no se encuentre incurso en ninguna hipótesis de conflicto de interés prevista con (nombre de Entidad promotora de la convocatoria).

Si posterior a la presentación de su postulación, (nombre de Entidad promotora de la convocatoria) evidencia que puede existir conflicto de intereses no declarados, esto será causal de RECHAZO de la postulación.

* 1. **NATURALEZA DE LA INVITACIÓN**

Esta convocatoria contiene los Términos de Referencia (TDR) de la invitación a presentar la postulación y suscribir la carta de compromiso con (nombre de Entidad promotora de la convocatoria) para hacer parte del presente programa y en ningún caso podrá considerarse como una oferta o propuesta de contrato.

(nombre de Entidad promotora de la convocatoria) acorde al proceso de selección descrito en el numeral 4. EVALUACIÓN DE POSTULACIONES Y NOTIFICACIÓN DE BENEFICIARIOS, tomará la decisión de si acepta o no la postulación y la posterior suscripción de la carta de compromiso y, en consecuencia, (nombre de Entidad promotora de la convocatoria) no está obligada a seleccionar la empresa o emprendimiento que se postule en virtud de esta convocatoria.

* 1. **DOCUMENTOS Y PRELACIÓN**

Todos los documentos que se publiquen, tales como: anexos, respuestas a inquietudes, alcances aclaratorios, así como adendas, el caso que las hubiere, hacen parte integral de estos Términos de Referencia.

De llegarse a presentar contradicción entre los documentos publicados, se aplicará lo siguiente:

a. Contradicción entre un anexo y los Términos de Referencia: prevalecerá lo establecido en los Términos.

b. Información de una adenda y los TDR: prevalecerá la última adenda publicada sobre cualquier otro documento.

* 1. **RESERVA EN DOCUMENTOS O INFORMACIÓN**

El postulante deberá informar por escrito y conforme a las normas legales si en caso de ser beneficiario, alguno de los documentos que se le soliciten, se considerarán como un documento de reserva legal.

* 1. **CIERRE O TERMINACIÓN ANTICIPADA DE LA CONVOCATORIA**

En caso de cierre anticipado de la invitación (nombre de Entidad promotora de la convocatoria) se reserva la facultad de determinar si evaluará exclusivamente las postulaciones presentadas hasta la fecha de cierre anticipado o si rechazará todas las postulaciones, de lo cual informará a los postulantes e interesados en las páginas web de (nombre de Entidad promotora de la convocatoria).

* 1. **ADENDAS**

En caso de requerirse algún ajuste en los presentes Términos de Referencia, estos se publicarán mediante adenda en la página web de (nombre de Entidad promotora de la convocatoria).

Por tanto, los interesados en postularse deberán consultar la existencia de alguna adenda al momento de su presentación de manera tal que tenga presente la o las adendas vigentes al momento de radicar su postulación.

* 1. **INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS**

Las interpretaciones o deducciones que el postulante haga de lo establecido en estos TDR serán de su exclusiva responsabilidad. Por lo tanto, (nombre de Entidad promotora de la convocatoria) no será responsable por descuidos, errores, omisiones, conjeturas, suposiciones, interpretaciones equivocadas u otros hechos en que incurra el postulante que le sean desfavorables y que puedan incidir en su postulación al Programa.

El hecho que el postulante no se informe y documente debidamente sobre los detalles y condiciones bajo las cuales será ejecutado el objeto de la presente convocatoria, no se considerará como fundamento válido de futuras reclamaciones.

1. **CONDICIONES ESPECÍFICAS DE LA CONVOCATORIA**

Las actividades por desarrollarse con los beneficiarios de la presente convocatoria se llevarán a cabo a través de un OPERADOR del programa bajo los lineamientos de (nombre de Entidad promotora de la convocatoria), para promover el fortalecimiento de 100 emprendimientos en etapa temprana del departamento del Huila. Para ello, los beneficiarios pasarán por las siguientes etapas del programa:

* Socialización de la convocatoria, postulación, evaluación cuantitativa, jerarquización, evaluación cualitativa y publicación seleccionados.
* Levantamiento diagnóstico y plan de crecimiento.
* Bienvenida, capacitaciones y acompañamiento técnico.
* Conexiones de valor con entidades y actores claves del ecosistema nacional y/o regional.
* Conexiones con fuentes de financiación e incentivo financiero.
* Graduación y visibilidad de beneficiarios.
  1. **OBJETO DE LA CONVOCATORIA**

Seleccionar emprendimientos en etapa temprana para aumentar su sostenibilidad a través del fortalecimiento de sus capacidades y conexiones de valor.

* 1. **ALCANCE DE LA INTERVENCIÓN DEL PROGRAMA**

El presente programa cuenta con el siguiente modelo de intervención, el cual se explica en detalle en los siguientes párrafos:

**Gráfico No. 1. Actividades y tiempos del programa**

Diagrama

Descripción generada automáticamente con confianza baja

**Fuente:** Elaboración propia.

**DESARROLLO DEL PROGRAMA**

A través de la intervención descrita a continuación, se busca fortalecer las capacidades de los emprendedores y empresarios del departamento, para gestionar con mayor grado de éxito las diferentes vicisitudes que se pueden presentar en su camino en las diferentes áreas de su empresa.

