

SEGUNDA CONVOCATORIA

CRITERIOS TÉCNICOS DE PRIORIZACIÓN PARA
PROYECTOS ECONÓMICOS Y EMPRENDIMIENTOS

Reactivación Económica



Socya



Fondo Adaptación

CONVOCATORIA
CERRADA
EXPRESS.

GRAMALOTE,
Norte de
Santander

Noviembre 5/ 2021

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN Y ANTECEDENTES	3
JUSTIFICACIÓN	5
1 OBJETO DE LA CONVOCATORIA	6
2 ALCANCE Y RESULTADOS ESPERADOS.....	6
3 POBLACIÓN OBJETIVO	6
4 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA.....	7
5 CRITERIOS TECNICOS DE PREIORIZACIÓN PARA PROYECTOS ECONÓMICOS Y EMPRENDIMIENTOS	7
5.1 Proyectos Económicos - Emprendimientos	7
5.2 Líneas estratégicas propuestas.....	8
5.2.1 Emprendimientos en locales de las viviendas	8
5.2.2 Emprendimientos en lotes urbanos de uso mixto o múltiple o en vivienda completa	8
5.2.3 Emprendimientos asociativos (Proyectos Ancla), en viviendas y/o lotes urbanos de uso mixto o múltiple.....	9
5.3 Actividades Financiables y no financiables con recursos del Fondo Adaptación.....	10
5.4 Presentación de ideas de negocio	11
5.4.1 Priorización apoyo a Gramaloteros	12
5.4.2 Criterios habilitantes para la presentación de ideas de negocio ...	13
5.4.3 Restricciones para presentar propuestas o ideas de negocio	17
5.4.4 Documentación requerida para presentar ideas de negocio.....	18
5.4.5 Criterios de priorización para la selección de ideas de negocio ...	19
5.5 Presentación del plan de negocio	21
5.5.1 Criterios para aprobación del plan de negocio	22
5.5.2 Criterios para aprobación del plan de negocio	23
5.6 Implementación del plan de negocio	24
5.6.1 Criterios para implementación del plan de negocio	25
6 PROCEDIMIENTO PARA LA PRESENTACIÓN, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS	26

6.1	Proceso o ciclo del Emprendimiento	26
6.1.1	Socialización.....	26
6.1.2	Convocatoria idea de negocio	27
6.1.3	Evaluación idea de negocio.....	27
6.1.4	Formulación Plan de Negocio	27
6.1.5	Implementación y asistencia técnica	28
6.2	Fase 1.....	28
6.2.1	Divulgación y socialización de las herramientas para la presentación de ideas de negocio.....	28
6.2.2	Convocatoria para la presentación de ideas de negocio	29
6.2.3	Recepción de ideas de negocio y filtro documental	29
6.2.4	Aplicación de la matriz de calificación a las ideas de negocio recibidas y priorización para determinar línea de corte para aprobación.....	30
6.2.5	Aprobación de ideas de negocio idas de negocio por el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote - CIDEG	30
6.3	Fase 2.....	31
6.3.1	Capacitación y asesoría para la formulación de planes de negocio	31
6.3.2	Recepción de planes de negocio formulados y revisión de requisitos	34
6.3.3	Presentación ante el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG para la aprobación.....	35
6.4	Fase 3.....	35
6.4.1	Registro plan de inversión y plan de desembolsos de los proyectos aprobados ante la Fiducia.....	35
6.4.2	Implementación proyectos productivos o emprendimientos	36
6.4.3	Seguimiento de planes de mercadeo y comercialización buscando garantizar la sostenibilidad de los proyectos y encadenamiento productivo.	36
6.4.4	Cierre del acompañamiento de la asistencia técnica y entrega de insumos e inversiones.....	37
7	CRONOGRAMA	37
	ANEXOS AL DOCUMENTO DE CONVOCATORIA.....	39

SEGUNDA CONVOCATORIA PARA PRESENTAR IDEAS DE NEGOCIO.

CRITERIOS TÉCNICOS DE PRIORIZACIÓN PARA PROYECTOS ECONÓMICOS Y EMPRENDIMIENTOS

CONVOCATORIA CERRADA EXPRESS

Apertura: noviembre 5 de 2021

Cierre: noviembre 19 de 2021

Recepción de propuestas de ideas de negocios: del 8 al 19 de noviembre del 2021

PRESENTACIÓN Y ANTECEDENTES

El Fondo Adaptación, entidad creada para la recuperación, construcción y reconstrucción de las zonas afectadas por el fenómeno de La Niña 2010-2011; es la encargada de ejecutar el Reasentamiento y Rehabilitación Económica del casco urbano del municipio de Gramalote. En este sentido, se formuló el Plan de Reasentamiento, instrumento mediante el cual se establecen los programas, proyectos y las medidas de apoyo, encaminados a responder de manera integral a los impactos de diferente índole generados por el desastre ocurrido en diciembre de 2010, que conllevó la destrucción de la cabecera urbana del municipio de Gramalote, Norte de Santander y la decisión de reasentar a la población afectada.

En el marco del contrato de consultoría para “Desarrollar las actividades necesarias para estructurar, implementar, acompañar y realizar la asistencia técnica de los emprendimientos y proyectos productivos que operarán en el municipio de Gramalote durante las fases de traslado y postraslado en el marco del Plan de Reasentamiento”, la Fundación Socya, como entidad consultora, ha diseñado una estrategia de implementación de actividades de desarrollo económico para el Municipio; con el fin de establecer los criterios generales para realizar la identificación, selección, estructuración, viabilización y cofinanciación de iniciativas productivas y emprendimientos.

Como parte del análisis se determinaron criterios de selección y financiación, las líneas estratégicas y los montos máximos de inversión por línea estratégica. El documento explica el proceso para la presentación de las ideas de negocio y la selección de los Planes de Negocio para su implementación.

En este sentido, se adelantó en el mes de noviembre de 2020, la convocatoria para la presentación de las ideas de negocio, que contaba con Cinco Mil Millones de Pesos M/Cte. (\$5.000.000.000) para implementación directa de proyectos productivos.

En el marco de la mencionada convocatoria fueron recibidos un total de trescientas veinte (320) propuestas de ideas de negocio que sumaban alrededor de veinticinco mil millones de pesos (\$25.000.000.000), de las cuales se determinó existían dos (2) repetidas ajustándose el valor real a trescientas dieciocho (318); las cuales fueron revisadas y depuradas para priorizar y atender en primera medida a la población directamente afectada por el desastre generado por el Fenómeno de la Niña 2010- 2011 y vinculada al reasentamiento colectivo

Una vez surtido el proceso de revisión y depuración de las ideas presentadas se concluyó que de 251 proponentes que hacían parte del registro final de habitantes y del reasentamiento colectivo, alrededor de 70 proyectos no lograron ser priorizados, dado que los recursos previstos en el fondo para la implementación de los proyectos no fueron suficientes.

En razón a lo anterior, el Fondo Adaptación gestiona recursos adicionales para la inversión directa de los proyectos económicos o emprendimientos, por un valor de DOS MIL SETECIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$2.700.000.000), los cuales serán girados al patrimonio autónomo de la fiducia contratada por el CONSULTOR, alcanzando un total de recursos para inversión directa para los proyectos, por la suma de SIETE MIL SETECIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$7.700.000.000).

JUSTIFICACIÓN

El Fondo Adaptación, en reuniones con la Administración Municipal y la comunidad, consideró la posibilidad, en la medida que los recursos alcanzaran o se gestionaran más recursos, de atender las ideas de negocio que no quedaron priorizadas en la primera convocatoria, las cuales coparon la disponibilidad inicial de \$5.000 millones de pesos. Así las cosas, en sesión extraordinaria del 13 al 15 de julio de 2021, el Consejo Directivo del Fondo Adaptación, aprobó en traslado de recursos entre sectores en el que se encontraba el traslado de 2.700 millones de pesos al sector Reactivación Económica, destinados para la implementación directa de proyectos productivos.

Revisadas las condiciones de implementación, así como la pertinencia técnica y social del proceso, se decide adelantar una convocatoria cerrada exprés para aquellas ideas de negocio que fueron previamente identificadas en la primera convocatoria que permitirá culminar adecuadamente la implementación de proyectos productivos en el marco de la medida de apoyo a emprendimientos y microempresas que operarán en el nuevo casco urbano para contribuir a la reactivación económica del municipio de gramalote, de conformidad con lo previsto en el Plan de Reasentamiento de la Población habitante del casco urbano de Gramalote.

En este sentido, se deberá realizar un acompañamiento, asesoría y asistencia técnica para nuevos planes de negocio, para aquellos proyectos adicionales que avancen a la etapa de estructuración de planes de negocio, posterior al proceso de una nueva convocatoria dirigida a por lo menos 70 nuevas ideas de negocios, tales como (i) emprendimientos que no fueron priorizados en la línea lotes; (ii) emprendimientos con calificación de idea de negocio inferior a 60 puntos que avance dada la disponibilidad de recursos. (iii) proyectos que no cumplieron criterios habilitantes en la convocatoria actual, que pueden subsanar para cumplir los requisitos.

1 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

A través de esta convocatoria se busca adjudicar recursos para la cofinanciación de máximo 70 proyectos económicos o emprendimientos que beneficien a la población gramalotera, en pro del desarrollo económico del nuevo casco urbano del municipio de Gramalote.

