



Dirección General

FONDO EMPRENDER



MANUAL DE OPERACIÓN DEL FONDO EMPRENDER

**En desarrollo de las facultades conferidas en el Acuerdo 006 del 30 de Junio de 2017, del cual
hace parte integral**

Agosto de 2018



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACION	3
I. ACTORES DEL FONDO EMPRENDER	3
II. CONDICIONES GENERALES DE APOYO	7
1. BENEFICIARIOS DEL FONDO EMPRENDER	7
2. TOPES, MONTOS Y USO DE LOS RECURSOS ASIGNADOS	8
2.1. RUBROS FINANCIABLES	8
2.2. RUBROS NO FINANCIABLES:	10
III. PROCEDIMIENTO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS Y ASIGNACION DE RECURSOS	11
1. ETAPAS	11
1.1. VALIDACIÓN E IDENTIFICACIÓN.	12
1.2. ACREDITACIÓN DE LOS DOCUMENTOS	12
1.3. FORMULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO	12
1.4. ALCANCE Y CONTENIDO MÍNIMO DEL PLAN DE NEGOCIOS	¡Error! Marcador no definido.
2. CONVOCATORIA	13
3. REGISTRO Y PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO	13
4. EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO	17
5. JERARQUIZACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO	19
6. ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS	22
7. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS DE ADJUDICACIÓN DE RECURSOS.	22
8. REQUISITOS PARA EL DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS.	22
9. SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO A BENEFICIARIOS	25



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

PRESENTACION

El Manual de Operación es el instrumento que señala las condiciones y procedimientos para que los interesados en crear su propia empresa, puedan acceder a los recursos del SENA - FONDO EMPRENDER, con el propósito de contribuir al desarrollo económico del país, mediante generación de empleo directo e indirecto.

Así mismo, pretende que todos los actores involucrados en los procesos del Fondo Emprender conozcan la operación integral del programa.

El Manual define el objetivo, alcance, actores del Fondo Emprender, condiciones generales de apoyo, la descripción del proceso para la presentación de planes, la asignación y ejecución de recursos.

En procura de conservar unidad técnica en la formulación, aprobación y desarrollo de los planes de negocio, este documento ilustra al emprendedor y a las Unidades de Emprendimiento sobre cada fase del proceso, con el fin de que los planes de negocio cumplan con las condiciones y parámetros establecidos y en consecuencia se puedan financiar el mayor número de planes de negocio viables, sostenibles y escalables, con impacto en el desarrollo económico local, regional y nacional.

I. ACTORES DEL FONDO EMPRENDER

Consejo Directivo Nacional: En virtud del artículo 4 del Decreto 934 de 2003, se le asignó al Consejo Directivo del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, la administración del Fondo Emprender, teniendo las funciones de aprobar las convocatorias, asignar recursos a los planes de negocio viabilizados en cada convocatoria con base en las recomendaciones de la Comisión Nacional Técnica y en la disponibilidad de recursos, así como determinar la financiación, condonación y no condonación de recursos de los planes de negocios presentados al Fondo Emprender.

Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender: Son funciones de la Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender,

- Presentar al Consejo Directivo Nacional del SENA, recomendaciones sobre las líneas, áreas geográficas, poblaciones o sectores geográficos hacia los cuales se orientarán los recursos del Fondo Emprender.
- Ponderar los criterios de priorización y jerarquización de los planes de negocio viables, en desarrollo de cada convocatoria.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

- Recomendar al Consejo Directivo Nacional del SENA, los planes de negocio viabilizados y priorizados por la comisión para la correspondiente asignación de recursos.
- Conocer el estado del proceso de condonación o no de recursos asignados.
- Analizar los asuntos del Fondo Emprender que vayan a ponerse en consideración del Consejo Directivo Nacional de SENA, presentando el correspondiente informe.

Secretaría Técnica de la Comisión Nacional Técnica: La Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender tendrá una Secretaria Técnica que será ejercida por la Coordinación Nacional de Emprendimiento del SENA y cumplirá las siguientes funciones:

- Levantar las actas de las sesiones de la Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender y mantener actualizada la documentación, correspondencia, archivo y demás información que corresponda a la Comisión.
- Convocar las sesiones de la Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender y entregar la información pertinente para cada sesión.
- Recibir los informes de los planes de negocio viables, remitidos por el operador de los recursos del Fondo Emprender.
- Coordinar la ejecución e informar al Consejo Directivo Nacional del SENA sobre los resultados de las decisiones adoptadas por la Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender.

La Comisión Nacional Técnica, estará integrada por:

- El Ministro del Trabajo o su delegado
- El Director del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación - Colciencias- o su delegado.
- El Ministro de Comercio, Industria y Turismo o su delegado
- El Director General del SENA o su delegado.
- Un representante de los trabajadores o campesinos con asiento en el Consejo Directivo del SENA.
- Un representante de los gremios con asiento en el Consejo Directivo del SENA.

La Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender podrá sesionar y deliberar mediante los mecanismos válidos de participación directa, virtual o voto sucesivo, así como con el número de miembros presentes, previa citación a todos sus miembros.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

Coordinación Nacional de Emprendimiento: Está adscrita a la Dirección de Empleo y Trabajo del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, es la encargada de adelantar las gestiones necesarias para la apertura de las convocatorias nacionales y regionales del Fondo Emprender, aprobación del Consejo Directivo Nacional del SENA., la verificación del cumplimiento de los parámetros establecidos en cada una de las etapas contempladas para la formulación, financiación y ejecución de los planes de negocio del Fondo Emprender, dando lineamientos para ello a las diferentes Unidades de emprendimiento o SBDC SENA Centros de Desarrollo empresarial, pertenecientes al SENA o Externas, a nivel nacional.

Es la responsable de emitir, a partir de los lineamientos postulados por la Dirección General del SENA y en particular por la Dirección de Empleo y Trabajo, todas las directrices en materia de presupuesto, funcionamiento y operatividad de los SENA SBDC Centro de Desarrollo Empresarial, así como la realización del respectivo seguimiento y de las acciones de mejora continua, para la prestación de servicios en términos de calidad, oportunidad y pertinencia.

Unidad de Emprendimiento SENA: También denominados SENA SBDC Centro de Desarrollo Empresarial, es un grupo de trabajo de gestores de emprendimiento, ubicados en los Centros de Formación Profesional del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. Son centros de desarrollo empresarial donde se ofertan y se prestan servicios de asesoría y entrenamiento con la misión de promover el crecimiento e impacto económico en la región, a través de la promoción de la cultura del emprendimiento, creación y fortalecimiento de empresas, generación y retención de empleos.

Su rol es ejecutar e implementar el programa, ejecutando las metas, y asesorando a los emprendedores y empresarios. Para fines administrativos y de gestión alrededor del Programa de Emprendimiento del SENA y Fondo Emprender, coordinarán y colaborarán en el control del funcionamiento de las unidades externas que se encuentren en su entorno geográfico.

Unidad de Emprendimiento Externa: Grupo de trabajo de gestores de emprendimiento, ubicados en instituciones de educación superior aprobadas por el Estado Colombiano, incubadoras de empresas, aceleradoras y demás entidades públicas o privadas que asuman el compromiso de asesorar planes de negocio en forma gratuita, bajo los parámetros y metodología del Fondo Emprender.

Las unidades de emprendimiento diferentes a las de los centros de formación del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, deberán solicitar a la Coordinación Nacional de Emprendimiento de la Dirección General del SENA, su inscripción como unidad de emprendimiento Fondo Emprender, una vez recibida la solicitud, por parte de la Coordinación Nacional de Emprendimiento de la Dirección General del SENA, esta designará un representante que realizará una visita a la unidad de emprendimiento, para verificar que la misma cuenta con una estructura física y de profesionales idóneos para el cumplimiento de los lineamientos y etapas exigidas por el Fondo Emprender.