Se espera que los emprendedores y empresarios logren interiorizar e implementar estos conocimientos y estén en la capacidad de superar el riesgo de cerrar sus empresas ante situaciones que estén dentro de su margen de acción en el corto plazo y mediano plazo.

Para lograr lo anterior, a continuación, se describe cada actividad:

**2.2.1. Postulación por parte de los interesados.**

Los emprendedores o empresarios interesados en ser beneficiarios de la presente convocatoria podrán entrar al enlace descrito en el numeral 3.1. y deberán diligenciar por su cuenta todas las preguntas del formulario.

Los emprendedores o empresarios interesados en presentarse deberán cumplir el perfil descrito a continuación y estar en la capacidad de aportar los documentos que corroboren la información cuando se les solicite:

* Emprendimiento No Formalizados: Los emprendimientos que no estén constituidos antes Cámara de Comercio, podrán presentarse a la presente convocatoria, siempre y cuando cumplan con los puntos 3, 4 y 5 del presente numeral. Y puedan demostrar su operación por medio de registros de ventas como facturas, informes del sistema punto de venta - POS y/o cuentas de cobro.
* Empresas Formalizadas: Se podrán presentar las empresas que estén formalizadas antes Cámara de Comercio, ya sea como persona natural o persona jurídica, siempre y cuando cumplan con los puntos 3, 4 y 5 del presente numeral.
* Tiempo de operación: Contar con un periodo de operación mayor a 5 meses y menor a 5 años. Período de operación se entiende como el tiempo en el que el emprendimiento inicia su ejercicio comercial con la puesta en el mercado de un producto y/o servicio. Este tiempo puede ser menor al tiempo de creación y/o formalización ante la Cámara de Comercio respectiva.
* Nivel de ventas: Contar con un acumulado de ventas correspondientes al año inmediatamente anterior o durante los últimos 12 meses entre $5y 200 millones de pesos. Esto se demostrará a través de presentación de certificado de ventas.
* Equipo de trabajo: Mínimo 2 personas en el equipo emprendedor, 1 de los cuales debe hacer parte de los socios fundadores o cofundadores del emprendimiento.

(Para efectos de la proyección de este documento guía, al finalizar se anexa una propuesta de formulario. Pues estas preguntas podrán variar acorde al perfil que desee redefinir el ente proponente del proyecto, así como la información de caracterización que deseen levantar en esta primera etapa).

**2.2.2. Diagnóstico inicial y diseño de plan de crecimiento para cada beneficiario.**

Para los 100 emprendimientos seleccionados, el grupo de evaluadores tendrá una sesión online con cada uno, con el objeto de realizar el diagnóstico del emprendimiento para conocer sus principales falencias y debilidades en las áreas sujeto de intervención del programa. Con dicha información se construirá de manera conjunta (evaluador - emprendedor) su plan de crecimiento.

Este documento se constituye como una carta de navegación, para que el emprendedor beneficiario pueda tener un horizonte más claro acerca de lo que necesita su empresa y hacia dónde se debería proyectar.

**2.2.3. Capacitaciones y acompañamiento técnico.**

Los 100 beneficiarios contarán con 40 horas de capacitaciones grupales y 26 horas de acompañamiento técnico personalizado. Las áreas temáticas de intervención se presentan en la siguiente tabla:

Los temas fueron seleccionados a partir de los resultados del documento CONPES 4011, sin embargo, se podrán acoplar acorde a las necesidades y perfiles específicos del territorio, sin que ello afecte el objetivo del proyecto.