2 ALCANCE Y RESULTADOS ESPERADOS

Se realizará una convocatoria cerrada exprés orientada exclusivamente a los participantes de la primera convocatoria cuyas ideas de negocio no quedaron priorizadas en la citada convocatoria, mediante la formulación y puesta en marcha de máximo 70 planes de negocios a los que se les brindará asistencia técnica y apoyo financiero para dinamizar y reactivar la economía del nuevo casco urbano de municipio de Gramalote.

3 POBLACIÓN OBJETIVO

Podrán acceder a los recursos del Fondo Adaptación aquellas personas domiciliadas en Gramalote, que hagan parte del Registro Final de Habitantes y del Reasentamiento Colectivo, que participaron en la primera convocatoria y que sus ideas de negocio no alcanzaron a ser priorizadas en esa primera convocatoria, específicamente se pueden presentar los siguientes grupos de proponentes:

- a) Personas naturales o jurídicas que presentaron idea de negocio en la primera convocatoria, que obtuvieron menos de 60 puntos, calificación que les impidió pasar a la siguiente fase de estructuración de plan de negocio.
- b) Personas naturales o jurídicas que presentaron idea de negocio a implementar en lotes comerciales de uso mixto o múltiple, que no fueron priorizados en la convocatoria anterior, porque quedaron de segundo, tercero, cuarto o quinto puesto en la opción del lote solicitado de acuerdo con la calificación de su propuesta.
- c) Personas naturales o jurídicas que presentaron ideas de negocio que no cumplieron los criterios habilitantes en la primera convocatoria y que pueden subsanar para cumplir los requisitos.

4 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

El Fondo Adaptación cuenta con un presupuesto total DOS MIL SETECIENTOS MILLONES DE PESOS \$2.700.000.000 para atender la presente convocatoria. Además de 19 lotes de uso mixto o múltiple, avaluados en 1.350 millones de pesos, con los cuales se pretende apoyar un máximo de 70 ideas de negocio.

5 CRITERIOS TECNICOS DE PRIORIZACIÓN PARA PROYECTOS ECONÓMICOS Y EMPRENDIMIENTOS

5.1 Proyectos Económicos - Emprendimientos

Un emprendimiento es una iniciativa de un individuo, hogar o grupo asociativo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado. La persona que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por su propia iniciativa se conoce como emprendedor y se cataloga en situación de autoempleo o pues su remuneración la recibe de todos aquellos que compran su bien o servicio

La capacidad emprendedora de la comunidad gramalotera, posibilita la generación de actividades productivas en el Municipio en los diferentes sectores como son el comercial, industrial o de prestación de servicios; en este sentido la Fundación Socya ha diseñado una estrategia de implementación de actividades de desarrollo económico para el municipio de Gramalote; con el fin de establecer los criterios generales para realizar la identificación, selección, estructuración, viabilización y cofinanciación de iniciativas productivas y emprendimientos para la reactivación económica.

Mediante la formulación y puesta en marcha de planes de negocios, se busca brindar asistencia técnica y apoyo financiero para el desarrollo de emprendimientos que beneficien a la población del nuevo casco urbano. La implementación, en una primera instancia, comprende la asesoría para la formulación de planes de negocio acordes con la demanda de bienes y servicios proyectada en el nuevo casco urbano. Aquellos planes de negocio que resulten priorizados podrán recibir apoyo en: la transformación y comercialización, dotación, insumos, capacitación y asistencia técnica. La asignación de recursos para el apoyo de emprendimientos y negocios en el nuevo casco urbano busca dotar a los gramaloteros de herramientas que permitan la materialización de sus planes de negocio.

5.2 Líneas estratégicas propuestas

Para la implementación del componente de emprendimientos y proyectos productivos y lograr el cumplimiento de las acciones propuestas en este documento se plantean tres líneas estratégicas:

1. Emprendimientos en locales de las viviendas.
2. Emprendimientos en lotes urbanos de uso mixto o múltiple o en vivienda completa.
3. Emprendimientos asociativos (Proyectos Ancla), en viviendas o locales urbanos de uso mixto o múltiple.

Se busca financiar iniciativas empresariales en cualquier sector económico, que estén orientadas al desarrollo de emprendimientos, de carácter innovador e incluyente.

5.2.1 Emprendimientos en locales de las viviendas

Son emprendimientos propuestos por persona natural o jurídica. Esta estrategia está enfocada exclusivamente a desarrollar negocios en los locales de las viviendas. Son emprendimientos “pequeños”, en cuanto a su impacto y requerimientos de financiación. Se orienta exclusivamente a promover proyectos individuales o familiares; con el propósito de acompañar técnica y financieramente a pequeños emprendimientos.

Esta línea de negocio está fundamentada en el Plan de Reasentamiento, en la medida de apoyo:

"7.3.2.4. Apoyo a emprendimientos y microempresas que operarán en el nuevo casco urbano para contribuir a la reactivación económica del municipio"

5.2.2 Emprendimientos en lotes urbanos de uso mixto o múltiple o en vivienda completa

Son emprendimientos propuestos por persona natural o jurídica, que se desarrollan en los lotes urbanos de uso mixto o múltiple o en vivienda completa, que necesitan apoyo en la puesta en marcha del plan de negocio presentado. Son negocios de tamaño medio, desde el punto de vista del valor del financiamiento y el impacto esperado en la economía del municipio.

Esta línea de estrategia de emprendimientos está fundamentada en el Plan de Reasentamiento, en las siguientes medidas de apoyo:

"7.3.2.4. Apoyo a emprendimientos y microempresas que operarán en el nuevo casco urbano para contribuir a la reactivación económica del municipio."

"7.3.2.5. Acceso a la infraestructura económica en el nuevo casco urbano."

5.2.3 Emprendimientos asociativos (Proyectos Ancla), en viviendas y/o lotes urbanos de uso mixto o múltiple

Son los emprendimientos de carácter asociativo, propuestos por persona jurídica, que ejercen un efecto positivo en la economía local, que buscan dinamizar el intercambio urbano – rural; se consideran motores fundamentales de la estrategia de crecimiento económico del Municipio.

Los emprendimientos asociativos o proyectos Anclas, provienen de una empresa legalmente constituida que jalona y procura el intercambio urbano – rural y el crecimiento de los agricultores familiares y la organización agropecuaria, a través de la compra de sus productos. Son los emprendimientos de mayor "tamaño" financieramente y en cuanto al impacto que se espera generar en el desarrollo económico del municipio y la región.

Se priorizarán proyectos con enfoque de cadena productiva, donde se busca adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a propuestas que tengan por objeto impulsar la comercialización de la producción agropecuaria – agroindustrial, potencializar el proyecto de ruta turística y demás iniciativas que orientadas a dinamizar la economía local y subregional; mediante el diseño, fortalecimiento e implementación de un modelo de comercialización territorial.

Esta línea de estrategia de emprendimientos está fundamentada en el Plan de Reasentamiento, en las siguientes medidas de apoyo:

"7.3.3.2. Impulso a proyectos productivos de bienes y servicios agropecuarios y/o agroindustriales, para la generación de ingresos y dinamización de la economía local"

"7.3.2.4. Apoyo a emprendimientos y microempresas que operarán en el nuevo casco urbano para contribuir a la reactivación económica del municipio."

"7.3.2.5. Acceso a la infraestructura económica en el nuevo casco urbano."

5.3 Actividades Financiables y no financiables con recursos del Fondo Adaptación

Los recursos que se soliciten al Fondo Adaptación para la financiación del emprendimiento o proyecto productivo deben estar dentro de los siguientes rubros:

- ✓ Insumos: los recursos necesarios para el funcionamiento y operación del emprendimiento, consistente en insumos para el ciclo productivo (materia prima, bienes en proceso) que contribuyen directamente o que forman parte del proceso de producción.
- ✓ Equipos para la operación y funcionamiento del negocio: adquisición de maquinaria y equipo indispensable para la operación del plan de negocio.
- ✓ Licencias y permisos: costos que se generen por concepto de licencias y permisos requeridos por ley para el normal funcionamiento del plan de negocio, exceptuando licencias de construcción.
- ✓ Sistemas de manejo y control ambiental: sistemas de manejo ambiental, temas de seguridad y salud en el trabajo y de bioseguridad.
- ✓ Comercialización y mercadeo: estrategia de mercado y promoción comercial: todas aquellas actividades tendientes a posicionar el bien o servicio en el mercado, tales como diseño de campañas de promoción y mercadeo, participación en ferias comerciales, u otras actividades relacionadas.
- ✓ Demás ítems que sean de implementación directa de los proyectos: inversiones que sean pertinentes, necesarias y directamente relacionadas con el objeto del plan de negocio.

El Fondo Adaptación no financiará los siguientes rubros:

- Compra de bienes inmuebles.
- Construcciones, estudios de suelo, diseños, licencias y planos de construcción.
- Adecuaciones o remodelaciones, que no conformen el proceso de dotación técnica y que no sean indispensables para el desarrollo del plan de negocios.
- Pago de personal (mano de obra).
- Pagos de pasivos, deudas o de dividendos.
- Recuperaciones de capital.
- Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios.