Avalada la unidad, se remitirá un modelo de certificado de compromiso para que sea suscrito por el representante legal de la entidad, en el que conste su disposición y disponibilidad para realizar de



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

forma gratuita la asesoría y acompañamiento técnico operativo, en las etapas de sensibilización, validación e identificación, formulación del plan de negocio, convocatoria, registro y presentación del plan de negocio, así como, el seguimiento y acompañamiento técnico y operativo durante la ejecución del plan de negocio de las iniciativas empresariales y asociativas presentadas y aprobadas. Recibido el certificado, éste será expuesto al público y se oficiará al operador de los recursos del Fondo Emprender como administrador del sistema de información, para que active a la institución en el sistema y se le asigne la clave de acceso, con la cual podrá participar en la asesoría y acompañamiento permanente de los planes de negocio en las diferentes convocatorias del Fondo Emprender.

En caso que se demuestre que la unidad de emprendimiento incumple con los compromisos adquiridos con el Fondo Emprender, no podrá presentar proyectos y se desactivará en el sistema de información como unidad de emprendimiento. Los beneficiarios podrán presentar sus proyectos a través de otras unidades de emprendimiento activas en el sistema de información del Fondo Emprender.

Gestores de Emprendimiento: Personas que trabajan en las Unidades de Emprendimiento que tienen el compromiso de asesorar de manera gratuita y bajo los preceptos de un servicio de calidad, pertinente y oportuno, a los emprendedores beneficiarios del Fondo Emprender y su planes de negocio y hacerles el debido acompañamiento en cada una de las etapas establecidas bajo los parámetros y la metodología del Fondo Emprender. Su responsabilidad se limita al proceso de consultoría y asesoría empresarial

Emprendedores: Para efectos del Fondo Emprender entiéndase por emprendedor, los ciudadanos colombianos, mayores de edad, interesados en iniciar un plan de negocio y que estén contemplados como beneficiarios en el Acuerdo 0006 de 2017 o norma que lo remplace o modifique.

Operador de Recursos: Institución de carácter público o privado, que se encarga de administrar los recursos del Fondo Emprender, en virtud de lo contemplado en el Artículo 11 del Decreto 934 de 2003, el cual faculta al Director General del SENA para contratar total o parcialmente el manejo de los recursos del Fondo Emprender.

Evaluadores: Persona natural o jurídica encargada de analizar las condiciones de viabilidad técnica, jurídica, económica y financiera de cada uno de los planes de negocio presentados en las convocatorias, emitiendo concepto respecto al cumplimiento de las mismas. Los evaluadores para los planes de negocios considerados viables, recomiendan el monto a financiar de conformidad a su naturaleza y a los topes establecidos en el Acuerdo 0006 de 2017.

Interventores: Persona natural o jurídica, que se encarga de hacer seguimiento a los planes de negocio en la etapa de puesta en marcha de la empresa, presentando periódicamente informes al Gerente Administrador de los recursos, indispensables para el desembolso de los mismos al beneficiario.



II. CONDICIONES GENERALES DE APOYO

1. BENEFICIARIOS DEL FONDO EMPRENDER

Podrán acceder a los recursos del Fondo Emprender, los ciudadanos colombianos, mayores de edad, que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial desde la formulación de su plan de negocio y que acrediten al momento del aval del plan de negocio, alguna de las siguientes condiciones:

1. Estudiante SENA que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación titulada, dentro de los últimos veinticuatro (24) meses, así como egresados de estos programas, que hayan culminado y obtenido el título.
2. Estudiante que se encuentre cursando los dos (2) últimos semestres o el ochenta por ciento (80%) de los créditos académicos de un programa de educación superior de pregrado, reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.
3. Estudiante que haya concluido materias, dentro de los últimos veinticuatro (24) meses, de un programa de educación superior de pregrado, reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.
4. Técnico, tecnólogo, profesional universitario de pregrado, posgrado, maestría y/o doctorado de instituciones nacionales o extranjeras, que haya culminado y obtenido el título de un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con la legislación colombiana.
5. Estudiante del programa SENA Emprende Rural – SER, que haya completado doscientas (200) horas del programa de formación o egresados de este programa.
6. Ciudadanos colombianos caracterizados como población vulnerable, que hayan completado por lo menos noventa (90) horas de formación en cursos afines al área del proyecto.
7. Connacionales certificados por la Cancillería, como retornados con retorno productivo, que hayan completado por lo menos noventa (90) horas de formación SENA en cursos afines al área del proyecto.

La presentación de un plan de negocio podrá realizarse de manera individual o asociativa. Todos los beneficiarios deben cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 2° del Acuerdo 0006 de 2017. Para casos de presentación de planes de negocio realizados de manera asociativa, es decir, por grupos de emprendedores, además de cumplir con los requisitos aquí señalados, el grupo o asociación deberá estar conformado por un porcentaje igual o superior al cincuenta y un por ciento (51%) por aprendices, en los términos y condiciones fijados por el artículo 2.2.6.4.1 del Decreto 1072 de 2015.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

2. TOPES, MONTOS Y USO DE LOS RECURSOS ASIGNADOS

El Fondo Emprender otorgará recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, así:

- Si el plan de negocio genera hasta tres (3) empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ochenta (80) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMLMV).
- Si el plan de negocio genera hasta cinco (5) empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ciento cincuenta (150) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMLMV).
- Si el plan de negocio genera seis (6) o más empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMLMV).

El monto a financiar para cada plan de negocio se establece conforme a los salarios mínimos legales mensuales vigentes, que rigen a la fecha de la apertura de la convocatoria, aún si llegara a haber un cierre posterior al año siguiente.

2.1. RUBROS FINANCIABLES

Los recursos que asigne el Fondo Emprender deberán ser utilizados para la financiación del capital de trabajo, entendido este como los recursos que se requieren para operar el plan de negocio, los necesarios para el funcionamiento y operación de la empresa, que se aplicarán para los siguientes fines:

1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento del proyecto.
5. Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores, que tengan relación y sean indispensables para el desarrollo del objeto del plan de negocio, cuyos montos no podrán ser superiores al quince por ciento (15%) del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender.

Nota 1. Para la adquisición del vehículo automotor, este deberá ser nuevo, estar libre de prenda, libre de gravámenes, multas, solo podrá tenerse prenda a favor del SENA.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

Nota 2. El emprendedor deberá cumplir con todos los requisitos y normas de ley para su movilidad, además de los seguros que implique su mantenimiento y funcionamiento del vehículo.

6. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará el plan de negocios, siempre y cuando el monto no supere el veinte por ciento (20%) del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender.

Nota 3.

- *Adecuaciones Locativas: Son las intervenciones que requiere un espacio físico existente para adaptarlo a las necesidades particulares del negocio, las cuales deben cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por la normatividad. Por ejemplo: instalaciones hidráulicas y sanitarias, instalaciones eléctricas, instalaciones de gas, adecuaciones y elementos arquitectónicos requeridos entre otros.*
7. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial, siempre y cuando el monto no supere el cincuenta por ciento (50%) del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución del plan de negocio, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario

Nota 4.

- *Adecuaciones Técnicas: Son aquellas obras civiles que sean indispensables para el desarrollo de la actividad y ejecución del plan de negocio, que tiene relación con la modificación o adaptación del inmueble o predio que sean necesaria para el proceso productivo y el montaje industrial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario, ni para la construcción de bodegas o inmuebles similares.*
- *Montaje industrial: Son las inversiones en infraestructura física y tecnológica requeridas para la implementación y desarrollo de actividades relacionadas con el objeto de un negocio, las cuales son indispensables para el arranque del mismo y deben cumplir con los requerimientos técnicos y normatividad vigente. A continuación, se relacionan diferentes ejemplos:*

Para los planes de negocio agropecuarios se refiere a las instalaciones agropecuarias como: estaciones piscícolas, invernaderos, galpones, establos, salas de ordeño, corrales, etc.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

En el caso de los planes de negocio de tecnología el montaje industrial está relacionado con las redes informáticas (cableado, servidores, antenas etc.).