**Tabla No. 1. Áreas temáticas de intervención.**

| **HABILIDADES DURAS** | | **HABILIDADES BLANDAS** |
| --- | --- | --- |
| Las habilidades duras son todas aquellas competencias vinculadas directamente con los conocimientos o capacidades en temas específicos con los que debe contar un líder de empresa o equipo, para orientar a sus empleados y tomar mejores decisiones y orientar a su empresa por el mejor camino. | | Las competencias suaves o “soft skills” son habilidades personales y que se pueden utilizar en cualquier campo de desempeño y que ayudan a mejorar la interacción con los demás, así como liderar con propósito. |
| **Área Financiera** | **Área Comercial** | **Área Estrategias gerenciales** |
| **Alcance:** Los números no deben ser sólo para el contador. Todo dueño de empresa debe comprender el comportamiento de las finanzas de su empresa para tomar decisiones costo- eficientes.  **Temas:**  1. Cálculo de costos, determinación de precios y márgenes. Determinación de salarios e independencia de finanzas personales de las familiares.  2. Estados financieros básicos: registro, lectura y análisis de estos. 3. Sector financiero tradicional, cómo ponerse bonito para los bancos. | **Alcance**: Sin clientes no hay empresa. La empresa debe aprender de manera disruptiva, y estar siempre atenta a los cambios y señales del mercado. La forma en que ha vendido toda la vida puede ser que ya no funcione hoy.  **Temas:**  1. Reconstrucción del Buyer persona (el cliente objetivo) y definición de la propuesta de valor. Si esto no está claramente definido ninguna estrategia de marketing va a funcionar.  2. Marketing: Qué funciona del marketing tradicional, énfasis en marketing online. | **Comunicación y Escucha activa:** Un líder es más productivo cuando sabe cómo comunicarse con contrapartes (clientes, socios, empleados, proveedores, etc.). Saber cómo comunicar sus ideas y ser receptivo a escuchar a sus colaboradores es parte clave.  **Liderazgo:**  Se trata de saber motivar al equipo y lograr potenciar sus habilidades al máximo.   **Planificación y Gestión del tiempo:** Organización de actividades y priorización de estas. No sólo para el líder de la empresa, sino también cómo distribuye y enseña a su equipo a priorizar tareas y actividades, sin ahogar a su equipo.   **Toma de decisiones:** Una entidad necesita un líder y empleados que sean “solucionadores de problemas”, que sepan tomar decisiones correctas y concertadas frente a situaciones complicadas.   **Negociación:** Es la habilidad de llegar a un acuerdo entre dos o más partes, donde el beneficio sea para ambas. |
| **Área Producción** | **Área gestión de equipos** |
| **Alcance:** Capacitar a las empresas en identificar las fallas en los procesos de producción o prestación de sus servicios, no sólo en temas de eficiencia, eficacia y productividad, sino en que puedan ser empresas con triple impacto: rentabilidad financiera, impacto social y buenas prácticas medioambientales.  **Temas:**  1. Industrias 4.0: combina técnicas avanzadas de producción con tecnologías inteligentes como la robótica, la analítica, la inteligencia artificial y el Internet of Things (IoT), entre otros. 2. Energías Alternativas: Los modelos contaminantes y poco sustentables, serán castigados por la misma sociedad en la medida que los consumidores adquieran más conciencia sobre el ambiente.  3. Impacto Social: Como una empresa se puede apalancar en la sociedad para lograr mejores resultados dentro de su empresa, pero a su vez generar un cambio en la población. | **Alcance:** Contar con un equipo idóneo, confiable y eficiente es clave para la proyección y el crecimiento de la empresa. Pero se debe primero conocer el rumbo hacia donde se quiere dirigir la empresa, así como saber seleccionar muy bien al personal.  **Temas:**  1. Propósito de vida personal y empresarial (sueños y metas a conseguir y cómo la empresa es un vehículo para lograrlos).   2. Selección del equipo de trabajo idóneo.  3. Herramientas para realizar una Planeación estrategia empresarial a mediano plazo y largo plazo. Y como comunicarla al equipo de trabajo. |

**Fuente:** Elaboración propia

Esa fase de capacitaciones y acompañamiento técnico tiene una duración de cinco (5) meses y el proceder metodológico será el siguiente:

* El primer día de inicio de las capacitaciones, todos los beneficiarios serán convocados a la charla de bienvenida, en la cual se presentará en detalle la metodología a seguir, la importancia de su compromiso y el impacto que pueden lograr al aplicar los conocimientos a adquirir.
* Una vez se culmine esta charla de bienvenida, cada emprendedor deberá dirigirse a la sala del grupo que le fue asignado previamente. Por ejemplo, emprendedores con el número 1 dirigirse a la sala número 1.
* Cada asesor experto deberá dictar su capacitación (8 horas máximo) de manera presencial para quienes se puedan trasladar el día de la capacitación en la ciudad capital de departamento, para el resto del grupo se transmitirá por la plataforma digital que lo considere el operador.
* El resto del mes, cada beneficiario contará con las horas de acompañamiento personalizado por parte del asesor experto, quien lo guiará en la implementación de los conocimientos adquiridos en la capacitación, responderá dudas puntuales y verificará que el acompañamiento tenga impacto sobre su plan de crecimiento.
* En el segundo mes, nuevamente todos los grupos serán citados a un día de capacitación presencial (y/o virtual para los que no puedan desplazarse). Y se hará la rotación del área temática. Es decir, si el grupo 1 en el primer mes estuvo recibiendo capacitación en el área financiera, en el mes 2, recibirá capacitación en el área comercial. Los que estaban en comercial, pasarán a operacional; y así sucesivamente rotarán el resto de los grupos.
* Este ejercicio se repite durante los 5 meses, de manera tal que, al finalizar el quinto mes, cada grupo debió haber recibido cuarenta (40) horas de capacitaciones grupales en las áreas financiera, comercial, operativa, gestión de equipos y estrategias gerenciales. Junto con veintiséis (26) horas de acompañamiento técnico (6 horas con cada uno de los 4 asesores expertos en las áreas financiero, comercial, operativo y gestión de equipos y 2 horas en orientación de Pitch de negocio en el área de estrategias gerenciales).