- Pago de regalías, impuestos causados, aportes parafiscales.
- Compra de primas o locales comerciales.
Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
- Gastos de legalización del contrato tales como pólizas, amparos, garantías, cartas de crédito, entre otros.
- Gastos de administración y comisiones.
- Gastos de servicios públicos.
- Vehículos (moto y/o carros)
- Sistemas de vigilancia y cámaras para monitoreo.
- Licencias de software no orientadas al objeto del plan de negocio.
- Licencias o gastos referentes a la formalización del plan de negocio.
- Artículos orientados a la ornamentación o que no tienen criterios funcionales al servicio al objeto del plan de negocio.

5.4 Presentación de ideas de negocio

Una idea de negocios tiene que ser viable tanto a corto como a largo plazo. Cuenta con un valor agregado, es decir, ofrece algo que no tiene la competencia. Satisface las necesidades del consumidor. Valora la dimensión del mercado y la competencia.

Con el propósito de dar claridad, se tienen unas **condiciones generales** de contexto a la comunidad para la presentación de ideas de negocios. Las propuestas o ideas de negocios deben obedecer a las siguientes generalidades:

- La presente no es una convocatoria abierta sino orientada exclusivamente a los participantes de la primera convocatoria cuyas ideas de negocio no quedaron priorizadas.
- No es un derecho adquirido de quienes no resultaron beneficiados en la primera convocatoria.
- La población objetivo, sin excepción, para participar deberán cumplir con los requisitos habilitantes, calificables y demás establecidos en la presente convocatoria.
- Quienes se hayan postulado en la primera convocatoria para un lote de uso mixto o múltiple, podrán cambiar su propuesta para vivienda completa o viceversa (cambiar su propuesta de vivienda completa para lote de uso mixto o múltiple). Teniendo presente que son de la misma línea estratégica.

- Quienes se hayan postulado en la primera convocatoria para un puesto en la plaza de mercado, podrán cambiar su propuesta para vivienda disponible. Teniendo presente que son de la misma línea estratégica.
- Se podrá ajustar o cambiar la idea de negocio presentada en la primera convocatoria sin cambiar de línea estratégica.
- Las personas del mismo núcleo familiar de alguno de los beneficiarios directos de un proyecto ancla, aprobado o por aprobar, no podrá presentar idea de negocio, y en caso de presentarla será descartada sin calificar.
- Propuestas acordes a las necesidades del mercado actual y de las dinámicas espaciales y económicas del municipio.
- Propuestas que generen empleo y que contribuyan al desarrollo económico del Municipio.
- Propuestas innovadoras y/o nuevas para el municipio.
- Puntaje diferencial para gramaloteros, familias del registro final, residentes, con negocio activo y comerciantes del antiguo Gramalote.
- Los recursos serán administrados por un entidad Fiduciaria reconocida, con calificación tripe "A"
- El beneficiario no recibirá dinero en efectivo.
- Una persona o familia no puede acceder a más de un beneficio.
- No se puede presentar dos personas del mismo núcleo familiar (se entiende como núcleo familiar quienes convivan bajo el mismo techo).
- Una persona solo podrá presentar una idea de negocio.
- Las personas que, habiendo sido beneficiadas en la primera convocatoria, desistieron libre y voluntariamente, o por incumplimiento a los compromisos adquiridos durante la misma, resultaron excluidas del proceso, no podrán participar de esta convocatoria cerrada.
- Se requiere que el proponente allegue, junto con la propuesta, un documento que acredite su domicilio en el municipio de Gramalote, como: una certificación expedida por la administración municipal.
- No se recibirán propuestas a implementar en la plaza de mercado.
- Sin importar los recursos solicitados al Fondo, en la estructuración de los Planes de Negocio, se ajustará la cifra a los valores requeridos para el emprendimiento.

5.4.1 Priorización apoyo a Gramaloteros

Dentro de los criterios, se tiene como premisa, que los proponentes de ideas de negocio, oriundos de Gramalote y que se encuentren en el registro final de habitantes y en el reasentamiento colectivo tienen **la prioridad** para la selección de las ideas de negocio. Además, se ha establecido dentro de los criterios de

priorización, un puntaje diferencial para estos proponentes con el fin de cuentan con una ventaja en la calificación:

Las variables que otorgan un puntaje diferencial por el origen son:

- Si es Gramalotero (lugar de nacimiento)
- Si se encuentra en el registro final de habitantes
- Si es residente actualmente de Gramalote
- Si tenía un negocio en el antiguo casco urbano de Gramalote

Si cuenta con negocio activo en el casco urbano de Gramalote.

5.4.2 Criterios habilitantes para la presentación de ideas de negocio

El alcance de estos criterios es la identificación de ideas que puedan convertirse en planes de negocio a ser implementados en el casco urbano del municipio de Gramalote. Para la identificación y selección de las ideas de negocio, se determinaron dos tipos de criterios: los criterios habilitantes y los criterios calificables.

Criterios habilitantes, son los requisitos que se tienen que cumplir para presentar la idea de negocio. Los interesados que deseen presentarse a la convocatoria y ser consideradas elegibles deben cumplir con los siguientes requisitos:

Tabla 1. Criterios habilitantes generales

CRITERIOS HABILITANTES GENERALES	
1	El emprendimiento propuesto debe ser un negocio contemplado como actividad lícita.
2	No se podrán postular, ni se financiarán, emprendimientos o proyectos de juegos de azar y casas de lenocinio.
3	La idea de negocio debe emplear mano de obra gramalotera y generar fuente de empleos directos.
4	Los emprendimientos deben cumplir con lo establecido en el Esquema de Ordenamiento Territorial EOT.
5	Se debe cumplir con la fecha y hora de cierre de la convocatoria. No se aceptarán propuestas presentadas posterior a la fecha y hora de cierre.
6	Se deben presentar las propuestas en el formato preestablecido por el Proyecto. No se aceptan propuestas en formato diferentes.
7	La idea de negocios debe contener la totalidad de los documentos requeridos.

CRITERIOS HABILITANTES GENERALES	
8	El proponente debe saber leer, escribir y/o hacer cuentas o por lo menos un miembro de su núcleo familiar lo sepa.
9	Certificar que cuenta con los recursos para construcción de infraestructura y gastos relacionados
10	Si el emprendimiento se propone en una vivienda arrendada, debe contar con contrato de arriendo vigente, si la propuesta es elegida se debe asegurar un contrato de arriendo de mínimo 3 años para la implementación.

Fuente: Equipo Socya

De manera particular se cuenta con unos requisitos o criterios habilitantes para cada línea estratégica:

- Emprendimientos en los locales de las viviendas.

Tabla 2. Criterios habilitantes emprendimientos en locales de las viviendas

EMPRENDIMIENTOS EN LOCALES DE LAS VIVIENDAS	
Propuestas o ideas de negocio no priorizadas en la primera convocatoria por alguna de las siguientes razones: <ul style="list-style-type: none"> • Calificación insuficiente • Incumplimiento de requisitos subsanables 	
Prioridad para las familias vinculadas al reasentamiento colectivo.	
Persona natural mayor de edad o persona jurídica.	
Contar con la nacionalidad colombiana y no registrar antecedentes de tipo penal, fiscal, ni disciplinario.	
Contar con el espacio en la vivienda para el montaje del proyecto económico. Si la propuesta es en una vivienda arrendada, debe presentar contrato de arriendo vigente.	
Un proponente solo puede presentar una (1) idea de negocio.	
Saber leer, escribir y/o hacer cuentas o por lo menos un miembro de su núcleo familiar lo sepa.	
Presentar su idea de negocio con base en los usos del suelo: vivienda VIP o en áreas de actividad residencial, para actividades comerciales Clase C; viviendas VIS o en áreas de actividad mixta para actividades comerciales clase A y B (según EOT).	
El proponente debe aportar una cofinanciación del el 10%; con relación al valor total del proyecto. Dichos aportes pueden ser en especie y/o en efectivo.	

EMPRESARIOS EN LOCALES DE LAS VIVIENDAS
Los aportes en especie pueden contemplar los costos y gastos del inventario de enseres y mercancía y el costo de la nómina (salario integral) por el tiempo que dure el acompañamiento y la asistencia técnica del operador.
El proponente debe certificar que asumirá los costos de construcción (y los gastos anexos como planos y licencias) de las adecuaciones de gran envergadura en la vivienda, en las que se requieren permisos ante Planeación Municipal.
El monto del aporte de cofinanciamiento del Fondo Adaptación será hasta \$25 millones según el tipo y tamaño de proyecto y a la escala de clasificación para actividades comerciales definida en el EOT.
No se podrán postular proyectos de juegos de azar y casas de lenocinio.

Fuente: Equipo Socya

- Emprendimientos en lotes urbanos de uso mixto o múltiple o en vivienda completa.