Es de aclarar que el montaje industrial comprende únicamente la infraestructura que está directamente relacionada con las actividades del negocio, por lo que vivienda u otros no vitales para el plan, no pueden contemplarse como tal.

8. Adquisición e implementación de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el artículo 14 del Acuerdo 0006 de 2017, este modelo de negocio represente una alternativa de impacto para la región y genere valor agregado, garantizando la sostenibilidad en el mercado para que no haya saturación en la zona y tenga impacto en la generación de empleo.

Nota: Se aclara que el numeral No 5 del artículo 6 del Acuerdo 0006 de junio de 2017, se aplica para bienes muebles que no estén contemplados en alguno de los numerales de este artículo.

2.2. RUBROS NO FINANCIABLES:

El Fondo Emprender no financiará los siguientes rubros:

1. Compra de bienes inmuebles.
2. Compra de bienes muebles que no estén relacionados con el objeto del plan de negocio.
3. Adecuaciones o remodelaciones de cualquier tipo de bienes inmuebles, que no conformen el proceso de dotación técnica y que no sean indispensables para el desarrollo del plan de negocio.
4. Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría jurídica, financiera, etc.).
5. Adquisición de vehículos que no estén relacionados con el objeto del plan de negocio.
6. Pagos de pasivos, deudas o de dividendos.
7. Recuperaciones de capital.
8. Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios exceptuando los derechos asociados a franquicias, cuando sea esta parte de la naturaleza del plan de negocio.
9. Pago de regalías, impuestos causados, aportes parafiscales.
10. Formación académica.
11. Pago de derechos o inscripciones para participar en eventos comerciales nacionales o internacionales.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

12. Gastos de viaje y desplazamiento.
13. Pago de inscripción y registro empresarial.

III. PROCEDIMIENTO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS Y ASIGNACION DE RECURSOS

1. ETAPAS

El proceso para la formulación, registro, evaluación, asignación de los recursos del Fondo Emprender y puesta en marcha, se desarrolla observando la metodología dispuesta para las unidades de emprendimiento del Fondo Emprender y las dispuestas en el presente manual en las siguientes etapas de carácter obligatorio.

1. **Validación e identificación:** Esta etapa comprende la validación del perfil emprendedor del beneficiario o del equipo de emprendedores y la validación temprana del mercado y sostenibilidad del negocio.
2. **Acreditación** digital de los documentos base que soporten la elegibilidad de beneficiario.
3. **Formulación** del plan de negocios por parte del emprendedor con la asesoría de los profesionales de la unidad de emprendimiento.
4. **Registro y presentación** del plan de negocio en la plataforma del Fondo Emprender
5. **Evaluación** de planes de negocio.
6. **Jerarquización y priorización** de planes de negocio, cuando los planes de negocios declarados viables superen los recursos disponibles en la convocatoria.
7. **Asignación de recursos** capital semilla a los planes de negocio.
8. **Celebración, legalización** del contrato de cooperación empresarial y exigencia de documentos contractuales.
9. **Puesta en marcha** del plan de negocio.
10. **Control y evaluación** de la inversión, soportado en acciones de interventoría.
11. **Decisión de condonación o no condonación** del plan de negocios por parte del Consejo Directivo Nacional del SENA, de acuerdo a concepto previo de interventoría.

El Fondo Emprender contará con un sistema de información, entendido como el conjunto de elementos alojados en la página web del Fondo Emprender, que recolecta y procesa la información de los planes de negocio del Fondo Emprender, y que sirve de base para el análisis, seguimiento y control por parte del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y el operador de los recursos.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

El registro de los planes de negocio deberá realizarse única y exclusivamente a través del sistema de información y su plataforma tecnológica, la cual será el medio de interacción del proceso y el mecanismo válido de comunicación y acreditación de documentos. Igualmente obrará como medio de notificación, de conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

El emprendedor tendrá la obligación de actualizar la información de contacto y datos personales.

1.1. VALIDACIÓN E IDENTIFICACIÓN.

La validación temprana e identificación, es el primer paso del proceso para alcanzar en forma exitosa el desarrollo de una idea emprendedora, donde se estructuran, filtran y categorizan las ideas y con el interés de que el emprendedor haga conciencia de sus fortalezas y debilidades para desarrollar su iniciativa y construya la arquitectura básica de su plan de negocios. Se visualiza esta primera etapa como un requisito y condición para iniciar la ruta que recorrerá el emprendedor dentro de su proceso de emprendimiento.

Posteriormente, se sigue un proceso de validación de madurez de su iniciativa empresarial, buscando tener un producto mínimo viable y conocimiento del sector económico y del negocio en particular, con la finalidad de mejorar las habilidades para identificar claras oportunidades de negocio a través de herramientas sencillas y poderosas, donde el emprendedor validara su impacto en el mercado, empezando por prototipos rápidos hasta llegar a un producto que le permita tener sus primeros clientes o usuarios.

Terminada esta etapa de validación e identificación, el emprendedor contará con los insumos y estará en capacidad de formular su plan de negocios y proyecto empresarial de manera más eficiente, con la guía de la unidad de emprendimiento.

1.2. ACREDITACIÓN DE LOS DOCUMENTOS

La acreditación de los documentos base que soporten la elegibilidad de beneficiario, consiste en la presentación por parte del emprendedor de su documento de identidad, los documentos que acredite su condición de beneficiario en cuanto nivel de estudios y validación de la información suministrada por él, que le permite corroborar su condición de beneficiario del Fondo Emprender, conforme a lo estipulado en el Acuerdo 0006 del 2017 y a los términos de referencia de cada convocatoria.

1.3. FORMULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

La formulación del plan de negocio se deberá realizar con el acompañamiento y asesoría de una unidad de emprendimiento Fondo Emprender y tendrá como propósito la generación de un documento (plan de negocios/proyecto de negocios/plan de empresa) que materialice en el tiempo, todos y cada uno de los componentes de la iniciativa productiva, para ser financiado y constituirlo posteriormente como una persona jurídica.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

Las unidades de emprendimiento deberán realizar una revisión no vinculante de los documentos soportes, siendo responsabilidad exclusiva del emprendedor su contenido, veracidad y pertinencia.

2. CONVOCATORIA

El registro de los planes de negocio de los emprendedores, se realizará dentro de los plazos y con base en los términos y condiciones de la convocatoria pública, entendida esta como la oferta pública que contendrá como mínimo, las fechas de apertura y cierre; cronograma; quiénes podrán participar; marco jurídico; tipología de los planes de negocio a presentar; criterios de evaluación; monto de financiación; disponibilidad presupuestal; desembolso de recursos; procedimiento para participar; mecanismos para el registro de planes de negocio; proceso de ejecución, supervisión y control; mecanismos de información y cobertura geográfica (nacional, por región, departamento o distrito capital), que para tal efecto, apruebe el Consejo Directivo del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA o el Director General del SENA para el caso de las convocatorias cerradas señaladas en el artículo 21 y siguientes del Acuerdo 0006 del 2017 .

Una vez abierta la convocatoria podrán postularse planes de negocio hasta por un ciento veinte por ciento (120%) del valor total del presupuesto destinado para la convocatoria y en ningún caso una regional podrá postular al momento de la formalización de los planes de negocio, un número mayor de la cuota regulada asignada por la Dirección General del SENA del valor total de la convocatoria, exceptuando las convocatorias cerradas del Fondo Emprender. Esta misma regla se aplicará para las unidades externas las cuales estarán cubiertas por las cuotas fijadas para regional a la que se encuentre vinculada.