**2.2.4. Intercambio de experiencias para enriquecer la cultura emprendedora departamental.**

De manera transversal a las capacitaciones, durante cada mes el equipo operador fomentará un espacio de encuentro virtual en el cual los emprendedores puedan compartir sus experiencias de éxito y de fracaso en su travesía emprendedora, para que otros puedan aprender a partir de lecciones aprendidas.

**2.2.5. Conexiones de valor con aliados y actores del ecosistema de emprendimiento regional y/o nacional.**

El propósito es conectar a los beneficiarios con aliados estratégicos que permitan realizar encadenamientos hacia adelante o hacia atrás. Se espera que las empresas logren negociaciones con proveedores que les permita tener precios más competitivos, o incrementar la lista de clientes efectivos, dependiendo de su necesidad y del contacto con el que se puedan conectar.

Esta etapa se realizará una vez culminados los 5 meses de capacitación y acompañamiento. Cada empresa contará con dos (2) o tres (3) citas con dichas conexiones.

**2.2.6. Rueda de oferta de servicios financieros.**

Al finalizar la etapa anterior, se realizará un encuentro virtual donde serán convocados todos los beneficiarios del programa y diferentes entidades que ofrecen líneas de financiación o recursos de capital para emprendedores.

La finalidad de este ejercicio es que los beneficiarios puedan conocer formas de financiación alternativas a la banca tradicional, y de esta forma comprendan el funcionamiento de las Fintech u otros programas que otorgan recursos de capital.

Cada entidad invitada contará con 40 minutos para exponer sus servicios y al finalizar cada sesión los emprendedores contarán con un espacio para preguntas.

El evento será con programación, así que cada beneficiario podrá conectarse a la charla de la entidad que más les llame la atención, es decir, no es obligatorio que esté en todas las charlas.

Posteriormente, en caso de que un beneficiario esté interesado en aplicar con alguna entidad, será contactado con la misma.

Entre las entidades que se sugiere invitar están: entidades Fintech, ángeles inversionistas, Fondo Emprender, entre otras formas alternativas a los bancos.

**Nota 1.** No hace parte del alcance de la actividad guiar al emprendedor en la postulación con alguna de las entidades que presente su oferta o programa de recursos de capital o que se le garantice el préstamo de los recursos con dicha entidad. El alcance de esta actividad es solo dar a conocer la oferta por parte de estas entidades.

**2.2.7. Entrega de incentivo económico para los 50 emprendimientos con mejor desempeño durante el programa.**

Al finalizar la intervención, del grupo total de los 100 beneficiarios, se seleccionarán los 50 emprendimientos con mejor desempeño durante el programa, para apoyarlos con un incentivo económico de diez millones de pesos ($10.000.000 m/cte.) cada uno.

Para la entrega de los recursos, los 50 beneficiarios de esta actividad deberán presentar su respectivo plan de inversión, presentando las cotizaciones o documentos que soporten los rubros requeridos. Este plan de inversión será revisado y aprobado por el operador y el supervisor del proyecto.

Una vez aprobado y desembolsado el recurso, los 50 beneficiarios deberán presentar las facturas o documentos equivalentes que soporten la adquisición o pagos estipulados en el plan de inversión aprobado.

Es función del operador revisar y aprobar los documentos que presenten los beneficiarios del incentivo económico.

(Dentro de las funciones del operador está la definición de los términos o parámetros a evaluar para la selección de estos 10 beneficiarios y se deberán incluir dentro de estos TDR).

**2.2.8. Visibilizar los emprendimientos y empresas beneficiarias.**

Al finalizar el programa, del total de los 100 participantes serán seleccionados 5 beneficiarios y se les realizará un reportaje en un medio de alcance nacional como caso de éxito.

**Nota 2.** Los 5 beneficiarios de esta etapa no podrán ser los mismos que reciban el incentivo económico.

**2.2.9. Graduación y cierre del programa.**

Al finalizar todo el proyecto se realizará un evento presencial (con transmisión virtual) de cierre, donde se expondrán los resultados del programa, y se les hará entrega de su Diploma de participación en el programa.

* 1. **OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS**
* Firmar la carta de compromiso (Anexo No. 1 de los TDR).
* Suministrar la información requerida cuando el ente operador o (nombre de la entidad proponente de la convocatoria) lo solicite.

(Todo lo que se consideren compromisos que deban tener las empresas beneficiarias, se podrán incluir en la carta de compromiso, cuyo documento guía se incluye al final del presente documento).

* 1. **DURACIÓN DEL PROGRAMA**

El programa tiene una duración total de 13 meses contando desde la etapa de apertura de la convocatoria hasta el día de la graduación.

* 1. **ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA**

La convocatoria cuenta con un presupuesto de $100.000.000 (Cien millones de pesos m/cte.) como incentivo económico para entregar directamente a los 10 emprendimientos con mejor desempeño en el programa. Y presentación de su respectivo plan de inversión.