Tabla 3. Criterios habilitantes emprendimientos en lote urbano o vivienda completa

EMPRESARIOS EN LOTE URBANO O VIVIENDA COMPLETA
Propuestas o ideas de negocio no priorizadas en la primera convocatoria por alguna de las siguientes razones: <ul style="list-style-type: none"> • Calificación insuficiente • Incumplimiento de requisitos subsanables
Prioridad para las familias vinculadas al reasentamiento colectivo.
Emprendimientos que requieren de infraestructura productiva para su operación.
Persona natural mayor de edad o persona jurídica.
Contar con la nacionalidad colombiana y no registrar antecedentes de tipo penal, fiscal, ni disciplinario.
Saber leer, escribir y/o hacer cuentas o por lo menos un miembro de su núcleo familiar lo sepa.
Contar con un lote de uso mixto en áreas de actividad comercial o de actividad múltiple (solicitado Fondo Adaptación); lote propio o vivienda completa en el casco urbano de Gramalote; para el montaje del proyecto económico.
La propuesta debe cumplir con lo establecido en el Esquema de Ordenamiento Territorial EOT (áreas de actividad y uso).
Un proponente solo puede presentar una (1) idea de negocio.

EMPRENDIMIENTOS EN LOTE URBANO O VIVIENDA COMPLETA
El proponente debe aportar una cofinanciación con relación al valor total del proyecto del 20%, dichos aportes pueden ser en especie y/o en efectivo. Se tiene en cuenta la construcción del lote como aporte al proyecto.
El proponente debe certificar que asumirá los costos de construcción de infraestructura (y los gastos anexos como planos y licencias).
El monto del aporte de cofinancian del Fondo Adaptación estará acorde con el tipo y tamaño del negocio propuesto, sin que el monto máximo de cofinanciación exceda \$80.000.000 sin incluir el valor del Lote o \$140.000.000 incluido el valor del lote solicitado al Fondo Adaptación.
No se podrán postular proyectos de juegos de azar y casas de lenocinio.

Fuente: Equipo Socya

Si después de realizar la convocatoria, se cuenta con un saldo de lotes disponibles, se procederá a entregarlos al municipio o a ofrecerlos a inversionistas de fuera de Gramalote, los cuales podrán acceder a los lotes a través de compra por selección abreviada. Los inversionistas externos no podrán ser beneficiarios de recursos económicos para proyectos productivos. El procedimiento para entrega, venta o adjudicación de los lotes comerciales, esta descrito con mayor detalle en el Plan Estratégico para lotes urbanos.

- Emprendimientos asociativos (Proyectos Ancla), en viviendas o lotes urbanos de uso mixto o múltiple

Tabla 4. Criterios habilitantes emprendimientos asociativos en viviendas o lotes.

EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS EN VIVIENDAS O LOTES
Personas jurídicas del sector urbano o rural, legalmente constituidos antes de diciembre de 2019.
Persona jurídica vigente.
El Representante Legal debe ser mayor de edad y no registrar antecedentes de tipo penal, fiscal, ni disciplinario.
Los asociados beneficiarios deben ser mayores de edad.
La asociación debe tener domicilio en Gramalote y no registrar antecedentes de tipo penal, fiscal, ni disciplinario.
El Representante Legal debe saber leer, escribir y/o hacer cuentas y los directivos de la asociación.

EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS EN VIVIENDAS O LOTES
Contar con el espacio en vivienda o con un lote de uso mixto en áreas de actividad comercial o de actividad múltiple (solicitado al Fondo Adaptación), lote propio o vivienda completa del casco urbano, para el montaje del proyecto económico.
La asociación puede presentar solo una (1) idea de negocio.
Los asociados propuestos para el emprendimiento no pueden estar inscritos para participar en los proyectos individuales.
El proponente debe aportar una cofinanciación con relación al valor total del proyecto del 40%, dichos aportes pueden ser en especie y/o en efectivo. Se tiene en cuenta la construcción del lote como aporte al proyecto.
La propuesta debe cumplir con lo establecido en el Esquema de Ordenamiento Territorial EOT, y con las áreas de actividad residencial, para actividades comerciales Clase C; viviendas VIS o en áreas de actividad mixta para actividades comerciales clase A y B (según EOT).
La asociación proponente debe haber comenzado el proceso de fortalecimiento Organizacional con el operador del proyecto.
La asociación debe certificar que asumirá los costos de construcción de infraestructura (y los gastos anexos como planos y licencias).
El monto del aporte de cofinancian del Fondo estará acorde con el tipo y tamaño del negocio propuesto, sin que el monto máximo de cofinanciación exceda \$400.000.000. Incluido el valor del lote solicitado al Fondo Adaptación.
No se podrán postular proyectos de juegos de azar y casas de lenocinio.

Fuente: Equipo Socya

5.4.3 Restricciones para presentar propuestas o ideas de negocio

Ninguna persona con vinculación directa con la Interventoría o al Equipo Consultor puede presentar propuestas de emprendimientos. En caso de que un integrante de la familia presente un emprendimiento al proyecto, el profesional vinculado debe diligenciar el formato de "Declaración de impedimento" para participar en cualquier proceso del emprendimiento presentado por familiares.

No puede participar en ningún proceso hasta el cuarto grado de consanguinidad:

- 1er grado: Padres e hijos.
- 2do grado: hermanos, abuelos y nietos.
- 3er grado: tíos y sobrino.
- 4to grado: primos

Y hasta el segundo grado de afinidad

- 1er grado: cónyuge, suegros, cónyuges de los hijos.
- 2do grado: cuñados, abuelos del cónyuge, cónyuges de los nietos.

En todos los casos, la asesoría a lo largo del proceso de elaboración del plan de negocios y asistencia técnica en la implementación del proyecto no será prestada por el familiar directo.

En el mismo sentido, los miembros del Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG - deben apartarse de los procesos de la misma línea que tengan que ver con proyectos propuestos por ellos o sus familiares, para lo cual se debe diligenciar el formato de “Declaración de impedimento”. Igual que en el caso anterior, no puede participar en ningún proceso del emprendimiento presentado por familiares hasta el cuarto grado de consanguinidad y hasta segundo grado de afinidad.

5.4.4 Documentación requerida para presentar ideas de negocio

Los documentos relacionados son de carácter obligatorio, en caso de que no presente todos los documentos la idea de negocio no continuará en el proceso. Los documentos de entrega de la propuesta de idea de negocio son:

1. Ficha de ideas de negocio debidamente diligenciada
2. Copia de cedula de ciudadanía o NIT
3. Carta de presentación idea de negocio (Certificar en la carta que sabe leer, escribir o hacer cuentas o que algún miembro en su núcleo familiar lo sabe, negocio es actividad lícita y conforme a las leyes colombianas, además que los datos suministrados en la Idea de Negocio obedecen a la realidad). Se anexa formato.
4. Carta de compromiso de aporte de contrapartida.
5. Certificado de tradición y libertad y Contrato de arrendamiento vigente
6. Certificado de uso del suelo.
7. Certificado de domicilio expedida por la administración municipal.
8. En caso de que la propuesta sea en lote o vivienda que requiera adecuaciones, para el desarrollo del emprendimiento debe certificar que se asumirán los costos de construcción y temas relacionados.
9. Declaración juramentada de no estar inmerso en ninguna causal de inhabilidad o incompatibilidad.

Como adjunto se cuenta con el formato o ficha para presentar las propuestas de ideas de negocio. Se realizarán reuniones por sectores y grupos de interés con el fin de explicar los requisitos para habilitantes y calificables, además de explicar la forma de diligenciar la ficha para presentar la idea de negocios y

responder cualquier inquietud que tenga la comunidad relacionada con este formato o con el proceso en general.

Anexo 1 Ficha Idea de Negocio

5.4.5 Criterios de priorización para la selección de ideas de negocio

Los criterios de priorización son los aquellos que se evalúan para priorizar las ideas de negocio que cumplan con los criterios habilitantes. A todas las ideas de negocio que pasen el filtro documental, se les realizará la verificación de criterios, con la aplicación de una matriz de priorización que tiene un máximo de **100 puntos**. La matriz está dividida en cuatro secciones y esta a su vez, tienen 22 criterios, así:

Viabilidad Social y Ambiental, con cinco criterios de evaluación y un máximo de **26 puntos**.

1. Diferencial de origen y domicilio del proponente. (Gramalotero)
2. Generación de empleo
3. Tipo de población a beneficiar
4. Seguridad y Salud en el Trabajo
5. Viabilidad ambiental

Condiciones Financieras con cuatro criterios que suman **24 puntos**.

1. Cofinanciación del proponente o beneficiario
2. Identificación de las inversiones que requiere la idea de negocio
3. Identificación de los ingresos en la idea de negocio
4. Identificación de los egresos en la idea de negocio

Conocimiento de la Idea de Negocio, con un valor de **24 puntos**, que contiene siete criterios de priorización.

1. Conocimiento del negocio
2. Conocimiento del producto
3. Identificación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenaza
4. Competencias del proponente para implementar la idea de negocio.
5. Experiencia del proponente
6. Coherencia con el Plan de Desarrollo Municipal y el EOT
7. Vinculación con cadena productiva

Conocimiento del cliente y del mercado con un puntaje de **26 puntos** y seis criterios de verificación.

1. Conocimiento del cliente potencial

2. Identificación de requisitos de calidad.
3. Identificación de la competencia
4. Emprendimientos innovadores o de productos o servicios que no existan en el municipio.
5. Sostenibilidad de la idea de negocio
6. Identifica proveedores y alternativas logísticas

Los criterios de priorización y el puntaje máximo posible se detallan en la Matriz de Priorización adjunta en el documento guías y fichas de idea de negocio.