El Consejo Directivo del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA podrá ampliar el valor asignado a la convocatoria para la financiación de aquellos planes de negocio, que una vez superada la etapa de evaluación, fueron clasificados como viables, pero no obtuvieron recursos.

3. REGISTRO Y PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

El Fondo Emprender contará con un sistema de información www.fondoemprender.com; entendido como el conjunto de elementos alojados en la página web del Fondo Emprender, que recolecta y procesa la información de los planes de negocio del Fondo Emprender y que sirve de base para el análisis, seguimiento y control del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y el operador de los recursos. El registro de los planes de negocio deberá realizarse única y exclusivamente a través del sistema de información y su plataforma tecnológica, la cual será el medio de interacción del proceso y el mecanismo válido de comunicación y acreditación de documentos en todas las etapas. Igualmente obrará como medio de notificación, según lo establecido en el código contencioso administrativo vigente y será una obligación permanente del emprendedor, actualizar la información de contacto.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

3.1. ACREDITACIÓN DE CONDICIONES DE BENEFICIARIOS:

Los planes de negocio deberán ser presentados según las condiciones, plazos, términos y topes que para tal fin se establezcan en cada convocatoria, y quienes los presenten deberán cumplir los siguientes requisitos:

1. No haber recibido en oportunidad anterior recursos del Fondo Emprender.
2. Haber superado la etapa de validación del perfil emprendedor, del equipo de trabajo del plan, la validación temprana de mercado y sostenibilidad del negocio
3. Haber recibido la aprobación técnica para su plan de negocio por parte del responsable de la unidad de emprendimiento, en la etapa de formulación y postulación del plan de negocio.
4. No estar incurso en ninguna causal de inhabilidad o incompatibilidad consagradas en la ley para contratar con el Estado.
5. No estar desempeñando ningún cargo público.
6. No existir ningún tipo de vinculación laboral o contractual con el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, exceptuando el contrato de aprendizaje.
7. Haber cumplido con las etapas señaladas en los numerales 1, 2 y 3 del artículo 10 del Acuerdo 0006 de 2017.
8. Señalar la dedicación de los beneficiarios al proyecto, la cual se debe expresar claramente en la formulación del plan de negocio, indicando si es dedicación de tiempo completo y exclusivo o de tiempo parcial. El emprendedor indicará su compromiso de asistir directa y personalmente a todas las citaciones que realicen la interventoría, la unidad de emprendimiento o el operador de los recursos.

El emprendedor que haya sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa, abuso de confianza, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos y soborno nacional o transnacional será excluido de los beneficios del Fondo Emprender.

3.2. ASESORÍA PARA FORMULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Los emprendedores acreditados como beneficiarios deben presentar su iniciativa empresarial ante las Unidades de Emprendimiento del SENA, ubicadas en los Centros de Formación Profesional del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Incubadoras de Empresas e Instituciones de Educación aprobadas por el Estado y las demás instituciones que estén inscritas ante el SENA y registradas en el sistema de información del Fondo Emprender.

El personal encargado de dar asesoría permanente durante la elaboración de los planes de negocio, determinará si la iniciativa es susceptible de ser presentada en el marco de una convocatoria del Fondo Emprender, acorde con lo establecido por las normas que lo reglamentan. Una vez surtida esta actividad, se procederá a verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos por las normas que lo acreditan como beneficiario, diligenciará un registro en el sistema de información del Fondo



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

Emprender, digitando el nombre del proyecto, descripción básica, los nombres, identificación, correos electrónicos de los emprendedores y curso que lo acredita como beneficiario.

Es requisito indispensable contar con un correo electrónico activo y accesible para poder trabajar en el sistema de información, el cual deberá estar activo de manera permanente a lo largo del todo el proceso incluido el de condonación de recursos, en caso de cambio de éste, deberá notificar, al SENA y el operador del Fondo Emprender.

Los procesos de verificación de la información por parte del personal de las unidades de emprendimiento no excluyen de responsabilidad por vicios ocultos al emprendedor y no le generará responsabilidad alguna frente al emprendedor, el cual será siempre el responsable de surtir cada una de las etapas y la acreditación de los documentos y sus contenidos

3.3. AVAL O FORMALIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO (APROBACIÓN TÉCNICA):

El sistema genera en forma automática y aleatoria la clave de acceso de cada uno de los emprendedores, enviándola al correo electrónico registrado por los que participan en la iniciativa empresarial, ya sea de manera individual o asociativa.

El plan de negocio deberá ser diligenciado completamente en el formulario establecido en el sistema de información del Fondo Emprender, el cual podrá ser diligenciado en línea o descargando el aplicativo diseñado para tal fin.

El emprendedor suscribirá con el asesor un acuerdo de confidencialidad sobre la información del plan de negocio, a fin de tener las garantías necesarias durante la fase de asesoría.

Cuando el asesor considere que se ha superado la etapa de formulación del plan de negocio y que el mismo cumple con las condiciones de calidad, viabilidad y de beneficiarios requeridas por el Fondo Emprender, se procede a presentar el plan de negocios ante el Líder de la Red Regional de Emprendimiento (cuando se trate de las unidades de emprendimiento del SENA) o del responsable de la unidad de emprendimiento (cuando se trate de una unidad externa) a fin de obtener la aprobación técnica o aval respectivo, antes de ser formalizado en el sistema de información del fondo emprendedor. (Plataforma Fondo Emprender).

Obtenido el aval técnico, se procede con la formalización del plan de negocio en el sistema de información del fondo emprendedor (Plataforma Fondo Emprender), quedando de esta manera formalizado el plan de negocio a la convocatoria respectiva.

3.4. ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS.

La Plataforma del Sistema de Información del Fondo Emprender está compuesta en cada Plan de



Negocios por los siguientes módulos:

DATOS GENERALES

- Localización del plan de negocio

I. QUIEN ES EL PROTAGONISTA

- Perfil del cliente
- Necesidades o problemas a satisfacer

II. EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO

- Tendencia del crecimiento del mercado
- Análisis de la competencia

III. CUAL ES MI SOLUCION

- Descripción del producto o servicio que satisface la necesidad o problema
- Concepto de negocio
- Componente innovador
- Validación de la aceptación del mercado – Como hizo la validación
- Avance logrado a la fecha
- Definición de productos (Ficha técnica de los productos o servicios)

IV. COMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN

- Como obtengo ingresos (Estrategia de generación de ingresos)
- Condiciones comerciales del portafolio de productos
- Proyección de producción y ventas
- Normatividad que aplica
- Condiciones y requerimientos técnicos (inversiones en maquinaria, adecuaciones, entre otros)
- Proceso de producción
- Capacidad productiva de la empresa
- Equipo de trabajo
- Perfil del emprendedor
- Cargos requeridos

V. FUTURO DE MI NEGOCIO

- Estrategias y presupuesto para lograr la meta de producción y ventas
- Periodo de arranque del proyecto
- Periodo improductivo

VI. ESTRUCTURA FINANCIERA

El Fondo Emprender pondrá a disposición de los emprendedores los modelos de estructuración financiera de los planes de negocio, los cuales serán utilizados para realizar la respectiva evaluación.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

VII. QUE RIESGOS ENFRENTO

- Actores externos críticos
- Factores externos que pueden afectar la operación

VIII. RESUMEN EJECUTIVO

IX. PLAN OPERATIVO

Es la herramienta que permite registrar las actividades, recursos y tiempos en el cual se desarrollará el plan de negocio. A través de este instrumento se realiza seguimiento a los avances, utilización y gestión de los recursos y gestión. Para cada actividad se debe registrar las metas a lograr y los requerimientos de recursos por período.