Los costos asociados a las otras etapas del programa, tales como: levantamiento del diagnóstico y plan de crecimiento personalizado; las capacitaciones grupales, el acompañamiento técnico personalizado, las conexiones de valor con entes regionales y/o nacionales, la rueda de servicios financieros, evento de graduación y visibilización, serán asumidas en su totalidad por (nombre de la entidad promotora de la convocatoria), para cada uno de los beneficiarios seleccionados y en ninguna de las etapas descritas en este párrafo, los beneficiarios tendrán que realizar algún aporte, incluso no deben pagar a intermediarios por la postulación al programa.

**Nota 3:** Los emprendedores que deseen asistir de manera presencial a las actividades deberán asumir la totalidad de los costos asociados a su desplazamiento, alojamiento y alimentación. Para el evento de graduación se suministrará un subsidio de transporte, de acuerdo como lo informe el operador del programa cuando se llegue a dicha etapa.

1. **CONDICIONES DE POSTULACIÓN** 
   1. **PROCESO DE POSTULACIÓN DE LOS INTERESADOS**

La postulación de los emprendedores y empresarios interesados se deberá hacer única y exclusivamente de manera online, diligenciando la totalidad de las preguntas del cuestionario que encontrará en el siguiente enlace: (reemplazar por el enlace donde quedará cargado el formulario de postulación).

Solo se tendrán en cuenta las postulaciones que se reciban hasta el día y hora del cierre estipulado en la convocatoria y por el medio señalado.

* 1. **REQUISITOS PARA PRESENTARSE A LA CONVOCATORIA**

Para ser beneficiario, los emprendedores o empresarios interesados deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Emprendimiento No Formalizados: Los emprendimientos que no estén constituidos antes Cámara de Comercio, podrán presentarse a la presente convocatoria, siempre y cuando cumplan con los puntos 3, 4 y 5 del presente numeral. Y puedan demostrar su operación por medio de registros de ventas como facturas, informes del sistema punto de venta - POS y/o cuentas de cobro.
2. Empresas Formalizadas: Se podrán presentar las empresas que estén formalizadas antes Cámara de Comercio, ya sea como persona natural o persona jurídica, siempre y cuando cumplan con los puntos 3, 4 y 5 del presente numeral.
3. Tiempo de operación: Contar con un periodo de operación mayor a 5 meses y menor a 5 años. Período de operación se entiende como el tiempo en el que el emprendimiento inicia su ejercicio comercial con la puesta en el mercado de un producto y/o servicio. Este tiempo puede ser menor al tiempo de creación y/o formalización ante la Cámara de Comercio respectiva.
4. Nivel de ventas: Contar con un acumulado de ventas correspondientes al año inmediatamente anterior o durante los últimos 12 meses entre $5 y $200 millones de pesos. Esto se demostrará a través de presentación de certificado de ventas.
5. Equipo de trabajo: Mínimo 2 personas en el equipo emprendedor, 1 de los cuales debe hacer parte de los socios fundadores o cofundadores del emprendimiento.
   * 1. **DOCUMENTOS REQUERIDOS**

En la etapa de postulación, es decir diligenciamiento del cuestionario, no se solicitará ningún documento adicional.

Sin embargo, cuando las postulaciones entren en proceso de evaluación y se jerarquicen, los 100 emprendimientos seleccionados se les solicitarán documentos para validación y medición de línea base del programa.

Pese a que los documentos se solicitarán solo a los beneficiarios, a continuación, se presenta el listado de documentos, con la finalidad que todos los interesados, sin excepción alguna, deberán tenerlos listos para que en caso de estar dentro del grupo de seleccionados los puedan anexar a la mayor brevedad de su solicitud.

* Certificado de existencia y representación legal (para el caso de persona jurídica) o matrícula mercantil (para persona natural) no mayor a 30 a la fecha de la solicitud del documento.
* Registro Único Tributario - RUT
* Fotocopia cédula del representante legal o de la persona natural
* Planilla de aporte de parafiscales personal /contratos o documentos equivalente que demuestre la contratación que demuestre la vinculación de dos personas en el equipo de trabajo (incluyendo el emprendedor líder).
* Documentos que acrediten que se cumplen con los requisitos descritos en el numeral 3.2, tales como: registros de ventas como facturas, informes del sistema punto de venta - POS y/o cuentas de cobro, que puedan dar evidencia del volumen de facturación que tiene la empresa.

**Nota 4:** (nombre de Entidad promotora de la convocatoria) realizará revisión de antecedentes disciplinarios y judiciales y consulta en listas internacionales vinculantes para Colombia y el Manual SARLAFT de (nombre de Entidad promotora de la convocatoria). Es responsabilidad de cada postulante verificar previamente que tanto las sociedades como sus representantes legales se encuentren inscritos en las correspondientes bases de datos que permitan la revisión de los antecedentes.

* + 1. **COBERTURA GEOGRÁFICA**

Podrán postularse a la convocatoria emprendedores o empresarios de todo el territorio departamental que cumplan con los requisitos expuestos en el numeral 3.2.