Anexo 2 Matriz de Priorización

El puntaje de calificación dependerá de la calidad de las ideas de negocio, en la priorización se organizan las ideas de negocio de mayor a menor puntaje, como recomendación general se propone que sigan en el proceso las ideas de negocio con puntaje superior a 60 puntos (60/100).

Tabla 5. Criterios de priorización y puntaje para el grupo

MATRIZ DE SELECCIÓN PARA BENEFICIARIOS DE TRANSFERENCIA DE LOTES COMERCIALES - CRITERIOS CALIFICABLES	
Grupo	Criterio
Conocimiento de la Idea de Negocio 24 puntos	1. Conocimiento del negocio
	2. Conocimiento del producto
	3. Identificación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenaza
	4. Competencias del proponente para implementar la idea de negocio.
	5. Experiencia del proponente
	6. Coherencia con el Plan de Desarrollo Municipal y el EOT
	7. Vinculación con cadena productiva
Viabilidad social y ambiental 26 puntos	1. Diferencial de origen y domicilio del proponente. (Gramalotero)
	2. Generación de empleo
	3. Tipo de población a beneficiar
	4. Seguridad y Salud en el Trabajo
	5. Viabilidad ambiental
Condiciones Financieras 24 puntos	1. Cofinanciación del proponente
	2. Identificación de las inversiones que requiere la idea de negocio

MATRIZ DE SELECCIÓN PARA BENEFICIARIOS DE TRANSFERENCIA DE LOTES COMERCIALES - CRITERIOS CALIFICABLES	
Grupo	Criterio
	3. Identificación de los ingresos en la idea de negocio
	4. Identificación de los egresos en la idea de negocio
Conocimiento del cliente y del mercado 26 puntos	1. Conocimiento del cliente potencial
	2. Identificación de requisitos de calidad.
	3. Identificación de la competencia
	4. Emprendimientos innovadores o de productos o servicios que no existan en el municipio.
	5. Sostenibilidad de la idea de negocio
	6. Identifica proveedores y alternativas logísticas

NOTA: Podrán continuar con el proceso, los emprendedores que hayan obtenido un puntaje igual o superior a 60 de los 100 puntos posibles. Las ideas de negocios son validadas por el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG para pasar a la siguiente fase, una vez se cuente con la aprobación de la Interventoría y se haya verificado el cumplimiento de los criterios en las mesas de trabajo con los miembros de la comunidad representantes ante el CIDEG.

5.4.6 Subsanación

Para la presente convocatoria se prevé un tiempo de (5) días hábiles posteriores a la notificación para que los proponentes subsanen.

5.5 Presentación del plan de negocio

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.

Los participantes serán los únicos responsables de estructurar y presentar su plan de negocio y adoptar los ajustes que surjan por parte del equipo asesor. Socya apoyará la estructuración de los planes de negocio de acuerdo con los criterios definidos más adelante, para la ejecución de los proyectos.

Para facilitar la elaboración del plan de negocio de parte de los proponentes, la consultoría diseñó la cartilla guía “Mi Plan de Negocio” y el Modelo Financiero en

Excel; tales herramientas se trabajan para la formación pedagógica con los proponentes a través de capacitaciones, asistencia técnica y asesorías de la estructuración de los planes de negocio.

5.5.1 Criterios para aprobación del plan de negocio

Los siguientes criterios representan la viabilidad técnica, operativa, comercial, económica y financiera que debe cumplir un Plan de Negocio.

Tabla 6. Criterios de aprobación Plan de Negocios

CRITERIO DE APROBACIÓN
Presentar el Plan de Negocio en el formato definido por el Proyecto. (Cartilla guía "Mi Plan de Negocio" y el Modelo Financiero en Excel)
Asistir al 100% de las capacitaciones, talleres y asesorías definidos por el operador para la elaboración del Plan de Negocio.
Presentar los documentos adjuntos, que son requisito para implementar el proyecto
En caso de tener espacio arrendado, debe contar con un contrato de arriendo mínimo de 3 años, que corresponde al horizonte mínimo de evaluación para que el proyecto productivo genere el retorno de la inversión.
Especificar los empleos generados con el proyecto, para demostrar contribución al desarrollo económico del Municipio.
El proyecto aporta a la reactivación económica del municipio y es "jalonador" de la economía local.
El proyecto es innovador, cubre nuevas necesidades o es un producto o servicio nuevo en el municipio.
El proyecto no representa riesgo ambiental para el municipio. Si el proyecto presenta algún riesgo ambiental, el proponente debe elaborar un plan de manejo ambiental o deberá tramitar la licencia en el caso que aplique.
Dependiendo del tipo de negocio, el proponente deberá comprometerse a gestionar los requisitos para legalización y funcionamiento de la actividad comercial como: Registro en la Cámara de Comercio, Registro Nacional de Turismo, Licencia Sanitaria con la Instituto Departamental de Salud – IDS, etc.
Estudio de mercado, con el mercado objetivo y las estrategias de comerciales y de mercadeo que permiten distribuir y vender el producto o servicio. (en la cartilla guía "Mi Plan de Negocio" y el Modelo Financiero en Excel)

CRITERIO DE APROBACIÓN
Estudio técnico de coherencia con las necesidades del negocio, análisis de la tecnología, equipos e infraestructura necesaria para desarrollarlos. (en la cartilla guía "Mi Plan de Negocio" y el Modelo Financiero en Excel)
Estudio operativo del recurso humano que requiere el modelo de negocio, la forma de organización y el perfil del equipo de trabajo. (en la cartilla guía "Mi Plan de Negocio" y el Modelo Financiero en Excel)
Contar con la visita técnica de verificación de espacio físico aprobada por la Interventoría.
Estudio Económico, para la inversión y operación del negocio, en la cartilla "Mi Plan de Negocio", presentan viabilidad en la evaluación económica del proyecto.
El análisis financiero del proyecto debe arrojar un Valor Presente Neto positivo (VPN o VAN > 0). Modelo Financiero en Excel.
El análisis financiero del proyecto debe arrojar un Tasa Interna de Retorno TIR mayor a la tasa de descuento TMRR o por lo mejor al DTF. Modelo Financiero en Excel.
Análisis del Periodo de Recuperación de la Inversión PRI, dentro del horizonte de evaluación del Proyecto. Modelo Financiero en Excel.

Fuente: Equipo Socya

Es pertinente aclarar que existe la posibilidad que, incluso cumpliendo los requisitos de la convocatoria, algunos proyectos no resulten favorecidos en vista de los criterios mencionados, producto de una priorización a nivel agregado de la potencial oferta de establecimientos y servicios frente a la demanda potencial o a raíz de la existencia de iniciativas similares que estén estructuradas con mayor solidez y generen mayor valor agregado, esta delimitación, dependerá del resultado del análisis geoespacial y mercado urbano del Municipio.

5.5.2 Documentos requeridos

El Plan de Negocios se debe presentar con la siguiente documentación adjunto:

1. Cartilla de "Mi de Plan de Negocio" debidamente diligenciada, fechada y firmada.
2. Modelo Financiero elaborado, con indicadores de viabilidad: VPN positivo y TIR mayor a la tasa de descuento.
3. Visita técnica aprobada por la Interventoría.
4. Carta de ratificación del compromiso de aporte de contrapartida
5. Contrato de arrendamiento con vigencia superior a 3 años y el respectivo certificado de libertad y tradición (si aplica)

6. Para las propuestas en la línea estratégica de lotes comerciales o lote propio, el proponente deberá demostrar capacidad económica para la construcción.
7. Escritura y certificado de libertad y tradición en caso de construcción de lotes propios.
8. Licencia ambiental o plan de manejo ambiental del proyecto en caso de que se requiera.

Los planes de negocio deben contar con la aprobación de la Interventoría y la validación en las mesas de trabajo (PRECIDEG) con los representantes de la comunidad que integran el CIDEG, antes de presentarlos al CIDEG para la aprobación de su financiación por parte del Fondo Adaptación.

Se estima presentar los planes de negocios de los proyectos productivos para aprobación del Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG en dos paquetes: primer paquete de mínimo 50 proyectos y el segundo paquete con el resto de los proyectos (20 proyectos), alcanzado un máximo de 70 proyectos productivos. No obstante, la presentación de paquetes al CIDEG no implica realizar cada vez, una nueva convocatoria, puesto que, de acuerdo con la cantidad y calidad de los planes de negocio presentados por la comunidad, la meta de proyectos por paquete puede ser superada, alcanzando la meta de proyectos antes de lo previsto.

Una vez aprobado en el CIDEG, El Fondo Adaptación le entregará al beneficiario una Resolución de Asignación de incentivos o de incentivos más lote, lo que formaliza el compromiso de cofinanciación por parte del Fondo y ratifica el compromiso de permanencia en el proyecto del proponente beneficiario, por un tiempo mínimo de cinco años.

5.6 Implementación del plan de negocio

Los recursos serán administrados por la Fiduciaria, quien recibirá la instrucción de desembolso por parte del comité de operativo conformado por el Fondo Adaptación, la Interventoría y el Consultor; después de validar las decisiones del comité de compras, conformado por el Emprendedor, Fondo Adaptación, Interventoría y Operador, se reunirá semanalmente, a según los requerimientos del proceso y para la aprobación de cotizaciones y solicitudes de desembolso, esta decisión es informada a la fiducia a través de un acta de aprobación.

