

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONVOCATORIA PARA ACCESO AL INCENTIVO MODULAR EMPRENDER MÁS COBERTURA

**VILLAGARZÓN, PUERTO ASÍS, MOCOA, ORITO, EN EL DEPARTAMENTO DE
PUTUMAYO, PIAMONTE EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, AGUACHICA,
SAN MARTÍN, RÍO DE ORO, SAN ALBERTO EN EL DEPARTAMENTO DEL
CESAR Y RIONEGRO EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.**

TABLA DE CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN	4
2	OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA	4
3	ALCANCE.....	5
4	QUIENES PUEDEN PARTICIPAR	5
5	ETAPAS	5
5.1	Etapa 1. Publicación de términos de referencia y periodo de inscripción	5
5.2	Etapa 2. Verificación de requisitos.....	6
5.3	Etapa 3. Proceso de evaluación y selección de iniciativas aspirantes al fondo de incentivo modular.....	6
5.4	Etapa 4. Proceso de legalización y formalización con los candidatos seleccionados	6
5.5	Etapa 5. Entrega del incentivo modular	6
5.6	Etapa 6. Acompañamiento en la operación de los incentivos, seguimiento a los desembolsos y plan de retribución y contrapartida.....	6
6	CRONOGRAMA.....	7
7	ASPECTOS RELEVANTES DENTRO DE LA CONVOCATORIA.....	7
7.1	RUBROS FINANCIABLES Y NO FINANCIABLES.....	7
7.1.1	RECURSOS FINANCIABLES.....	7
7.1.2	RECURSOS NO FINANCIABLES	10
7.2	PROCEDIMIENTO PARA LA EJECUCIÓN DE RECURSOS.....	11
7.3	ELABORACIÓN DEL PLAN DE INVERSIÓN.....	11
7.4	PLAN DE RETRIBUCIÓN Y CONTRAPARTIDA.....	12
7.4.1	Plan de retribución.....	12
7.4.2	Contrapartida	12
7.5	REVISIÓN Y EVALUACIÓN DE PLANES DE INVERSIÓN.....	13
7.5.1	Filtro uno: Cumplimiento con el programa.....	13
7.5.2	Filtro dos: Verificación de requisitos habilitantes.....	14
7.5.3	Filtro tres: Revisión Propuesta	14
7.6	APROBACIÓN DE INVERSIÓN Y AUTORIZACIÓN DE DESEMBOLSOS.	16
7.7	EJECUCIÓN DE ENTREGA DEL INCENTIVO MODULAR.....	17

7.7.1	Requisitos principales de los proveedores	18
7.8	DESEMBOLSO DE RECURSOS	19
7.9	ENTREGA DEL INCENTIVO MODULAR	19
7.10	OBLIGACIONES DE LAS PARTES	20
7.10.1	Obligaciones del Programa	20
7.10.2	Obligaciones del emprendimiento beneficiario	20
7.11	CAUSALES DE PÉRDIDA DEL INCENTIVO	20

1 INTRODUCCIÓN

El programa Emprender+ busca proporcionar incentivo modular a 70 emprendimientos para ser acompañados, por medio del otorgamiento de recursos en especie, a través del Fondo de incentivo modular del programa, cuya metodología permite evaluar la oportunidad de identificar las necesidades prioritarias para cada emprendimiento de acuerdo a lo identificado en el acompañamiento y a la propuesta de inversión de cada emprendedor.

Se dispone para cada uno de los 70 emprendimientos que sean seleccionados en la presente convocatoria, un monto de hasta CINCO MILLONES DE PESOS M/L (\$5.000.000), impuestos y tasas incluidas, de acuerdo a un plan de inversión presentado por el emprendedor, en donde se busca que se destinen a temas estratégicos, a partir de todo lo evidenciado durante el proceso de acompañamiento, orientado a fomentar el fortalecimiento de emprendimientos, implementación de nuevos canales de comercialización, la promoción de la investigación y desarrollo de nuevos productos, bienes o servicios que proporcionen soluciones acertadas a las problemáticas sociales, empresariales y ambientales.

Desde el programa se realizará un proceso de medición del impacto de los recursos que sean otorgados a los emprendedores, realizando un proceso de seguimiento a la ejecución de los recursos durante la intervención en donde se evidencie los resultados obtenidos en las actividades planteadas en el plan de inversión, en el cual deben quedar claros los entregables y resultados que se esperan con la actividad a desarrollar.

Estos términos de referencia, describen algunos conceptos claves, el alcance, los procedimientos y los requisitos para participación y utilización de recursos del Fondo de Incentivo modular para los emprendimientos que están siendo acompañados por el programa Emprender+.