* 1. **CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA**

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **FECHA** |
| Publicación Términos de Referencia | A definir |
| Socialización de la convocatoria | A definir |
| Cierre de la etapa de postulación | A definir |
| Primera evaluación y jerarquización | A definir |
| Segunda evaluación | A definir |
| Publicación de beneficiarios | A definir |

1. **EVALUACIÓN DE POSTULACIONES Y NOTIFICACIÓN DE BENEFICIARIOS**
   1. **METODOLOGÍA Y CRITERIOS DE SELECCIÓN**

La evaluación se realizará en dos etapas, en la primera de ella se realizará una evaluación cuantitativa con base en las respuestas dadas en el formulario de postulación.

Las 100 empresas con los mejores puntajes pasarán a la segunda etapa de evaluación, la cual corresponde a una llamada o videollamada previamente concertada. Para validar aspectos cualitativos del emprendimiento, así como revisión y validación de los documentos descritos en el numeral 3.2.1.

* + 1. **Evaluación requisitos habilitantes y evaluación cuantitativa**

| **Aspectos para evaluar** | **Ítems Generales** | **Puntaje para asignar** |
| --- | --- | --- |
| Tiempo de operación en el mercado | Contar con un periodo de operación mayor a 5 meses y menor a 5 años. Período de operación se entiende como el tiempo en el que el emprendimiento inicia su ejercicio comercial con la puesta en el mercado de un producto y/o servicio. Este tiempo puede ser menor al tiempo de creación y/o formalización ante la Cámara de Comercio respectiva. | Cumple / No cumple |
| Nivel de ventas | Contar con un acumulado de ventas correspondientes al año inmediatamente anterior o durante los últimos 12 meses entre $5 y $200 millones de pesos. Esto se demostrará a través de presentación de certificado de ventas. | Cumple / No cumple |
| Número de empleados | Mínimo 2 personas en el equipo emprendedor, 1 de los cuales debe hacer parte de los socios fundadores o cofundadores del emprendimiento. | Cumple / No cumple |
| Perfil emprendedor | Motivaciones para emprender, dedicación, experiencia, espacios de preparación. | Hasta 30 puntos |
| Componente de innovación | Cuentan con un modelo de negocio, producto/servicio innovador, con capacidad de crear y capturar valor de forma diferenciada, generan valor económico y están relacionados con la dinámica de los mercados, reconfiguran los mercados y pueden imponer nuevos niveles/ estándares de productividad, competitividad y calidad de vida | Hasta 25 puntos |
| Potencial de crecimiento | Proyección del emprendimiento en otras regiones o mercados nacionales y/o internacionales y reconocimiento de la necesidad asociada con capacidades estratégicas y operativas para poder replicarse. Cuenta con planes para crecimiento acelerado, su solución es aplicable y requerida en muchas regiones de Colombia y otros países. | Hasta 20 puntos |

**4.1.2. Jerarquización de las postulaciones y entrevista online a las 100 primeras empresas en el ranking.**

Las postulaciones que cumplan con los requisitos habilitantes serán jerarquizadas de acuerdo con el puntaje obtenido. Y de acuerdo con dicha jerarquización, los 100 primeros en el ranking pasarán a una segunda etapa de evaluación, en la cual se realizará una entrevista online para evaluar aspectos cualitativos, tales como: claridad en la exposición de su modelo de negocio, capacidad de expresión oral del emprendedor, disposición al diálogo y receptividad. En esta etapa, también se solicitarán y validará los documentos descritos en el numeral 3.2.1.

Con base en la entrevista y la validación documental, el evaluador emitirá un concepto de **Sí Continúa / No Continúa** con su respectiva justificación de por qué la empresa debe hacer parte o no del grupo de beneficiarios.

En el caso que se encuentren una o más empresas no aptas, se deberá hacer el ejercicio con la empresa número 101, y así sucesivamente hasta que se complete el grupo.

Para esta actividad se reconocerá un valor por cada entrevista y validación documental realizada. Por tanto, el tope lo dará el número total de entrevistas que se realicen para completar el grupo de los 100 beneficiarios.

**4.2. PUBLICACIÓN LISTA DE BENEFICIARIOS FINALES**.

En la página web de la entidad se publicará el listado de beneficiarios. La notificación también se enviará al correo electrónico de cada beneficiario y se realizará llamada telefónica para confirmar la continuidad del beneficiario.

En este correo personalizado, también se enviará el agendamiento de la primera sesión uno a uno. En la cual cada emprendedor se reunirá con un evaluador, quien será el encargado de levantar el diagnóstico y el plan de crecimiento, conforme a los descrito en el numeral 2.2.2. y que hace parte esencial para el acompañamiento técnico personalizado.