Para el proceso de compras, se conformó un Banco de Proveedores, donde las personas naturales y jurídicas interesadas en participar, deben diligenciar un formato de inscripción y cumplir los siguientes requisitos:

- Estar registrado en la cámara de comercio.
- Contar con Registro Único Tributario (RUT) actualizado.
- Expedir facturas de acuerdo con la normatividad vigente o contar con un documento equivalente.
- Tener cuenta bancaria activa en entidad legalmente constituida.
- Aviso de privacidad para el tratamiento de datos personales.

Para realizar el procedimiento de compras e implementación de los planes de negocio aprobados se debe presentar un cuadro comparativo de las cotizaciones allegadas por los proveedores inscritos en el Banco de Proveedores, el cual debe ser revisado y avalado por un comité de compras. El comité de compras tiene dos etapas: i) De socialización con el beneficiario, para el aval de la elección del proveedor y para realizar la compra y ii) revisión con la Interventoría y el Fondo Adaptación para ratificar las decisiones tomadas con el beneficiario.

5.6.1 Criterios para implementación del plan de negocio

- En caso de que el negocio requiera adecuaciones, éstas deben estar finalizadas antes de iniciar el proceso de compras, para validar esta situación se realizará una visita técnica de verificación de cumplimiento de estos compromisos
- Atender las visitas de asistencia técnica del operador y seguir las recomendaciones establecidas en el registro de visita.
- La asistencia técnica validará la necesidad de compras y cumplimiento del plan de inversión.
- El desembolso de los recursos se realiza de acuerdo con el aval de la asistencia técnica hasta el logro del 100% de su ejecución.
- Los recursos de inversión directa del proyecto están consignados en la Fiducia y se van ejecutando de acuerdo con el plan de inversiones definido.
- Presentación ante el comité de compras de las cotizaciones y propuestas seleccionadas.
- Aprobación de comité de compras. Las decisiones se informarán a la fiducia a través de un acta de aprobación.
- El pago lo realizará la Fiducia al proveedor seleccionado, de acuerdo con la orden de pago, una vez se tenga el recibo a satisfacción de los productos o servicios contratados.

La asistencia técnica validará la necesidad de compras y el cumplimiento del plan de inversión, además apoyará la solicitud de las cotizaciones. Se estima un periodo máximo de seis meses de asistencia técnica para cada proyecto, o hasta que existen recursos en la fiducia por ejecutar para el proyecto.

Para los proyectos asociativos se propone dejar estructurado un fondo rotatorio siempre y cuando exista la voluntad por parte de los asociados, de tal forma que les genere un "capital semilla" que sirva como base a la sostenibilidad de la asociación y que contribuya al apalancamiento de futuros proyectos. Esta decisión se debe tomar en asamblea e involucrar la voluntad de todos los asociados.

6 PROCEDIMIENTO PARA LA PRESENTACIÓN, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

El procedimiento para la presentación, evaluación y selección de los emprendimientos se desarrollan en tres fases:

6.1 Proceso o ciclo del Emprendimiento

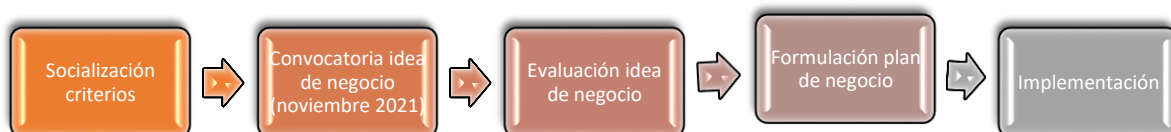


Ilustración 1 Ciclo del emprendimiento

6.1.1 Socialización

1. Reuniones de Equipo para el análisis de criterios propuestos
2. Reunión con Interventoría y Supervisión para discusión de criterios
3. Revisión, ajuste y complemento de los criterios habilitantes.
4. Protocolos de Bioseguridad.
5. Socialización de criterios y protocolos ante la Administración Municipal
6. Cronograma de socialización por grupo de población objetivo
7. Propuesta de presentación de criterios. Protocolo de reunión
8. Socialización de criterios y talleres de capacitación a comunidad

9. Talleres de socialización y discusión de criterios.

6.1.2 Convocatoria idea de negocio

1. Documento de convocatoria para presentar ideas de negocio
2. Publicación criterios para presentar ideas de negocio
3. Información de modalidad de asignación lotes urbanos
4. Definición y publicación fecha de la convocatoria y formatos.
5. Talleres para apoyar el diligenciamiento de la ficha de idea de negocio. Talleres por grupo asociativo, sectores y grupos de interesados
6. Recepción de documentos y firma de formato de registro de entrega y recibo. Cierre de la convocatoria
7. Acta de recibo de ideas de negocio.

6.1.3 Evaluación idea de negocio

1. Aprobación de la Interventoría de la calificación de las ideas de negocio.
2. Mesas de trabajo para validar la calificación con los integrantes del CIDEG representantes de la comunidad.
3. Priorización de las ideas de negocio. Ranking para determinar línea de corte para aprobación
4. Convocar al Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG, para la selección de ideas de negocio. (Carta y correo de invitación)
5. Preparar presentación y acta para el para el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG.
6. Aprobación de las mejores ideas de negocio – CIDEG.
7. Acta de selección de las ideas de negocio que pasan a la siguiente fase

6.1.4 Formulación Plan de Negocio

1. Notificación y publicación de las ideas de negocio seleccionadas
2. Talleres para explicar y apoyar el diligenciamiento de la cartilla del Plan de Negocio. Talleres por grupo asociativo, sectores y grupos de por la línea de proyecto.
3. Elaboración del Modelo Financiero
4. Recepción de la cartilla, modelo financiero, acta de visita técnica y documentos del Planes de Negocio. Acta de recibo de ideas de negocio.
5. Revisión de criterios de viabilidad del Plan de Negocio

6. Aprobación de los Planes de Negocio por parte de la Interventoría.
7. Mesas de trabajo para validar de los Planes de Negocio, con los integrantes del CIDEG, representantes de la comunidad.
8. Presentación del Plan de Negocio ante el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG. Tanque de Tiburones
9. Acta de cumplimiento de la viabilidad del Plan de Negocio.

6.1.5 Implementación y asistencia técnica

1. Notificación y publicación de listado de planes de negocio financiables
2. Firma Resolución de asignación de incentivos por parte del Fondo Adaptación y los beneficiarios.
3. Registro plan de Inversiones y plan de desembolsos ante Fiducia
4. Conformación de comité de compras.
5. Adecuaciones y/o construcción del proyecto económico
6. Acompañamiento en la implementación del proyecto
7. Asistencia Técnica a los emprendimientos
8. Comité de compras, revisión de cotizaciones, selección de proveedores y compra de bienes y enseres
9. Cierre de la inversión. Recibo a satisfacción de bienes y enseres
10. Seguimiento de planes de mercadeo y comercialización

6.2 Fase 1

En esta fase se identifican y seleccionan las ideas de negocio que cumplan con los criterios de elegibilidad expuestos para cada estrategia. Esta fase incluye actividades de divulgación, convocatoria, inscripción de proponentes y selección de ideas de negocio. A todas las ideas de negocio que pasen el filtro documental, se les realizará la verificación de criterios de habilitantes, con la aplicación de la matriz de calificación que tiene un máximo de 100 puntos.

Para el desarrollo de esta fase se proponen las siguientes actividades:

6.2.1 Divulgación y socialización de las herramientas para la presentación de ideas de negocio

Se socializará a la comunidad, la metodología propuesta para la selección, estructuración e implementación de los emprendimientos y proyectos productivos, además del cronograma estimado para su desarrollo, los criterios

habilitantes y de priorización para participar en el proceso de selección de las ideas de negocio.

Se realizarán reuniones de socialización de las nuevas condiciones de la convocatoria con la administración municipal, Alcalde, Personero y Presidente del Concejo; se realizarán tres reuniones, una con cada uno de los tres grupos de población objetivo de la convocatoria, buscando tener una cobertura completa de la comunidad; además se vincularán a las socializaciones a grupos de interés como el Equipo Local de Seguimiento - ELS, miembros del CIDEG, integrantes de la Organización de Desarrollo Económico - ODE y veedores ciudadanos; busca una participación amplia de los interesados con el fin de obtener ideas de negocio de diversas líneas productivas y que promuevan el desarrollo económico del municipio. La invitación a estos encuentros se realizará a través de llamadas telefónicas, comunicados por WhatsApp, y redes sociales; además de la publicación en las carteleras y la página web del proyecto.

6.2.2 Convocatoria para la presentación de ideas de negocio

Se elaborará un documento que contenga todos los términos de la convocatoria, el cual será publicado por redes sociales y en carteleras del proyecto, con el fin de dar apertura a la convocatoria.

El plazo de la convocatoria es de 15 días, para que los interesados tengan el tiempo suficiente para volver a presentar o ajustar su idea de negocio. Durante este tiempo, se realizarán talleres y charlas de asesoría con los interesados con el objetivo de que recuerden la metodología y la ficha para la presentación de ideas de negocio, además para acompañar en el diligenciamiento, aclarar dudas y para puntualizar en los documentos necesarios que deben presentar junto con la idea de negocio.