Los cambios a Planes Operativos se realizan teniendo en cuenta que existen varios factores que podrían afectar el cronograma inicial del proyecto. Por lo tanto, los emprendedores tienen la posibilidad de solicitar cambios al plan operativo, con la respectiva justificación. Es importante aclarar que estos cambios no deben afectar el objeto del plan de negocios ni contradecir lo establecido en los términos de referencia de la convocatoria o en el presente manual.

4. EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

VERIFICACIÓN Y ACREDITACIÓN DE CALIDADES DE BENEFICIARIO

El operador de los recursos del Fondo Emprender, deberá verificar la documentación enviada por el emprendedor y verificados por la unidad de emprendimiento, sobre el cumplimiento de los requisitos del beneficiario. Solo pasaran a la etapa de evaluación aquellos planes de negocio que estén debidamente acreditados.

El proceso de evaluación de los planes de negocio registrados en el Sistema de Información, estará a cargo del operador de los recursos del Fondo Emprender, previa definición y validación del perfil de los evaluadores por parte del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, y tiene por objeto, establecer:

1. Viabilidad técnica, operativa y medición del riesgo del plan de negocio.
2. Viabilidad financiera dada por los indicadores, tales como, valor presente neto y tasa interna de retorno.
3. Viabilidad jurídica del plan de negocio, entendida como cumplimiento de los requisitos de sanidad, ordenamiento territorial, ambientales, laborales u otros a que haya lugar dentro de la normatividad específica de cada sector, además de la normatividad propia de cada región.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

4. Metas en generación y sostenibilidad de empleo productivo de manera directa, confiriendo mayor puntaje al plan de negocio que más empleo genere.
5. La pertinencia y necesidad de los empleos generados por el plan de negocios, su tipo de vinculación y proyección en el tiempo de ejecución.
6. Posibilidad de la vinculación de un aprendiz bajo la modalidad de cuota voluntaria, en los términos del marco legal vigente.
7. Posibles aportes, especificados en el plan de negocio, que hará el emprendedor o equipo emprendedor en especie o como recursos monetarios para su ejecución.
8. Estructura y coherencia de la propuesta en términos de los antecedentes, justificación, estudio y avances en la validación del mercado, resultados esperados, esquema de ejecución del presupuesto y producto mínimo viable para los planes de negocio del sector de tecnología.
9. Forma en que el plan de negocio se relacionará con los sectores establecidos en la Política de Desarrollo Productivo de acuerdo con las prioridades de la región en la que se desarrollará la actividad empresarial.
10. Compatibilidad con el desarrollo sostenible del país, generando alternativas que favorezcan la preservación del medio ambiente.
11. Valoración del nivel de competencia del equipo humano asignado al proyecto y necesario en la puesta en marcha de la empresa.
12. Estrategia de vinculación del proyecto con el ecosistema local de emprendimiento, en términos de participación y promoción de la industria de apoyo a emprendedores

Parágrafo Primero: En los casos en que haya lugar, los evaluadores solicitarán dentro del periodo de evaluación, información aclaratoria y/o complementaria a los emprendedores, quienes tendrán un plazo de tres (3) días calendario, contados a partir de la fecha de la solicitud, para aportar la información. De no recibirse la información y documentación solicitada en el término establecido, se entenderá que se ha desistido de la solicitud y el informe de evaluación hará referencia a esta situación. Este procedimiento se hará a través del sistema de información del Fondo Emprender.

Parágrafo Segundo: Los planes de negocio que no reúnan los requisitos establecidos, o cuya información sea inexacta o no verídica, o que sean presentadas por emprendedores que no cumplan con las condiciones para ser beneficiarios del Fondo Emprender, serán descalificados y en consecuencia estos planes de negocio no serán evaluados y se compulsarán copias ante las autoridades competentes.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

5. JERARQUIZACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

Una vez superada la etapa de evaluación, los planes de negocio clasificados como viables serán ponderados teniendo en cuenta los criterios que a continuación se describen y su orden de asignación de recursos se jerarquizará según las ponderaciones descritas:

El indicador debe encontrarse en el rango de 0 a 100, por lo tanto, en algunos casos es necesario transformarlo, para lo cual se usa la razón de proporcionalidad directa:

Razón de proporcionalidad directa: Está transformación se usa para estandarizar el valor de las variables y de esta forma ubicarlas en el rango mencionado anteriormente. Para su elaboración se necesita un dato base, en este caso es el valor máximo que tenga la serie, al cual se le asigna el valor de 100. Posteriormente se estandarizan los otros valores teniendo en cuenta el nuevo valor; es decir:

$$\begin{array}{l} a \rightarrow 100 \\ b \rightarrow x \end{array}$$

$$x = \frac{b * 100}{a} \quad \text{Donde:}$$

a = Es el valor máximo de la serie

b = Es el valor del dato que se quiere re-escalar

x = Valor re-escalado de b

Formulación del proyecto

Esta dimensión contiene las variables Número de empleos directos generados por cada 10 millones de pesos asignados y Puntuación obtenida en la evaluación de viabilidad. Cada una de estas tiene un peso del 50% dentro de la dimensión.

Número de empleos directos generados por cada 10 millones de pesos asignados

En este caso se sigue usando la metodología planteada por el Fondo Emprender. Se toma el total del número de empleos directos a generar y se divide por el valor del monto total recomendado y luego se multiplica por 10 millones. Como el resultado no está en el rango de 0 a 100, se aplica la razón de proporcionalidad directa descrita anteriormente.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

Puntuación obtenida en la evaluación de viabilidad

Para este caso se toma la puntuación asignada por FONADE en el proceso de evaluación. Como el valor de esta evaluación está entre 0 y 1000, es necesario usar la razón de proporcionalidad directa, o lo que es lo mismo en este caso, dividir cada valor por 10; esto con el fin de tener la variable en el deseado.

Dimensión de contexto empresarial e industrial

Esta dimensión contiene las variables de Tasa de desempleo y Participación del PIB departamental en el PIB Nacional, ambas a nivel departamental. Estas tienen un peso de 70% y 30% respectivamente.

Tasa de desempleo departamental

En este caso, al ser un porcentaje, el rango está situado entre 0 y 100, por lo cual no es necesario aplicar transformaciones.

Participación del PIB departamental en el PIB Nacional

En este caso, al ser un porcentaje, el rango está situado entre 0 y 100, por lo cual no es necesario aplicar transformaciones.

Dimensión de entorno socio – económico

Esta dimensión contiene las variables de Índice de necesidades básicas insatisfechas y Densidad poblacional municipal, con un peso de 50% cada una.

Índice de necesidades básicas insatisfechas municipal

Dada la metodología de su construcción, este índice se encuentra entre 0 y 100, por lo cual no es necesario realizar ninguna transformación.

Densidad poblacional municipal

Para la construcción de esta variable fue necesario tener los valores del área y de la población, ambos a nivel municipal. La primera variable se encuentra en la base de datos del centro de recursos para el análisis de conflictos (CERAC); por su parte, los datos de población se obtienen de las proyecciones poblacionales realizada por el DANE. Una vez se tienen los datos a nivel municipal,



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

se divide la población por el área, obteniendo así la densidad poblacional, la cual en este caso equivale a la cantidad de habitantes por kilómetro cuadrado.

Una vez se ha creado la serie de densidad poblacional por municipio, se aplica la razón de proporcionalidad directa para llevar los valores al rango de 0 a 100.

Para obtener el valor del índice final, es necesario ponderar cada dimensión. En este caso las ponderaciones son:

- Formulación del proyecto = 50%
- Contexto empresarial e industrial = 20%
- Entorno socio – económico = 30%

Una vez se obtiene el valor de cada dimensión, este es multiplicado por la ponderación correspondiente a su participación en el índice final, obteniendo así el valor final del índice.