* 1. **CRITERIOS DE DESEMPATE**

De presentarse empate en el puntaje de evaluación de dos o más postulantes, se utilizará como criterio de desempate, los siguientes criterios en su respectivo orden:

1. Orden de postulación a través del formulario de postulación.

2. Se seleccionará el emprendimiento con más puntaje en el criterio “Perfil emprendedor”.

3. Si el empate persiste, se seleccionará el emprendimiento con más puntaje en el criterio “Componente de innovación”

* 1. **RECHAZO DE POSTULACIONES**
* El postulante no cumpla con los requisitos establecidos en estos Términos de Referencia.
* Cuando la postulación sea enviada a través de otro enlace externo, de forma física o a través de otro canal no autorizado.
* Se incluya información que no sea veraz.
* Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
* El postulante presenta dos o más postulaciones a la presente convocatoria, en cuyo caso se tendrá en cuenta únicamente la primera postulación que sea radicada y cualquier otra será inmediatamente rechazada.
* Se presentó la postulación de forma extemporánea, es decir por fuera de los tiempos establecidos en el cronograma de la invitación.
* El postulante se encuentre incurso en una causal de liquidación o reorganización.
* El postulante se encuentra inmerso en una causal de conflicto de interés y no fue declarado al momento de presentar la postulación.
* La postulación se encuentra recibiendo simultáneamente financiación con recursos públicos para el mismo objetivo.

1. **TÉRMINOS JURÍDICOS DE LA CONVOCATORIA** 
   1. **HABEAS DATA**

Quien presente, inscriba o registre la postulación al programa declara que ha recibido autorización expresa de todas las personas naturales y jurídicas vinculadas a su postulación para suministrar las informaciones a que hace referencia la Ley 1581 de 2012 (protección de datos personales), comprometiéndose a responder ante cualquier demanda, litigio presente o eventual, reclamación judicial o extrajudicial, formulada por cualquiera de las personas naturales o jurídicas vinculadas a la postulación.

* 1. **DIFUSIÓN, TRANSFERENCIA Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS**

(nombre de Entidad promotora de la convocatoria) podrá difundir y publicar información estadística, citando debidamente la fuente o dando los créditos al participante, cualquier dato relacionado con la medicación de impacto del programa o exponer casos de éxitos de este.

* 1. **VINCULACIÓN Y DESVINCULACIÓN DEL PROGRAMA**

Se entiende que el **postulante** estará vinculado al Programa una vez el operador del programa le haya notificado su selección, suscriba la Carta de Compromiso y aporte los documentos solicitados y se verifique que no registran sanciones disciplinarias, fiscales, ni se encuentra en listas de lavados de activos.

* 1. **ANEXOS**

**Anexo 1.** Carta de Compromiso

**Recomendación:** La entidad proponente podrá incluir o eliminar los numerales que considere en estos Términos de Referencia, de acuerdo con su manual de contratación. Sin que se vea alterado los numerales de objetivos y desarrollo de actividades.

**ANEXO 1. CARTA DE COMPROMISO.**

Será solicitada sólo a los seleccionados como beneficiarios. Sin embargo, se da a conocer desde la fase de postulación, para que los interesados conozcan el compromiso que deben aceptar si llegan a ser seleccionados.

ANEXO 1.

CARTA DE COMPROMISO

Ciudad, Fecha

Señor

(Nombre a quien debe dirigida)

(Nombre de la entidad proponente)

(Dirección de la entidad proponente)

Neiva, Huila

El suscrito (Nombre del postulante), identificado (a) con cédula de ciudadanía No. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ expedida en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ actuando como Representante de (Nombre del emprendimiento o empresa), domiciliada en la ciudad o municipio de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, identificada con NIT \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, debidamente facultado(a) para la suscripción del presente documento y quien en adelante se denominará EL POSTULANTE.

De acuerdo con lo establecido en los Términos de Referencia, DECLARO lo siguiente:

1. Que ninguno de los documentos o información suministrada dentro de la postulación cuenta con reserva legal. En caso contrario deberá informar por escrito.
2. Que soy consciente y acepto que (Reemplazar por el nombre de la entidad proponente de la convocatoria) verificará en listas nacionales y restrictivas las condiciones de los representantes legales y de la sociedad de acuerdo con su política SARLAFT.
3. Que la empresa a la que represento no está incursa en causal de disolución o liquidación conforme a la Ley y/o los estatutos.
4. Que la empresa que represento no recibe beneficio o está siendo beneficiada con recursos públicos operados por otras entidades públicas o privadas, para el mismo objeto de esta invitación.

Así mismo, me COMPROMETO a:

5. Participar de forma activa y comprometida en todas las actividades propuestas en el marco de la presente convocatoria, y que se encuentran señaladas en el numeral 2.2. ALCANCE.

1. Suministrar la información solicitada por el operador del programa durante toda la ejecución.
2. Asumir todos los costos y gastos asociados a los traslados o viajes para realizar asistir a las capacitaciones grupales o sesiones presenciales, teniendo en cuenta que siempre tendré la opción de recibirlas virtualmente.
3. Brindar la información y contenido necesario para la construcción del diagnóstico y plan de crecimiento.
4. Asignar el tiempo personal y de mi equipo de trabajo para asistir y ejecutar las actividades requeridas en la etapa de acompañamiento técnico.
5. Atender las reuniones, visitas, observaciones y/o pruebas que el operador del programa y (nombre de la entidad proponente de la convocatoria).