6.2.3 Recepción de ideas de negocio y filtro documental

La fecha y hora para la recepción de las ideas de negocio es el **19 de noviembre de 2021**. La idea de negocio y los documentos soporte se deben entregar en las oficinas de la Fundación Socya ubicada en la manzana **1 casa 33 Barrio Calle Real**, de acuerdo con el cronograma establecido en la convocatoria y se firma registro de recibo.

Se realiza el filtro documental para verificar que el participante presente toda la documentación solicitada en la Fase 1 de la convocatoria, los cuales son de

carácter obligatorio; en caso de que no presente todos los documentos su idea de negocio no continúa en el proceso.

6.2.4 Aplicación de la matriz de calificación a las ideas de negocio recibidas y priorización para determinar línea de corte para aprobación

A todas las ideas de negocio que pasen el filtro documental, se les realizará la verificación de criterios de selección, con la aplicación de una matriz de calificación que tiene un máximo de 100 puntos. Luego se organiza en una base de datos, de mayor a menor puntaje, todas las ideas de negocios recibidas y calificadas, se marcan las propuestas o ideas de negocio con puntaje superior a 60 puntos.

6.2.5 Aprobación de ideas de negocio idas de negocio por el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote - CIDEG

Fundación Socya, una vez surtido el proceso de aprobación por parte de la Interventoría y validado la calificación con los representantes de la comunidad integrantes del CIDEG; citará y presentará ante el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote - CIDEG los resultados de la verificación de todas las ideas de negocio, establecerá un orden de mayor a menor de acuerdo con los puntajes obtenidos en los criterios de verificación, y lo sustentará con todos los argumentos técnicos obtenidos en el análisis económico urbano y las ideas de negocio presentadas. El comité podrá aprobar las ideas de negocio verificadas, seleccionando las que tengan el mejor puntaje. El porcentaje de aprobación dependerá de la calidad de las ideas de negocio (ninguna podrá ser aprobada con menos de 60/100 puntos).

Una vez se cuenta con la calificación de las Ideas de Negocio de parte de la consultoría, la totalidad de las propuestas y su calificación son revisadas y aprobadas por la interventoría y posteriormente se presentan en la mesa de trabajo con los miembros de la comunidad representantes en el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote - CIDEG, para la verificación del cumplimiento de los criterios. Finalmente, las propuestas son validadas por el CIDEG para pasar a la siguiente fase. Podrán continuar con el proceso los emprendedores que hayan obtenido un puntaje igual o superior a 60 puntos de los 100 posibles.

La aprobación de una idea de negocio permite pasar a la siguiente fase (Formulación del Plan de Negocio), sin que esto implique obligatoriedad, ni

compromiso alguno para el Fondo de asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos para quienes hayan presentado la idea de negocio. De acuerdo con el acta generada en el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote - CIDEG se emitirá notificación de la continuidad en el proceso a las ideas de negocio que fueron aprobadas; también se realizará la publicación del listado general en lugares visibles, redes sociales y medios masivos.

6.3 Fase 2

En la fase 2 se apoyará la estructuración de los planes de negocio de acuerdo con los criterios definidos en este documento, para la ejecución de los proyectos. En esta fase los participantes serán los únicos responsables de estructurar y presentar su plan de negocio y adoptar los ajustes que surjan por parte del equipo asesor. Se entregará y explicará a los interesados en participar una cartilla guía para la presentación del plan de negocio, minuta de cartas y declaraciones a presentar en la convocatoria.

Es pertinente aclarar que existe la posibilidad que, incluso cumpliendo los requisitos de la convocatoria, algunos proyectos no resulten favorecidos en vista de los criterios mencionados, producto de una priorización a nivel agregado de la potencial oferta de establecimientos y servicios frente a la demanda potencial o a raíz de la existencia de iniciativas similares que estén estructuradas con mayor solidez y generen mayor valor agregado, esta delimitación, dependerá del resultado del análisis geoespacial y mercado urbano del Municipio.

Se realiza convocatoria de los proponentes de las ideas de negocio que fueron aprobadas por el comité y que pasan a la fase dos, con el fin de capacitarlos en la elaboración de Planes de Negocio. Esta convocatoria se realiza de manera directa de acuerdo con el plan de comunicaciones establecido para este fin. Las actividades para desarrollar en esta fase son:

6.3.1 Capacitación y asesoría para la formulación de planes de negocio

En esta etapa se brinda acompañamiento y capacitación a los proponentes para estructurar el Plan de Negocio, apoyados en una cartilla guía “Mi plan de Negocio”, para presentarlos. Esta cartilla es una propuesta que pretende apoyar la implementación, de manera que se establezca como una pauta orientadora para lograr homogenizar los contenidos de los planes de negocios presentados en el municipio de Gramalote. Incorpora como propuesta de valor, la

participación activa de los proponentes en la elaboración de sus planes, por lo tanto, la apropiación de su modelo de negocio y la responsabilidad sobre ello. Los propósitos específicos que se presentan en la guía para la elaboración participativa de los planes de negocio son:

- ✓ Que los participantes conozcan la importancia del plan de negocios, la finalidad que tiene el plan de negocios y la necesidad luego de ir implementando su plan.
- ✓ Promover el análisis y reflexión sobre el enfoque de demanda y la identificación de la propuesta de valor para toda iniciativa de negocio.
- ✓ Elaborar el plan de negocios, en un formato simple que sea de utilidad para los miembros del Comité durante el proceso de evaluación y calificación.

La cartilla guía para presentar el Plan de Negocios utiliza como elemento clave la identificación del modelo de negocio para luego abordar el diseño y redacción del plan de negocios, el diseño del modelo de negocio inicia con la pregunta clave para cualquier idea de negocio, ¿A quiénes van a vender?, este ejercicio demanda de una etapa reflexiva respecto a los conceptos de mercado, segmentación y target o nicho de mercado.

La metodología se apoya en el uso de lienzo CANVAS, de manera que los participantes a los talleres de elaboración de planes de negocio logren completar nueve segmentos orientados a dar respuesta a cuatro preguntas:

- ¿A quiénes vender?
- ¿Qué vender?
- ¿Cómo producir lo que se va a vender?
- ¿Cuánto se va a ganar?

El ejercicio de diseño del modelo de negocio parte de la dotación de conocimientos estratégicos previos, como la innovación, la identificación de problemas o una oportunidad, de manera que los participantes individuales o asociativos lo aborden a través del lienzo.

La metodología divide el trabajo en cuatro áreas y nueve secciones, que son presentados de manera gráfica en hojas impresas, este tablero o lienzo se utiliza a través de piezas de papel de colores, de tipo post – it, donde los participantes van escribiendo y discutiendo.

El llenado se realiza en el siguiente orden:

1. Cliente objetivo

2. Propuesta de valor
3. Canales
4. Relación con los clientes
5. Ingresos
6. Recursos claves
7. Actividades claves
8. Red de proveedores
9. costos

La importancia de desarrollar la metodología de Plan de Negocio de forma participativa con los interesados permite generar unas competencias y capacidades, dado que se aplican los conocimientos adquiridos en los talleres de forma práctica, procedimientos orientados a identificar su modelo de negocio:

- ✓ Reconoce la importancia del mercado, los segmentos y el nicho de mercado.
- ✓ Responde las siguientes preguntas ¿A quién vender? ¿Qué vender? ¿Cómo Producir? y ¿Cuánto se gana?
- ✓ Identifica la estructura y contenido del plan de negocios.
- ✓ Elabora el plan de negocios.

La cartilla guía “Mi Plan de Negocio” es una herramienta que permite a los participantes seguir la elaboración del plan, en una secuencia lógica dividida 8 unidades, que son abordados durante los talleres, asesorías y asistencia técnica personalizada.

1. Validando mi plan de negocio
2. Mi oportunidad en el mercado
3. Mi propuesta de solución
4. Desarrollo mi solución
5. El futuro de mi negocio
6. Riesgos que enfrente e impacto ambiental, social del plan de negocios
7. Cronograma
8. Resumen ejecutivo

Estos módulos o capítulos llevan a definir un el proceso que conduce a llevar el modelo de negocio identificado en un plan de negocios que detalle los siguientes temas:

- El mercado objetivo y las estrategias de comerciales y de mercadeo que permitirá distribuir y vender el producto o servicio.

- Los procesos productivos, análisis de la tecnología, equipos e infraestructura necesaria para desarrollarlos.
- Los recursos humanos que requiere el modelo de negocio, la forma de organización y el perfil del equipo de trabajo.
- Los recursos económicos y financieros para la inversión y operación del negocio, tomando en cuenta las proyecciones financieras, la evaluación económica financiera y la rentabilidad esperada.

La metodología demanda un conjunto de principios, compromisos y acciones que se orienten al cumplimiento del objetivo.

- La persona es el centro en que se enfoca la metodología.
- El entorno son las principales fuentes primarias de aprendizaje.
- Aprender haciendo, se aprende sobre la base de la experiencia, para ello se realizan actividades y tareas específicas que se orientan a su propia experiencia en el negocio o de otras experiencias exitosas.
- Educación para adultos, partimos de los conocimientos previos donde se integra a los saberes locales y el conocimiento técnico, para construir nuevos aprendizajes.