2 OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA

Proporcionar apoyo a 70 emprendimientos para el acceso al incentivo modular, cuya metodología permite evaluar la oportunidad de crecimiento a partir de la priorización de actividades planteadas en la propuesta de inversión de cada empresario. Esta estrategia, está especialmente enfocada en apoyar y fortalecer aquellos emprendimientos que han participado del acompañamiento.

3 ALCANCE

Se entregará a Setenta (70) emprendimientos acompañados en el programa Emprender+ un monto de hasta CINCO MILLONES DE PESOS M/L (\$5.000.000) impuestos y tasas incluidas, los cuales se entregarán en especie, teniendo en cuenta las etapas descritas a continuación. Los recursos estarán enfocados en los siguientes aspectos:

- Transformación digital
- Diseño de estrategias digitales
- Re empaquetamiento de productos
- Diseño de nuevos productos o servicios
- U otros que al momento de valorar la estrategia de negocio se considere relevante para la consolidación o crecimiento de la unidad de negocio

Así mismo, si algún emprendimiento se retira del proceso de la entrega del incentivo modular y decide no recibirlo, se utilizará este proceso para asignar al emprendimiento siguiente en puntaje, el valor del incentivo modular.

En caso de que surgiera algún empate en este proceso, se seleccionarán los emprendimientos de acuerdo al orden de las condiciones descritas en el numeral 7.5.3 de los presentes términos de referencia.

4 QUIENES PUEDEN PARTICIPAR

La presente convocatoria está abierta únicamente a los emprendimientos activos dentro del programa Emprender+ en los municipios de cobertura del programa.

5 ETAPAS

El proceso para la implementación del Fondo de Incentivos modular y entrega de estos, contempla las siguientes etapas:

5.1 Etapa 1. Publicación de términos de referencia y periodo de inscripción

Se entregarán los términos de referencia a los emprendedores participantes del programa Emprender+, donde se definen los parámetros de participación y entrega del incentivo modular a cada emprendimiento.

El emprendedor deberá presentar su plan de inversión y diligenciar el formulario de inscripción que será enviado al correo electrónico de cada emprendedor

perteneciente al programa Emprender+, justificando los recursos a los cuales se desea invertir y su impacto en la estrategia comercial definida, en las primeras cinco (5) horas de asesoría, validadas por el consultor especializado.

5.2 Etapa 2. Verificación de requisitos.

Se revisarán y verificarán el cumplimiento de los requisitos de acuerdo a los filtros uno, dos y tres, descritos en el numeral 7.5 de los presentes términos de referencia.

5.3 Etapa 3. Proceso de evaluación y selección de iniciativas aspirantes al fondo de incentivo modular

Una vez verificados los requisitos, se procederá a la evaluación de cada emprendimiento de acuerdo al plan de inversión y su modelo de negocio, con el fin de realizar la selección. La evaluación será realizada por expertos interdisciplinarios de Créame y de Gran Tierra Energy.

5.4 Etapa 4. Proceso de legalización y formalización con los candidatos seleccionados

Una vez seleccionados los planes de inversión de los emprendimientos acompañados, se procederá a realizar un proceso de legalización del incentivo, que contempla la firma de un acuerdo de compromiso por parte del emprendedor beneficiario, para garantizar el correcto otorgamiento y ejecución del recurso.

5.5 Etapa 5. Entrega del incentivo modular

En esta etapa se analizan los proveedores, teniendo en cuenta las cotizaciones, y documentos contables obligatorios necesarios para iniciar la compra y entrega de incentivos.

Este proceso se realiza directamente por parte del emprendedor y el Gestor empresarial es el encargado de realizar acompañamiento y seguimiento al proceso.

5.6 Etapa 6. Acompañamiento en la operación de los incentivos, seguimiento a los desembolsos y plan de retribución y contrapartida

Previo a la ejecución del recurso, el emprendedor deberá entregar las metas e impacto que espera generar con el incentivo. Una vez ejecutado el recurso, el Gestor de Compras y el Gestor Empresarial realizarán un seguimiento al impacto generado con los recursos invertidos.

El programa Emprender+ se reserva el derecho a realizar seguimiento durante y posterior a la ejecución del programa.