Me permito informar que las comunicaciones relativas a este proceso de selección las recibiré en:

Ciudad: Haga clic aquí para escribir texto.

Teléfono(s): Haga clic aquí para escribir texto.

Correo electrónico: Haga clic aquí para escribir texto.

Atentamente,

FIRMA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nombre del Representante Legal: Haga clic aquí para escribir texto.

C.C. N.º Haga clic aquí para escribir texto. expedida en Haga clic aquí para escribir texto.

Nombre o Razón Social del postulante: Haga clic aquí para escribir texto.

Nit: Haga clic aquí para escribir texto.

**ANEXO 2. FORMULARIO DE POSTULACIÓN**

1. Nombre y apellidos

2. Seleccione su sexo.

* 1. Femenino
  2. Masculino
  3. Otro
  4. Prefiero no decir

3. Fecha de nacimiento

DD/MM/AAAA

4. Tipo y número de identificación

5. Número de celular

6. Correo electrónico

7. ¿Se encuentra trabajando en otra entidad distinta a su empresa y/o emprendimiento?

Seleccione SÍ/NO

8. En caso de que su respuesta anterior haya sido afirmativa, por favor especificar cuántas horas al mes trabaja para esa entidad.

9. ¿Qué nivel de educación tiene?

1. No cuento con estudios
2. Primaria
3. Secundaria
4. Técnico
5. Universitario
6. Postgrado

10. ¿En caso de contar con título técnico o universitario, por favor escribir cuál es?

11. ¿En caso de que su título técnico o universitario no guarde relación directa con su área de emprendimiento, describir donde adquirió su experiencia para desarrollar su emprendimiento?

12. ¿Cuál fue su principal motivación para emprender?

13. Nombre de la empresa y/o emprendimiento

14. Selección el municipio donde se encuentra ubicado

15. ¿Su emprendimiento se encuentra constituido legalmente?

Seleccione SÍ / NO

16. Si está constituida por favor escribir el número de NIT (con dígito de verificación)

17. Por favor seleccione el tiempo de operación que tiene su empresa y/o emprendimiento?

* + - * 1. 0 -5 meses.
        2. 5 meses – 2 años
        3. 2 años – 5 años
        4. Más de 5 años

18. Por favor seleccionar el rango en que se encuentra su nivel de ingresos operacionales acumulados

$0 a $4.999.999

$5.000.000 a $50.000.000

$50.000.0001 a $100.000.000

$100.000.001 a $200.000.000

Más de $200.000.000

19. ¿Cuántos empleos directos genera su empresa (incluido usted) y qué función desempeñan dentro de la empresa cada uno?

20. Por favor describa el modelo de negocio de su empresa y/o emprendimiento.

21. ¿Cuál considera usted que es su aspecto innovador o diferenciador?

22. ¿Describir cual es perfil del cliente actual?

23. ¿Qué canales o medios utiliza para darse a conocer?

Por ejemplo: Radio, prensa local, redes sociales, volantes impresos.

24. ¿Qué medios utiliza para comunicarse con los clientes?

Por ejemplo: Comunicación directa cuando viene al local / Comunicación por redes sociales y correo electrónico /Vía telefónica /Rara vez me comunico con ellos.

25. ¿Usted realiza la venta directa a cliente final o consumidor, o vende a otras empresas?

Por ejemplo: Venta directa por redes sociales / venta directa punto físico / venta indirecta a través de intermediarios.

26. Identificar cuáles son sus principales competidores a nivel departamental y nacional, y escribir brevemente, qué considera usted que ellos hacen mejor que su empresa, así como qué considera que usted hace mejor que ellos.

27. ¿Cómo ve a su empresa en 3 años?

Puede escribir lo que tiene planeado en torno a la apertura de nuevos mercados, productos, servicios, máquinas, empleados, tecnología, etc.

27. DECLARACIÓN DE VERACIDAD Y POLÍTICA DE TRATAMIENTOS DE DATOS

Al postularme en la presente convocatoria, declaro que:

1. Que conozco los términos referencia, el proceso de selección, así como los demás anexos, y acepto cumplir todo lo dispuesto en ellos.

2. Que toda la información aportada y contenida en mi postulación es veraz y susceptible de comprobación.

3. Manifiesto de manera libre, inequívoca, específica y expresa, mi autorización para el tratamiento de datos de carácter personal que estén contenidos en la presente postulación y en sus anexos. Así mismo, que, como Representante Legal, responsable y encargado del tratamiento de datos de carácter personal de la información contenida en la postulación, cuento con las autorizaciones correspondientes de los titulares de datos personales que aparecen en la misma.

Lo anterior en cumplimiento a los deberes y obligaciones establecidos por la Ley 1581 de 2012, por lo tanto, ante cualquier incumplimiento de dichos deberes y obligaciones responderé de manera directa y exclusiva.

Leído lo anterior, ¿Usted autoriza el tratamiento de sus datos personales acorde a lo expresado?

Seleccione SÍ/NO