Para esta convocatoria, se hará énfasis en las asesorías personalizadas para diligenciar la cartilla “Mi plan de Negocios”. La asistencia a estas asesorías es un requisito obligatorio para la construcción y presentación de los planes de negocio, y se realizará en varias sesiones de trabajo, donde cada participante debe ir construyendo de manera participativa su plan de negocios.

6.3.2 Recepción de planes de negocio formulados y revisión de requisitos

Una vez construidos los planes de negocio se dará un plazo máximo de 8 días para la entrega del documento con sus respectivos soportes, legales, administrativos, financieros, etc. Para la selección de los planes de negocio que serán objeto de financiación por parte del Fondo Adaptación, el Comité escuchará a los participantes, quienes deben presentar, defender y sustentar el plan de negocio elaborado.

Con base en los acuerdos definidos durante el proceso con los representantes de la comunidad que integran el CIDEG como órgano validador de los proyectos económicos, se realizan las mesas de trabajo para revisar y validar los planes de negocio y sus respectivos planes de inversión, con el fin de analizar y realizar observaciones, solicitud de aclaraciones, justificaciones o posibles ajustes a los planes ya entregados por los proponentes

Finalmente, este proceso se cierra con la aprobación por parte de la Interventoría, quien verifica que los ajustes a los planes de negocio y/o modelos financieros se hayan realizado acorde a lo solicitado en las mesas de trabajo.

6.3.3 Presentación ante el Comité Intersectorial de Desarrollo Económico de Gramalote – CIDEG para la aprobación

El CIDEG es una instancia de consulta y validación de los proyectos para su financiación, una vez la interventoría, El Consultor y la supervisión del contrato de interventoría, del Fondo Adaptación **los apruebe para entrar al CIDEG**

El comité emitirá un acta con el concepto de cumplimiento de la viabilidad del plan de negocios teniendo en cuenta la pertinencia y coherencia del negocio, el análisis e indicadores financieros.

Este concepto de cumplimiento permite el paso a la fase tres para la implementación de los planes aprobados. Los resultados serán publicados en lugares visibles y de fácil acceso para que sea de amplio conocimiento por parte de la comunidad y los postulados, (cartelera, perifoneo, redes sociales).

6.4 Fase 3

Una vez se determinen los planes de negocio favorecidos de acuerdo con los criterios para aprobación de plan de negocios, se procederá a implementar estos emprendimientos en la fase 3. Esto se hará de acuerdo con el modelo de Implementación. Para garantizar que los proponentes ejecuten su plan de negocios de acuerdo con lo estructurado se firma un documento de Resolución de Asignación de Incentivos.

En esta etapa es indispensable identificar una base de datos de proveedores para poder hacer el contrato de suministro para que desde la fiducia se pague los insumos aprobados en comité operativo.

6.4.1 Registro plan de inversión y plan de desembolsos de los proyectos aprobados ante la Fiducia

Una vez se cuenta con los planes de negocio aprobados, la Fundación Socya procede informar a la fiducia el plan de inversión y desembolsos que aplica a cada proyecto a implementar, con el fin de realizar la reserva del recurso comprometido del proyecto y el desembolso de los recursos no será efectuado

en su totalidad una vez se firme el contrato, sino que éste se realizará en función de las necesidades del emprendimiento que serán acordes con lo estipulado en el Plan de Negocio.

6.4.2 Implementación proyectos productivos o emprendimientos

La fase de acompañamiento técnico es transitoria y debe conducir a que los productores puedan atender directamente el desarrollo y fortalecimiento de su negocio, para que el beneficiario quede equipado para ello, Fundación Socya se encarga en esta etapa del proceso, de diseñar e implementar un plan de asistencia técnica que esté acorde con cada uno de los proyectos productivos o emprendimientos aprobados. Se tiene previsto una asistencia técnica con un máximo de seis meses y un mínimo de tres meses. Mientras existan recursos por ejecutar se realizará la asistencia técnica mensual

Los recursos que están consignados en la Fiducia, serán administrados conjuntamente por el Emprendedor, Fondo Adaptación, Interventoría y Operador, quienes conforman el comité de compras, que se reunirá semanalmente o cada que sea requerido para la aprobación de cotizaciones y solicitudes de desembolso, esta decisión es informada a la fiducia a través de un acta de aprobación.

Las cotizaciones se solicitan únicamente a los proveedores que están inscritos en el Banco de Proveedores. Para realizar el procedimiento de compras e implementación de los planes de negocio aprobados se debe presentar un cuadro comparativo de las cotizaciones allegadas por los proveedores inscritos en el Banco de Proveedores, el cual debe ser revisado y avalado por un comité de compras. El comité de compras tiene dos etapas: i) De socialización con el beneficiario, para el aval de la elección del proveedor y para realizar la compra y ii) revisión con la Interventoría y el Fondo Adaptación para ratificar las decisiones tomadas con el beneficiario.

6.4.3 Seguimiento de planes de mercadeo y comercialización buscando garantizar la sostenibilidad de los proyectos y encadenamiento productivo

Para realizar el seguimiento a los planes mercadeo y comercialización se diseñará la asistencia técnica acorde a cada emprendimiento. Mes a mes se irán desembolsando los recursos de acuerdo con el aval de la asistencia técnica hasta el logro del 100% de su ejecución.

Desde la Estrategia Socioeconómica se busca gestionar que la oferta de productos y servicios implementados en el Municipio se articule con aliados comerciales claves que dinamicen y potencialicen el desarrollo económico del Municipio. Además, se pretende implementar ruedas de negocio, gestiones con entidades como el Consejo Regional de Competitividad, Cámara de Comercio, Corporación Mixta de Promoción Turística de Norte de Santander, FONTUR, para promover el territorio y las ventajas comparativas y competitivas en temas turísticos, y explotar el potencial gastronómico identificado en el municipio.

6.4.4 Cierre del acompañamiento de la asistencia técnica y entrega de insumos e inversiones

El beneficiario o los asociados deberán participar en todas las reuniones que la Fundación Socya y sus socios estratégicos programen para el seguimiento y control de las actividades y deberán permitir el ingreso al predio vinculado al proyecto cuando así se considere previa confirmación de la fecha de visita

Así mismo, esta información será socializada a la Organización de Desarrollo económico con el fin de que exista una apropiación de todos los procesos generados dentro del proyecto de reactivación económica.

Para los proyectos asociativos se propone dejar estructurado un fondo rotatorio siempre y cuando exista la voluntad por parte de los asociados, de tal forma que les genere un “capital semilla” que sirva como base a la sostenibilidad de la asociación y que contribuya a apalancamiento de futuros proyectos. Esta decisión se debe tomar en asamblea e involucrar la voluntad de todos los asociados.

7 CRONOGRAMA

Tabla 7. Cronograma para la convocatoria

Fecha Claves	Actividad
5 de noviembre 2021	Lanzamiento Convocatoria.
4 y 5 de noviembre de 2021	Socializaciones de las condiciones de la convocatoria con la administración municipal y con los grupos de interés.
8 al 19 de noviembre 2021	Asesorías para ajustar y presentar las ideas de negocio

Fecha Claves	Actividad
8 al 19 de noviembre de 2020	Recepción de las propuestas o Fichas de Ideas de Negocios.
19 de noviembre de 2021	Cierre de la convocatoria y día final de la recepción de propuestas.
22 de noviembre al 17 de diciembre de 2021	Verificación y validación de criterios por parte del equipo técnico de Socya.
06 al 17 de diciembre de 2021	Notificación, recepción y tramite de subsanaciones.
13 al 17 de diciembre de 2021	Revisión y aprobación de calificación de parte de la Interventoría.
18, 20 y 21 de diciembre de 2021	Mesas de trabajo con los representantes de la comunidad integrantes del CIDEG
27 y 28 de diciembre de 2021	Presentación de Ideas de Negocios al Comité Intersectorial para el Desarrollo Económico de Gramalote y validación a la siguiente fase.
Enero y Febrero de 2022	Construcción del plan de Negocio con asistencia técnica de Socya.
27 al 1 de febrero de 2022	Presentación del plan de financiación final al Comité Intersectorial de Desarrollo Económico Gramalote.
2 de febrero a junio de 2022	Implementación de la idea de negocio y desembolso por parte de la fiducia.
Febrero de 2022	Revisión constante de la Interventoría para dar su aprobación a los planes de negocio
11, 18 y 25 de febrero de 2022	Mesas de trabajo con los representantes de la comunidad que hacen parte del CIDEG
5 de marzo de 2022	CIDEG de aprobación de Planes de Negocio
Marzo de 2022 en adelante	Implementación de planes de negocio

NOTA: Los tiempos estimados en el cronograma pueden variar por factores externos a la consultoría, como son: nuevas restricciones por tema de pandemia, solicitudes de parte de comunidad, la interventoría o el Fondo para realizar actividades no contempladas en el cronograma o eventualidades que se presenten que no sean de manejo de la consultoría.

ANEXOS AL DOCUMENTO DE CONVOCATORIA

Ficha Final Idea de Negocio

Ficha Final Idea de Negocio Asociaciones

Formato Carta de presentación Idea de negocio

Carta de compromiso aporte contrapartida

Carta de Costos de construcción en Lote – Asociaciones

Carta de Costos de construcción en Lote – Personal

Formato inhabilidades e incompatibilidades