6 CRONOGRAMA

Tabla 6-1 Cronograma

Actividades	Fecha de inicio de la actividad	Fecha de finalización de la actividad
Publicación de términos de referencia y periodo de inscripción.	23/12/2021	15/01/2022
Verificación de requisitos	17/01/2022	21/01/2022
Proceso de evaluación y selección de iniciativas aspirantes al fondo de incentivos económicos	17/01/2022	28/01/2022
Proceso de legalización y formalización con los candidatos seleccionados	31/01/2022	11/02/2022
Entrega del incentivo.	14/02/2022	13/04/2022
Acompañamiento en la operación de los incentivos, seguimiento a los desembolsos y plan de retribución y contrapartida	18/04/2022	29/04/2022

7 ASPECTOS RELEVANTES DENTRO DE LA CONVOCATORIA

Los siguientes aspectos deben ser tenidos en cuenta por el emprendedor al momento de definir y presentar su plan de inversión:

7.1 RUBROS FINANCIABLES Y NO FINANCIABLES

Los incentivos deben ser entregados antes del 13 de abril de 2022 y pretenden que los bienes a adquirir tengan una aplicación directa en la implementación del incentivo modular para operativizar los modelos de negocio.

A continuación, se definen los rubros en los cuales puede ser utilizado el recurso:

7.1.1 RECURSOS FINANCIABLES

Hacen referencia a los rubros financiados con recursos del Fondo de Incentivo modular para los beneficiarios del programa Emprender+:

A continuación, se presentan los conceptos en los cuales pueden ejecutarse los recursos:

- **R01. Materiales e insumos**

Materiales e insumos para el mejoramiento de productos (bienes y/o servicios) que sean claves para la consolidación o crecimiento de la unidad de negocio. El valor de este rubro solo podrá ser el 20% del valor total del valor aprobado para la mypime. La adquisición de materia prima, debe ser determinante para el emprendimiento, es decir, que tengan una relación directa con su modelo de negocio. En el caso del sector pecuario, se permite hasta el 100% en la adquisición de materiales para realizar construcciones y/o adecuaciones de infraestructura, siempre y cuando le permita al emprendedor aumentar la capacidad instalada y tenga una relación directa con su modelo de negocio, así mismo el emprendedor debe disponer de capital para financiar la mano de obra calificada y no calificada.

- **R02. Gestión comercial o fortalecimiento de marca**

Estrategias y materiales de marca, promoción, publicidad y mercadeo, pago de tarifas de pauta y posicionamiento en plataformas digitales (móvil, web, redes sociales, blogs, SEO). Participación en ruedas de negocio, ferias o eventos comerciales o de negocios nacionales e internacionales (Pago de inscripción); entre otros (No cubre pago de tiquetes aéreos y terrestres, alojamiento, alimentación y viáticos, ni tampoco cubre la adecuación de stand en ferias comerciales).

Nota: En caso que se planee aplicar a un evento comercial este debe estar en las fechas de entrega del incentivo descritas en el numeral 6 de los presentes términos de referencia.

- **R03. Asesoría o asistencia técnica**

Asesorías y consultorías especializadas que no estén dentro de los componentes fijos y variables del programa y que permitan la consolidación o crecimiento de la unidad de negocio. Como, por ejemplo, para la obtención de permisos, autorizaciones o licencias, trámites, certificaciones y permisos, ante las autoridades respectivas.

- **R04. Mantenimiento y operación de software o tecnologías.**

Inversión para el pago de servicios de arrendamientos o leasing de licencias, software, tecnologías adecuadas y apropiadas que permitan obtener una ventaja competitiva a nivel de productos y/o servicios y demás recursos necesarios para la transformación digital del emprendimiento, que estén enmarcadas en los alcances

y en los tiempos del programa. En este caso no se autorizan renovaciones automáticas.

- **R05. Gastos de normalización, certificación, registro, etc.**

Hace mención a las certificaciones de normas técnicas especializadas de producto y/o registro de normas técnicas necesarias para la comercialización del producto (procesos de patente, registros de marca, registro INVIMA, entre otros), permisos dirigidos a obtener certificaciones necesarias para la comercialización de productos y/o servicios en el marco y alcance del programa. No incluye pago a tramitadores. Es decir, este componente hace referencia al acompañamiento para iniciar trámite en la consecución del certificado, registro, o permiso, siendo la evidencia de la entrega del recurso, el recibo de pago o consignación a la entidad correspondiente.

- **R06. Desarrollo de nuevos productos o servicios**

Gastos asociados para el desarrollo y comercialización de nuevos productos y/o servicios.

Este rubro requiere aprobación previa, verificando que cumpla con las condiciones mínimas en cuanto a aspectos técnicos, claridad en el alcance de la propuesta y su entrega final no considere un tiempo superior dentro de los plazos estipulados por el programa.