El plan de negocio y el sistema de información deberán contemplar las variables que permitan aplicar los criterios de que trata el presente artículo.

Cuando por la igualdad de factores y características de los planes de negocio de una convocatoria al momento de priorizar y jerarquizar se presente un empate técnico entre planes que imposibilite la asignación objetiva de recursos a planes declarados como viables se procederá a dirimir dicho empate bajo el siguiente orden esquemático:

1. Se determinará una lista de planes de negocio que presenten empate luego de la aplicación del esquema de priorización y jerarquización.
2. Consolidada la lista de planes de negocio empatados, se tomará como referente el puntaje total otorgado en el proceso de evaluación a cada plan en orden descendente para la asignación de recursos.
3. De persistir el empate se otorgará el recurso al plan que acredite mayor puntaje en la evaluación en los factores comerciales.
4. De persistir el empate se otorgará el recurso al plan que acredite mayor puntaje en la evaluación en los factores técnicos.
5. De persistir el empate se otorgará el recurso al plan que acredite mayor puntaje en la evaluación en los factores financieros.
6. De persistir el empate se procederá a realizar el desempate tomando como punto de decisión la hora de presentación del plan de negocio en la plataforma.



6. ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS

La decisión de financiación de los planes de negocio será tomada por el Consejo Directivo Nacional del SENA, fundamentado en las recomendaciones que entregue la Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender, teniendo en cuenta la priorización y jerarquización de los planes de negocio y la disponibilidad de recursos que existan en cada una de las convocatorias.

7. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS DE ADJUDICACIÓN DE RECURSOS.

El operador de recursos del Fondo Emprender informará a los beneficiarios dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la decisión del Consejo Directivo del SENA sobre la asignación de recursos, especificando las condiciones para el desembolso y constitución de garantías.

8. REQUISITOS PARA EL DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS.

Una vez asignados los recursos y aceptadas las condiciones para el desembolso por parte de los beneficiarios, el operador de los recursos del Fondo Emprender, procederá dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a elaborar el contrato y sus anexos, el cual será cargado al sistema de información del Fondo Emprender, por parte del operador de los recursos a los beneficiarios, quienes deberán descargar el contrato desde la página web habilitada para ello. Este contrato deberá ser devuelto al operador de los recursos del Fondo Emprender dentro de los quince (15) días calendario siguientes a su recibo, debidamente firmado, autenticado y adjuntando los siguientes anexos:

1. Pagaré en blanco, firmado por todos los beneficiarios en calidad de deudores solidarios e ilimitados, a favor del SENA, junto con su carta de instrucciones.
2. Autorización del encargo fiduciario.
3. Modelo de contrapartidas.
4. Los demás que se determinen en el instructivo de perfeccionamiento de contrato.

Parágrafo primero: El plazo para la remisión de los documentos contemplados en el presente artículo podrá ser ampliado por una única vez, hasta por un término de cinco (5) días hábiles, por solicitud escrita del emprendedor debidamente justificada, la cual deberá ser autorizada por el operador de los recursos del Fondo Emprender, previo al vencimiento del plazo inicial.

De no recibirse los documentos en los plazos aquí establecidos se entenderá que el emprendedor desiste de la financiación del plan de negocio y no procederá contra ello ningún recurso.

Parágrafo segundo: El emprendedor asumirá el costo y la responsabilidad de la constitución legal de su empresa y demás trámites ante la DIAN, por su propia cuenta y riesgo, sin derecho a ningún tipo de reembolso. Para estos fines el emprendedor presentará para validación y revisión de la



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

interventoría, en la primera visita, los documentos de constitución y el respectivo certificado de existencia y representación legal de la empresa, la cual deberá estar constituida solamente por los beneficiarios del plan de negocio. De no cumplir con esta obligación se dará por terminado el contrato.

Parágrafo tercero: En la primera visita de interventoría, el emprendedor deberá diligenciar el acta de inicio del contrato y el contrato de garantía mobiliaria o el que cumpla sus veces, sobre los bienes que se adquieran con los recursos del Fondo Emprender. Así mismo, durante la ejecución, el emprendedor deberá suscribir lo anexos de este contrato.

8.1. FORMA DE ENTREGA DE LOS RECURSOS.

Los recursos se entregarán a los beneficiarios a través de una fiduciaria y de conformidad a lo establecido en el Plan Operativo y de acuerdo a la directrices establecidas en el instructivo de pagos del Fondo Emprender, para cada uno de los planes de negocio aprobados en las convocatorias realizadas por el Fondo Emprender, previa aprobación de proveedores por parte de la interventoría y facturación del bien o servicio a adquirir a través del sistema de información del fondo emprendedor, el cual finalmente deberá ser aprobado por la interventoría y aceptado por la fiducia, para el respectivo pago a los proveedores, contratistas o empleados, de la empresa que se encuentra en puesta en marcha.

Los emprendedores tendrán acceso a conocer el procedimiento de desembolso de los recursos, a través del Sistema de Información del Fondo Emprender.

8.2. CONTRAPARTIDA DE LOS BENEFICIARIOS DE LOS RECURSOS DEL FONDO EMPRENDER

Los beneficiarios de los recursos provenientes del Fondo Emprender, deberán garantizar la contrapartida en especie al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para el cumplimiento de su misión institucional, que se realizará a través de acciones orientadas a potenciales beneficiarios del fondo emprendedor o emprendedores ya incursos en el programa, así:

- **Charlas informativas** del programa fondo emprendedor y sus beneficios.
- **Charlas testimoniales y promocionales** sobre la experiencia fondo emprendedor en espacios feriales, ruedas de negocios, académicos u otros de similar naturaleza.
- **Transferencia de buenas prácticas** en: aspectos técnicos, administrativos, legales, financieros, gerenciales, manejo del sistema de información de Fondo Emprender y todo lo relacionado con el funcionamiento del programa en cualquiera de sus fases, orientadas a los emprendedores.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

- **Mentoría a los emprendedores** que se encuentren en etapa de puesta en marcha con el fin de contribuir al logro de mejores niveles de efectividad de dichos planes de negocio.

Estas actividades se desarrollan durante el periodo de ejecución de los recursos, con duración mínimo de 2 horas por actividad y representa el 1,4% del valor total del proyecto. Éste porcentaje está sustentado y valorado sobre la participación en eventos, los cuales serán valorados a un costo del 25% de (1) SMMLV.

De esta manera el cálculo del número de eventos a desarrollar como parte de la contrapartida del emprendedor, estará dado por la siguiente formula:

$$\text{Número de Eventos} = \frac{(\text{Monto aprobado} * 1,4\%)}{25\% \text{ del SMLMV}}$$

El emprendedor deberá optar por la suma de varias de las actividades propuestas con el fin de completar con el aporte de contrapartida exigido.

El indicador se deberá ejecutar a partir del primer mes y de forma mensual hasta alcanzar la totalidad del mismo. La Unidad de Emprendimiento es la responsable de la programación de las contrapartidas y las Subdirecciones de Centro serán las responsables de emitir los avales de certificación con el respectivo radicado.

La vinculación de un aprendiz, como cuota voluntaria, a través de un Contrato de Aprendizaje por un periodo no inferior a seis (6) meses será homologable a la totalidad de las contrapartidas.