- **R07. Maquinaria y equipos**

Compra de maquinaria y equipos asociada al desarrollo del producto o servicio, que sea fundamental para cumplir con el objetivo de la propuesta presentada al programa, demostrando su incidencia e importancia dentro del plan y su impacto en los ámbitos: ambiental, económico y social. Se debe tener en cuenta que el proceso de recepción a satisfacción por parte del empresario debe hacerse efectivo dentro del plazo de duración del contrato, es decir antes del **13 de abril de 2022**, por lo cual es necesario evaluar el tiempo requerido por el proveedor para la fabricación y entrega.

- **R08. Gastos de protección de la tecnología, propiedad industrial o intelectual para el territorio nacional**

Se refiere a la asesoría legal y radicación del trámite de solicitudes de marcas y patentes, ante la Superintendencia de Industria y Comercio, registro de obras ante la dirección nacional de derecho de autor, asesoría jurídica relacionada sobre el tema. Ejemplo:

- Asesoría o consultoría en temas de propiedad intelectual o en procesos de solicitud de patente.
- Asesoría o consultoría en temas de vigilancia tecnológica, valoración, negociación y/o comercialización.
- Asesoría o consultoría especializada en la parte técnica esencial del proyecto.

NOTA: Los recursos se dan en especie. Por ningún motivo se entregará dinero en efectivo a los ganadores.

7.1.2 RECURSOS NO FINANCIABLES

A continuación, se presentan los conceptos en los cuales no se pueden ejecutar los recursos:

- Compra de lotes.
- Construcciones y adecuación de infraestructura física de beneficiarios diferentes a la ampliación de la capacidad instalada en el sector pecuario, Instalaciones llave en mano.
- Mano de obra calificada y no calificada para la ampliación de la capacidad instalada en el sector pecuario de construcciones y adecuación de infraestructura física de beneficiarios, Instalaciones llave en mano.
- Compra de vehículos (motocarros, motos, carros etc, de cualquier cilindraje)
- Compra de artículos de segundo uso.
- Pago de regalías, impuestos de renta, pagos de deudas, dividendos o recuperaciones de capital.
- Pago de pasivos (capital e intereses), y aumento del capital social de la empresa.
- Inversiones en otras entidades y/o empresas.
- Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios.
- La automatización mediante sistemas electrónicos, de las comunicaciones y procesos administrativos en oficinas.
- Pólizas y legalización de convenios a suscribir.
- Sueldos, salarios, honorarios o compensaciones económicas del grupo de trabajo, aportes parafiscales y aportes al Sistema General de Seguridad Social.

- La importación de equipos y/o maquinaria para el proceso productivo.
- Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
- Compra de licor o sustancias ilegales.
- Construcción de bases de datos.
- Investigación básica y/o pura.
- Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría jurídica, financiera, etc., que busquen identificar si la idea es viable o no ya que esto debe ser realizado por el empresario).
- Capacitación del equipo en temas administrativos, o formación académica formal que no tenga relación directa con el desarrollo técnico del proyecto.
- Compra de mercancía para su comercialización.
- Pago de tiquetes aéreos y terrestres, alojamiento, la adecuación de stand en ferias comerciales, alimentación y viáticos.

7.2 PROCEDIMIENTO PARA LA EJECUCIÓN DE RECURSOS

Los recursos de la entrega del incentivo modular deberán ser gestionados por el equipo de trabajo, integrado por los Emprendedores y el Gestor de Compras, partiendo de la estrategia para la reinversión del modelo de negocio o las necesidades que derivan la elaboración del plan de inversión.

7.3 ELABORACIÓN DEL PLAN DE INVERSIÓN.

Los emprendimientos deben identificar la necesidad de recursos para los ítems financiables, teniendo en cuenta el proceso de acompañamiento, para lo cual deberá elaborarse un Plan de Inversión debidamente justificado, brindando una breve descripción de lo que se desea invertir de acuerdo a los rubros permitidos y su impacto en la estrategia comercial definida o en su modelo de negocios; estas necesidades deben ser validadas con el consultor especializado, con el fin de definir prioridades.

Para la elaboración del Plan de Inversión, se debe diligenciar por parte del emprendedor, con apoyo del Consultor Especializado, un formato que debe contener:

- Rubro
- Concepto
- Descripción y justificación
- Cantidad

- Recursos a solicitar del programa
- Contrapartida
- Total Contrapartida Especie
- Total Contrapartida Efectivo
- Metas y objetivos que pretende alcanzar con la implementación del incentivo modular.

Es importante definir los resultados medibles esperados con la inversión, así como el tiempo esperado para su ejecución, el cual deberá estar formulado teniendo en cuenta que los incentivos modulares serán entregados únicamente hasta el 13 de abril del año 2022 y se pretende que los bienes a adquirir tengan una aplicación directa en la implementación de la estrategia.

Nota: *El comité técnico (conformado por el equipo de Gran Tierra Energy, el coordinador y el gestor empresarial que acompaña al emprendedor en el proceso de compras) del programa podrá solicitar modificaciones al plan de inversión.*

7.4 PLAN DE RETRIBUCIÓN Y CONTRAPARTIDA

Como parte de los requisitos para participar, el emprendedor deberá definir el plan de retribución y contrapartida, los cuales se explican a continuación:

7.4.1 Plan de retribución

Los emprendimientos que resulten beneficiarios deberán realizar un plan de retribución al programa Emprender+ para su respectiva aprobación, el cual debe especificar con claridad las actividades y responsabilidades que asume el emprendedor para el desarrollo de este plan, buscando que los productos o servicios desarrollados por el emprendimiento, tengan un impacto social, económico o ambiental generando así un beneficio real a la comunidad. El programa Emprender+ podrá definir o solicitar ajustes a estos planes buscando un mejor impacto.

Este Plan de Retribución estará incluido en el formulario de inscripción para el acceso, el cual debe finalizar como máximo el 29 de abril de 2022.

7.4.2 Contrapartida

El aporte del emprendimiento será del treinta por ciento (30%) del valor total del plan de inversión aprobado, el cual podrá ser el 100% en especie y/o en efectivo. Esta contrapartida se debe ver reflejada en el Plan de Inversión y en ella pueden incluir

rubros que no son financiados de acuerdo con lo indicado en el numeral 7.1.2. del presente documento.

La contrapartida en especie, se podrá evidenciar, por ejemplo:

- Valor hora del emprendedor designado para el acompañamiento. (Pago de nómina del equipo de trabajo).
- Pago de arrendamiento del local comercial o instalaciones.
- Compras de materia prima durante el acompañamiento.
- Demas rubros que contribuyan a la estrategia diseñada para la consolidación o crecimiento de la unidad de negocio.

La contrapartida en efectivo, se podrá evidenciar, por ejemplo, en el pago de algún excedente de un rubro que no alcance a ser cubierto por el incentivo aprobado.

7.5 REVISIÓN Y EVALUACIÓN DE PLANES DE INVERSIÓN

Se revisarán y evaluarán los planes de inversión presentados, de acuerdo a los siguientes filtros:

7.5.1 Filtro uno: Cumplimiento con el programa

Se revisará la asistencia y puntualidad de los emprendedores a las sesiones programadas por el consultor especializado, en las primeras cinco (5) horas de acompañamiento, donde se trabajaron los siguientes puntos:

- Diagnóstico empresarial
- Plan de acción.
- Reinversión del modelo de negocio
- Plan de inversión

Para continuar en el proceso, el emprendedor debe cumplir el 100% de las actividades mencionadas.

El representante legal no debe tener dentro del programa Emprender + más de una empresa inscrita. En caso de que así sea, se podrá aceptar sólo una (1) empresa para la entrega del incentivo modular. Si hay dos o más emprendimientos representados por personas que conforman un mismo núcleo familiar, se podrá aceptar sólo una (1) empresa para la entrega del incentivo modular. Los emprendedores que fueron parte de Emprender paga no podrán acceder al incentivo modular.

7.5.2 Filtro dos: Verificación de requisitos habilitantes

- I. Si el emprendimiento o el líder emprendedor se encuentran en un reporte negativo dentro de las listas restrictivas (Consulta lista Clinton, contraloría, procuraduría u otra) no podrá continuar dentro del proceso de convocatoria de acceso al fondo de incentivos.

NOTA 1: Si el emprendedor tiene conocimiento de haber estado reportado en alguna lista restrictiva (Consulta lista Clinton, contraloría, procuraduría u otra) pero PREVIO a la fecha de lanzamiento de los presentes términos de referencia (23 de diciembre de 2021) se encuentra a paz y salvo, deberá remitir dicho paz y salvo al correo del programa: emprendermas@creame.com.co para validar su continuidad en la convocatoria.