Para efectos de lo anterior se entiende por cada una de las actividades de lo siguiente:

- **Charlas informativas, promocionales o testimoniales:** Desarrollo de actividades de divulgación de información, asociadas a los componentes técnico, administrativo, legal, financiero, gerencial, manejo del sistema de información de Fondo Emprender y todo lo relacionado con el funcionamiento del programa en cualquiera de sus fases, contando la historia relacionada con la experiencia del emprendedor en el programa, o promocionando los programas de emprendimiento del SENA.
- **Transferencia de buenas prácticas:** es el proceso en el que se transfieren habilidades, conocimientos y experiencia en torno a un proceso o fase relacionado con funcionamiento del programa en cualquiera de sus fases.
- **Mentorías:** La mentoría es una relación profesional en la que una persona con experiencia apoya y motiva a que las personas que acompaña desarrollen habilidades específicas y conocimiento que maximizará su potencial de negocio y mejora su desempeño. Siendo las personas que acompañan las responsables de su propio aprendizaje. Es la transferencia de



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

conocimiento, habilidades y experiencia. El mentor actúa como una guía para encontrar la dirección correcta y encontrar soluciones.

Todas las actividades enunciadas anteriormente deben ser concertadas con el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.

9. SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO A BENEFICIARIOS

Los centros de formación profesional del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, las instituciones de educación aprobadas por el Estado, las aceleradoras de empresas y las incubadoras de empresas, así como, las demás entidades a las cuales hace referencia el Artículo 10 Acuerdo 0006 de 2017, deberán realizar el acompañamiento y seguimiento técnico, operativo, financiero, administrativo y legal de las iniciativas empresariales presentadas, aprobadas por el Consejo Directivo Nacional del SENA y ejecutadas por los beneficiarios.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

8.1. CONTROL Y EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

El operador de los recursos del Fondo Emprender, deberá realizar la interventoría permanente a los planes de negocio financiados e incursos en la etapa de puesta en marcha durante la vigencia del contrato de cooperación empresarial; presentando reportes mensuales dentro de los primeros cinco (5) días hábiles de cada mes, sobre el avance de los mismos al supervisor del contrato y a la Coordinación Nacional de Emprendimiento del SENA.

Adicionalmente, debe presentar a la Coordinación Nacional de Emprendimiento del SENA, un informe de seguimiento consolidado, sobre los resultados obtenidos por los planes de negocio beneficiados con los recursos del Fondo Emprender, el cual contendrá entre otros, los indicadores de gestión propuestos en los planes de negocio.

El cumplimiento de los indicadores de gestión, servirá como parámetro base para que el Consejo Directivo Nacional del SENA, decida sobre el reembolso o no reembolso de los recursos asignados, en cuyo caso el operador de los recursos del Fondo Emprender, deberá realizar las acciones necesarias para la recuperación de los mismos.

La interventoría realizará el control a los indicadores de gestión, el monitoreo a los indicadores de efectividad empresarial y verificará el cumplimiento de las obligaciones contractuales. El monitoreo a los indicadores de efectividad empresarial tiene como fin conocer el estado de avance de las nuevas empresas y no serán requisito para determinar la condonación o reembolso de los recursos asignados.

8.2. CONTROL A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y RESULTADOS

Se consideran indicadores de gestión y resultados aquellos que están al alcance de ejecución del Emprendedor o los Emprendedores, con base en los recursos asignados. Por lo tanto para la definición de la programación planteada o proyectada del indicador, se debe tener en cuenta la proporcionalidad entre el valor solicitado y el valor asignado al proyecto.

El nivel de cumplimiento de los indicadores de gestión y resultados permitirá determinar al Consejo Directivo Nacional del SENA si solicita o no el reintegro de los recursos y se analizará a partir de la fecha de inicio de cada plan de negocio.

Los planes de negocio serán evaluados durante su ejecución, teniendo en cuenta los siguientes indicadores de gestión y resultados de los planes de negocio:



8.2.1. GESTIÓN EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO:

La gestión en la generación de empleo mide el nivel o grado alcanzado en el cumplimiento de las metas propuestas en cuanto a generación de empleo directo con la ejecución del proyecto. El indicador se calcula utilizando la relación entre el número real obtenido de empleos en un momento determinado y la programación planteada.

- a. *Metodología:* Se determina teniendo en cuenta los contratos de vinculación de personal suscritos por la empresa financiada con recursos del FONDO EMPRENDER.
- b. *Unidad:* Cantidad de empleos
- c. *Frecuencia:* Trimestral
- d. *Ecuación de Cálculo:* Siendo GGE= Gestión en la Generación de Empleo; NEDG = Número de Empleos Directos Generados; NEDP = Número de Empleos Directos Programados, entonces:

$$GGE = \left(\frac{NEDG}{NEDP} \right)$$

- e. *Rango:* Valor mínimo: 80% Valor Máximo: > = 100%
- f. *Interpretación:* Cuando el indicador aumenta su valor debe entenderse como una tendencia positiva, ya que será mayor el número de personas ocupadas en la economía, que en definitiva es el objeto primordial de financiar iniciativas empresariales. Este indicador puede ser mayor al 100% en aquellos casos donde la empresa obtenga un mejor desempeño productivo comparado con lo proyectado en su plan de negocios. Cuando el indicador disminuye puede ser el resultado de una mala proyección o de un manejo administrativo deficiente.

NOTA. Para la contabilización del número de empleos en los casos de Jornales, Maquilas, Prestación de servicios y honorarios se tendrán en cuenta las siguientes homologaciones o equivalencias:

- **Jornales:**
 - a. Por cada jornalero que tenga más de quince jornales contratados se homologa a una solución de empleo.
 - b. Por cada 30 jornales contratados en fechas pico, independiente del número de jornaleros se considerará una solución de empleo
 - c. Sólo aplica para actividades del sector agropecuario.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

▪ **Maquilas:**

Para todas las personas legalmente vinculadas, que desempeñan actividades bajo el esquema de maquila para las empresas del FONDO EMPRENDER se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando se entregue para efectos de lo exigido por el Fondo Emprender una declaración, en la cual se exprese que la remuneración por las labores contratadas para el maquilador asciende a por lo menos un 60% del SMLMV y se establezca una periodicidad superior al mes.

▪ **Prestación de Servicios y Honorarios:**

Para todas las personas contratadas bajo la modalidad de honorarios o prestación de servicios por las empresas del FONDO EMPRENDER, se puede homologar a una solución de empleo, cuando la remuneración represente al menos un salario mínimo legal mensual vigente. La vinculación mediante estas modalidades no debe ser inferior a cuatro meses y debe respetar todas las condiciones establecidas por la ley como la vinculación como trabajador independiente a la seguridad social.

▪ **Temporalidad del indicador:**

Los empleos formales superiores a cuatro meses (continuos o discontinuos) o que estén en vinculación por nómina con más de un pago efectuado, al momento del cumplimiento de los tiempos de duración de los contratos de cooperación se considerarán como un empleo cumplido para la medición del indicador.

NOTA: El presupuesto asignado por parte del Fondo Emprender a la contratación de personal, deberá ser ejecutado única y exclusivamente en este rubro.

El contrato de aprendizaje con el SENA no podrá ser considerado como empleo.