NOTA 2: Si al momento de notificar los resultados del proceso de convocatoria y selección de beneficiarios del fondo de incentivos, el emprendedor aparece reportado en alguna de las listas restrictivas (Consulta lista Clinton, contraloría, procuraduría u otra) pero se encuentra a paz y salvo, podrá igualmente allegar dicho paz y salvo al correo mencionado anteriormente, siempre y cuando la fecha de pago sea PREVIA a la fecha de lanzamiento de la convocatoria (23 de diciembre de 2021).

- II. El líder emprendedor no debe tener dentro del programa Emprender+ más de una iniciativa inscrita. En caso de que así sea, se podrá aceptar en el fondo de incentivo modular sólo un (1) emprendimiento inscrito.

7.5.3 Filtro tres: Revisión Propuesta

En este filtro expertos interdisciplinarios de Créame y de Gran Tierra Energy, revisarán el formulario de inscripción a la convocatoria completado y enviado por cada emprendimiento, al igual que los entregables generados en el primer ciclo de acompañamiento, con lo cual analizarán y evaluarán la redefinición del modelo de negocios, plan de inversión, plan de retribución y contrapartida,

Para este filtro, los expertos tomaran en cuenta los siguientes criterios, calificándolos de 0 a 5:

Tabla 7-1 Criterios

ASPECTOS	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN
ASPECTOS EMPRESARIALES	Se analizará: <ul style="list-style-type: none"> • El objetivo del plan de inversión frente a las estrategias planteadas. 	20%

	<ul style="list-style-type: none"> • El objetivo del plan de inversión frente al impacto en la consolidación del emprendimiento. • El objetivo del plan de inversión frente al crecimiento del emprendimiento. 	
ASPECTOS SOCIALES	<p>Se evalúan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesos de inclusión social en la generación de empleo. • El impacto en el desarrollo local. • El impacto en las comunidades aledañas. 	20%
ASPECTOS AMBIENTALES	<p>En este aspecto contempla:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El impacto positivo o negativo que genera o generará el emprendimiento. 	20%
COHERENCIA DEL PLAN DE INVERSIÓN	<p>Se evalúa la viabilidad de la propuesta del plan de inversión, verificando que el recurso se encuentre enfocado de acuerdo a los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transformación digital • Diseño de estrategias digitales Re empaquetamiento de productos • Diseño de nuevos productos o servicios • U otros que al momento de valorar la estrategia de negocio se considere relevante para la consolidación o crecimiento de la unidad de negocio. 	20%
EQUIPO DE TRABAJO	La conformación estrategia del equipo de trabajo del emprendimiento.	10%
JURISDICCIÓN DEL IMPACTO Y LA UBICACIÓN DE LA PROPUESTA	Impacto de las actividades del emprendimiento dentro y fuera del municipio donde se encuentra.	5%
CONTRAPARDIDA Y RETRIBUCIÓN	Pertinencia e impacto de la contrapartida y el plan de retribución del emprendimiento de acuerdo a la propuesta del plan de inversión.	5%
TOTAL		100%

Cada calificación se pondera con el peso de cada criterio y se obtiene una calificación final por cada emprendimiento inscrito en la convocatoria. En este caso se seleccionarán los 70 emprendimientos de las áreas de operación de Gran Tierra Energy en Putumayo y Valle del Magdalena Medio, con mejores puntajes hasta cumplir el cupo disponible y hasta agotar recursos.

Una vez se obtenga la puntuación de cada criterio, se multiplica por el porcentaje de importancia asignado al mismo, donde la sumatoria de estos valores obtenidos, generan el puntaje final de la evaluación del emprendimiento.

La calificación máxima será de cinco (5) y mínima será de uno (1), de acuerdo al orden de puntuación, se entregarán los recursos a los **70 emprendimientos que tengan el puntaje más alto.**

Criterios de desempate:

En caso de presentarse un empate en la calificación obtenida entre los emprendimientos, el desempate para elegir el emprendimiento seleccionado se realiza en el orden en que se presentan los siguientes aspectos:

1. Se selecciona el emprendimiento que más genere empleo.
2. Se selecciona el emprendimiento que pertenezca a los sectores artístico y cultural (Naranja), tecnológico (Azul) y aprovechamiento sostenible de recursos naturales (verde).
3. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de aspectos empresariales
4. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de Coherencia en el plan de inversión
5. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de Aspecto Social
6. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de Aspecto Ambiental
7. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de Equipo de Trabajo
8. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de Jurisdicción del impacto y la ubicación de la propuesta
9. Quien tenga mayor puntaje en el criterio de contrapartida y retribución.
10. Se selecciona el emprendimiento que no haya tenido ninguna inasistencia a las actividades del programa.

Si aún persiste el empate, éste será resuelto, seleccionando el emprendedor que se haya inscrito primero a la convocatoria de fondo de incentivo modular, de acuerdo a la plataforma de inscripción del programa.

7.6 APROBACIÓN DE INVERSIÓN Y AUTORIZACIÓN DE DESEMBOLSOS.

Una vez aprobado el plan de inversión de los 70 emprendimientos, por parte de Emprender+ y el equipo del programa, se autorizará la ejecución financiera de los recursos y se procederá con la firma del contrato de cofinanciación por parte de los emprendedores beneficiados para garantizar el correcto otorgamiento y ejecución del recurso.

Si en el desarrollo normal del proyecto surge la necesidad de hacer cambios en el plan de inversión bien sea por cambios en las condiciones del mercado o por un caso de fuerza mayor, el emprendedor podrá solicitar estos cambios para ser analizados por la dirección del programa.

7.7 EJECUCIÓN DE ENTREGA DEL INCENTIVO MODULAR

Una vez aprobado el plan de inversión por parte del programa Emprender+, se continuará el proceso de ejecución de entrega del incentivo modular con proveedores aprobados y registrados por la empresa operadora del programa: Créame Incubadora de Empresas, que cumplan con las políticas internas de la operadora y la normatividad nacional.

Para el proceso de pago de servicios o compra de bienes, se les solicita a los emprendedores que como primer paso presenten las cotizaciones o propuestas para que el Gestor de Compras pueda verificar la conveniencia y cumplimiento de los parámetros legales de los proveedores a los cuales el programa les va a desembolsar recursos.

Estas cotizaciones si provienen de un proveedor registrado y que tengan convenio con Créame, sólo debe presentar una cotización y ésta será revisada por el Gestor de compras.

En casos especiales, donde el producto o el servicio a adquirir no pueda ser provisto por algún proveedor registrado y convenio, el empresario deberá presentar tres **(3)** cotizaciones sobre cada uno de los rubros solicitados con la justificación respectiva y decisión del proveedor más pertinente que cumpla con los requisitos establecidos.

En cualquiera de los casos anteriores, la cotización a presentar debe detallar:

- Cantidades.
- Unidades.
- Medidas.
- Precio unitario y precio total.
- Los precios deben discriminar el IVA cuando aplique, cuando no aplique debe existir la nota aclaratoria que indique que el valor no tiene IVA o valor exento de IVA.
- Deben ir en papel membrete del proveedor (no se aceptan tarjetas de presentación ni recibos de caja).

- Cuando se presenten las tres cotizaciones, deben contener la misma especificación y cantidades del producto y/o servicio para realizar su respectivo análisis.
- Las cotizaciones deben ser enviadas al correo del gestor de compras asignado.

7.7.1 Requisitos principales de los proveedores

Requisitos para proveedores RESPONSABLES DEL IVA:

- Rut actualizado (*Actualizado se refiere a la fecha de impresión, la cual debe ser igual o menor a 30 días.*)
- Copia del registro de información tributaria RIT correspondiente al municipio donde se presta el servicio o se vende el bien, o se realiza la producción del bien (cuando la empresa es productora), el RIT es el registro de industria y comercio, o el registro realizado en cada municipio por las empresas. Es de carácter obligatorio.
- Cuando una empresa no presenta el registro, se debe presentar un certificado firmado por el contador o Revisor Fiscal (Si está obligado) del proveedor que no se tiene registro de industria y comercio en el municipio donde se presta el servicio, se hace la producción o la venta.
- Certificación bancaria a nombre de la empresa o persona natural que cobra.
- Dos Referencias comerciales
- Cuando la venta es realizada por una persona natural de régimen común, se debe presentar el soporte de seguridad social como independiente y el soporte de pago de la planilla.
- Cuando la venta es realizada por una persona jurídica debe presentar Certificado de Revisor Fiscal si aplica, si no aplica Revisor Fiscal certificado de Contador donde indique que se encuentra al día con parafiscales de la persona jurídica, anexando copia de la planilla de Seguridad social, soporte de pago de la planilla y tarjeta profesional.
- Certificado de existencia y representación legal para personas jurídicas renovado al último año obligatorio y con fecha de expedición no mayor a 30 días.
- Formato de registro de proveedor firmado por el representante legal.
- Convenio de colaboración empresarial firmado por el representante legal.