8.2.2. RESULTADOS EN LA EJECUCIÓN PRESUPUESTAL:

Mide el nivel o grado alcanzado en el desarrollo y cumplimiento de las metas propuestas en cuanto a la utilización de los recursos solicitados. El indicador sólo será exigible para los rubros financiados por el Fondo Emprender y no para la totalidad de la ejecución de los recursos del Plan de Negocios. Adicionalmente, el indicador permitirá evaluar la aprobación de los desembolsos acordados. El indicador se calcula utilizando la relación entre el monto total ejecutado para cada uno de los rubros financiados por el Fondo Emprender, sobre el monto total planeado por ejecutar para el mismo rubro en el momento de corte. (Este valor puede ser el valor de los recursos aprobados para cada rubro establecido en el plan operativo o menor si el Emprendedor ha solicitado modificación de su Plan de Inversión o de los requerimientos de su Capital de trabajo).

a. *Metodología:* Se determina teniendo en cuenta para cada rubro financiado de la empresa con recursos del Fondo Emprender la comparación entre el monto total ejecutado y el monto total planeado a ejecutar.

b. *Unidad:* Pesos

c. *Frecuencia:* trimestral

d. *Ecuación de Cálculo:* Siendo REP= Resultado en la Ejecución Presupuestal; RE = Recursos Ejecutados; RA = Recursos Aprobados

$$REP = \frac{RE}{RA} * 100$$

e. Rango: Valor mínimo: 80% Valor Máximo: = 100%

g. Interpretación: Cuando el indicador aumenta su valor debe entenderse como una tendencia positiva, ya que indicará el buen manejo de los recursos otorgados por el Fondo Emprender, cumpliendo con una de las principales obligaciones de los emprendedores. Cuando el indicador disminuye generaría signos de alerta sobre un inadecuado manejo de los recursos financiados por el FONDO EMPRENDER.

NOTA: Si una solicitud de pago queda cargada y aprobada por la interventoría dentro de la vigencia del contrato, esta se podrá pagar.



8.2.3. GESTIÓN EN MERCADEO:

Mide el nivel alcanzado en el cumplimiento de las metas propuestas para dar a conocer los productos o servicios desarrollados. El indicador se calcula utilizando la relación entre el número de actividades de mercadeo realizadas frente al número de actividades de mercadeo programados. Estas deben estar enmarcadas en tres grandes dimensiones: Publicidad, Promoción y Comunicación con el cliente.

El indicador se calcula utilizando la relación entre el número real obtenido de empleos en un momento determinado y la programación planteada

- a) *Metodología:* Se determina teniendo en cuenta el número de estrategias de mercadeo realizadas correspondiente a publicidad, comunicaciones y demás actividades relacionadas con el conocimiento del producto y la empresa y se compara con el número de estrategias programadas
- b) *Unidad:* Número de estrategias de mercadeo
- c) *Frecuencia:* Trimestral
- d) *Ecuación de Cálculo:* Siendo GM= Gestión de Mercadeo; AMR = Actividades de mercadeo Realizados; AMP = Estrategias de mercadeo Programadas.

$$GM = \frac{EMR}{EMP}$$

- e) *Rango:* Valor mínimo: 1. Valor Máximo: > = 1
- f) *Interpretación:* Cuando el indicador es igual a 1, indica que se está cumpliendo con los compromisos hechos en el plan de negocios presentado.
- g) Para efectos de este indicador, se consideran “**Estrategias de mercadeo**” al conjunto de acciones encaminadas al objetivo fundamental de incrementar las ventas y lograr una ventaja competitiva sostenible, relacionadas con el producto, precio, distribución y comunicaciones, por ejemplo: participación en ferias, elaboración de portafolio, artículos de prensa, participación en programas radiales y televisivos, redes sociales, páginas web, vallas publicitarias, material POP, entre otros.

El emprendedor deberá incluir los logos institucionales de la Republica de Colombia, SENA, Fondo Empernder y FONADE en las estrategias de mercadeo.



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

- h) Las estrategias de mercadeo deben estar relacionadas directamente con el objeto del plan de negocio.

8.2.4. RESULTADO AL EJECUTAR LOS RECURSOS PARA EL MUNICIPIO APROBADO.

Mide el resultado alcanzado en el cumplimiento de la meta propuesta correspondiente al índice de necesidades básicas insatisfechas.

- a. *Metodología:* El indicador se calcula determinando el Índice de necesidades básicas insatisfechas del municipio donde se ejecutó el proyecto frente al municipio donde se programó el proyecto.
- b. *Unidad:* Porcentaje de aplicación del índice.
- c. *Frecuencia:* Trimestral
- d. *Ecuación de Cálculo:* Siendo GIMNBI= Grado de Inversión en Municipios según Índice necesidades básicas insatisfechas; INBIE= Índice de Necesidades básicas insatisfechas Municipio donde se ejecutó el proyecto; INBIP= Índice de necesidades básicas insatisfechas municipio donde se programó el Proyecto.

$$GIMNBI = INBIE / INBIP$$

- e. *Rango:* Valor máximo: 1
- f. *Interpretación:* Cuando el indicador es 1 o menor que 1 indica que la empresa invierte en un lugar geográfico estipulado con un Índice de necesidades básicas insatisfechas superior.

8.3. MONITOREO A LOS INDICADORES DE EFECTIVIDAD EMPRESARIAL

Los indicadores de Efectividad Empresarial son aquellos que muestran los avances en la operación de la nueva empresa. Estos serán monitoreados por el Fondo Emprender para conocer el estado de avance de las nuevas empresas, pero no serán determinantes en la solicitud de reintegro de los recursos por parte del Consejo Directivo Nacional del SENA.



8.3.1. MONITOREO A LAS VENTAS

El monitoreo a Ventas se aplica teniendo en cuenta que el éxito de cualquier empresa depende de la generación de ingresos en un tiempo programado o planeado. El indicador se calcula utilizando la relación entre la meta lograda en ventas en el tiempo planeado y la meta programada en ventas en tiempo real.

- a. *Metodología:* Se determina teniendo en cuenta las ventas logradas por la empresa en el tiempo planeado, comparándolas con las ventas programadas en el tiempo real.
- b. *Unidad:* pesos
- c. *Frecuencia:* trimestral
- d. *Ecuación de Cálculo:* Siendo GV= Gestión en Ventas; VE= Ventas ejecutadas; VP= Ventas Programada.

$$GV = \frac{VE}{VP}$$

- e. *Rango:* Valor mínimo: > 0, 55. Valor Máximo: = 1
- f. *Interpretación:* Cuando el indicador aumenta su valor debe entenderse como una tendencia positiva, ya que será mayor el acercamiento al cumplimiento del presupuesto proyectado en el plan de negocios presentado por el emprendedor, lo que garantizaría la sostenibilidad financiera de la empresa. Este indicador puede ser mayor a 1 en aquellos casos donde la empresa obtenga un excelente desempeño productivo comparado con lo proyectado en su plan de negocios. Cuando el indicador disminuye puede ser un cambio en las condiciones planteadas en el estudio financiero del plan de negocios.

8.3.2. MONITOREO DE LA PRODUCCIÓN

Nivel o grado alcanzado por parte de la empresa para satisfacer los requerimientos de los clientes y del mercado. Esto implica manejo y conocimiento de inventarios, insumos y equipo instalado, tiempos de producción o entrega de servicios. El indicador se calcula utilizando la relación entre Unidades Producidas y las Unidades Programadas



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

MANUAL DE OPERACION DEL FONDO EMPRENDER

- a. *Metodología:* Se determina teniendo en cuenta la relación entre Unidades Producidas y las Unidades Programadas.
- b. *Unidad:* Unidades producidas
- c. *Frecuencia:* Trimestral
- d. *Ecuación de Cálculo:* Siendo GP= Gestión de Producción; UP= Unidades producidas; UPR = Unidades Programadas

$$GP = \frac{UP}{UPR} * 100$$

- e. *Rango:* Valor mínimo: 60% Valor Máximo: 100%
- f. *Interpretación:* Cuando el indicador aumenta su valor debe entenderse como una tendencia positiva, ya que será mayor el cumplimiento de la demanda de bienes o servicios hecha a la empresa por parte de sus clientes, lo que otorgará a la empresa mayor credibilidad en el mercado. Cuando el indicador disminuye estaría indicando que existe una inadecuada planificación en los procesos productivos de la empresa.

JOSE ANTONIO LIZARAZO SARMIENTO

Director General

Vobo. Carlos Arturo Gamba – Coordinador Nacional de Emprendimiento
Revisó: Mónica T. – Helvin C. – Abogados Contratistas FÉ.