Requisitos para proveedores NO RESPONSABLES DEL IVA:

- Rut actualizado (*Actualizado se refiere a la fecha de impresión, la cual debe ser igual o menor a 30 días.*)
- Fotocopia de la cedula
- Certificación bancaria a nombre de quien realiza la venta

- Certificado 1070
- Soporte de seguridad social de la persona como independiente, siempre que la venta sea mayor a un SMLV. y el soporte del pago de la planilla de seguridad social. Cuando sea un servicio debe presentar Soporte de seguridad social por el 40% de la base, siempre que el servicio sea mayor a un SMLV. y el soporte de pago de la planilla.
- Dos Referencias comerciales.
- Copia del registro de información tributaria RIT correspondiente al municipio donde se vende el bien, o se realiza la producción del bien (cuando la empresa es productora), el RIT es el registro de industria y comercio, o el registro realizado en cada municipio por la persona. Es de carácter obligatorio.
- Cuando una persona no presenta el registro, se debe presentar un certificado firmado por él proveedor que no se tiene registro de industria y comercio en el municipio donde se hace la producción o la venta.
- Formato de registro de proveedor firmado por el representante legal.
- Convenio de colaboración empresarial firmado por el representante legal.

7.8 DESEMBOLSO DE RECURSOS

Los dineros de los incentivos no se entregan directamente a los beneficiarios, los pagos los realiza directamente el operador del programa, a través de pago directo a los proveedores previamente seleccionados y en casos excepcionales, mediante reintegro al beneficiario, el cual debe estar debidamente soportado y sustentado. Todo esto de acuerdo con el plan de inversión.

7.9 ENTREGA DEL INCENTIVO MODULAR

El proceso de entrega del incentivo modular, es liderado por el Gestor de Compras mediante la realización de una verificación técnica, para lo cual se le solicitará al emprendedor evidencias de la respectiva entrega del incentivo y donde se validará el cumplimiento a satisfacción de los objetivos de acuerdo con el plan de inversión y se procederá con la firma del Acta de Entrega, el cual debe estar aprobado por el Comité técnico del programa, y debidamente firmada por el Empresario.

Posteriormente se estará realizando una medición de impacto para verificar que los recursos entregados cumplieron con las metas y objetivos establecidos al presentar el plan de inversión y la consolidación y crecimiento de la unidad de negocio.

7.10 OBLIGACIONES DE LAS PARTES

7.10.1 Obligaciones del Programa.

- Dar a conocer a los emprendedores las condiciones y términos del fondo de incentivos.
- Realizar acompañamiento al emprendedor en la formulación, aprobación y ejecución de la propuesta de plan de inversión.
- Velar porque los recursos sean invertidos de acuerdo con los planes de inversión aprobados.
- Girar a los proveedores del plan de inversión beneficiario, los recursos de cofinanciación (del incentivo modular), de acuerdo con lo previsto en las actividades aprobadas.
- Efectuar la supervisión mediante seguimiento técnico y financiero de la ejecución de los recursos.

7.10.2 Obligaciones del emprendimiento beneficiario.

- Hacer un uso eficiente de los recursos.
- Ejecutar los recursos en los tiempos y con los requerimientos establecidos por el Fondo de Incentivos del programa
- Presentar la información requerida, en las condiciones y plazos establecidos por los mismos.
- Proporcionar información para dar seguimiento al impacto generado en el emprendimiento con el incentivo recibido, Incluyendo indicadores y evidencias.

7.11 CAUSALES DE PÉRDIDA DEL INCENTIVO

Serán causales de pérdida del incentivo del fondo las siguientes:

- Falsedad en la documentación e información presentada.
- Cuando no se cumplan con las normas o requisitos establecidos en Procedimiento de compras del programa y la política de compras establecida por Créame Incubadora de Empresas.
- Cuando el emprendimiento no cumpla con el cronograma y plazos de acompañamiento especializado y la ejecución de compras en los tiempos establecidos por el programa.

- Si durante la ejecución del incentivo se identifica que el emprendimiento desvíe la aplicación del incentivo que pueda generar un conflicto de intereses para el programa.
- En caso de que un proveedor seleccionado no cumpla con la entrega en los plazos establecidos por el programa.
- No se aporte toda la documentación requerida.
- La propuesta se encuentre subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
- Se aporte información que no sea veraz.
- La propuesta vaya en contravía con disposiciones de la ley Colombiana.
- El proponente se encuentre reportado en alguna de las listas de consulta y verificación de información, como lo son las centrales de riesgo, lista Clinton.
- El proponente haya sido condenado por delitos contra la administración pública, estafa y abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada y lavado de activos.
- Cuando a criterio del comité de elegibilidad se identifique o considere que el plan de inversión genera incompatibilidades con las funciones de Gran Tierra Energy.