

RUTA DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR

- 1. Registro y asesoría:** Al asistir un emprendedor a la Incubadora de Empresas, se le ofrece una charla introductoria al proceso que se debe desarrollar. Si el emprendedor se interesa en el proceso deberá llenar un formato de registro, para obtener una base de datos y verificar el tipo de vinculación que tiene con la Universidad.

Asesoría: Es todo servicio que involucre la asistencia al desarrollo empresarial del emprendimiento y el Empresarismo como consejo, orientación o instrucción confidencial, sustancial e individual que se proporciona tanto a dueños de negocios existentes como a emprendedores. Se trata de un servicio detallado y de alto valor, que implica la comunicación entre cliente y gestor en lo referente a crear, administrar o fortalecer una iniciativa empresarial.

- 2. Sensibilización:** El objetivo de la sensibilización es dar a conocer a la población estudiantil de la Universidad de Pamplona, la motivación hacia el Emprendimiento y Empresarismo, a través de conocimientos en la cultura y normatividad del emprendimiento, contextualización de sectores económicos de clase mundial, encadenamiento con los planes de desarrollo local y nacional, experiencia de casos exitosos empresariales y difusión de entidades de cofinanciación y de crédito para la creación de empresas.

Busca que los emprendedores conozcan las bondades y beneficios de crear empresa incentivándolos a transformar su vida.

- 3. Validación e ideación:** 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.

En el cual se realiza el acompañamiento para moldear la idea de negocio bajo indicadores claves de éxito como: mercado objetivo, productos mínimos viables, validación del mercado y sostenibilidad, empezando por prototipos rápidos hasta llegar a un producto que le permita tener sus primeros clientes o usuarios.

En el desarrollo de la idea se le brinda un apoyo para lograr la consolidación de la misma, a través de laboratorios de ideación que permitan moldear la base del negocio.

- 4. Pitch:** El pitch es una presentación que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios

juntos. Este soporte audiovisual, debe de ser lo más atractivo posible para captar la atención de tu interlocutor desde el primer segundo.

Una presentación ágil y bien estructurada de las ideas de negocio en un corto espacio de tiempo, con el fin de seleccionar las ideas de negocio más viables para ser objeto de asesoría.

5. Socialización del Formato plan de negocios: En la primera tutoría que recibe el emprendedor para podrá adentrarse al proceso que desarrollara para la elaboración del plan de negocio cuyo fin es formularse para buscar apoyo financiero de entidades privadas o gubernamentales para implementar su propia unidad productiva; Es así como podrá conocer los diferentes estudios que se necesitan realizar para formular dicho plan; tales como estudio de mercado, operativo, organizacional, financiero y ambiental. Así mismo se le proporcionan las herramientas para el desarrollo de cada ítem que compone la estructura del plan de negocio la cual está compuesta por 9 módulos, que permiten conocer las bondades del producto o servicio, sus atributos diferenciadores, entre otros aspectos, y como inversionistas, usted deberá convencerlos del mercado existente, la capacidad de producción, y de la rentabilidad del plan.

6. Formulación del plan de negocios: La formulación del plan de negocio se deberá realizar con el acompañamiento y asesoría de asesor (tutor) 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.

Los siguientes procesos están acompañados por el Sena Fondo Emprender según a lo establecido en el Acuerdo 010 de 2019.

7. Aprobación técnica: 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 emprendar. (Plataforma Fondo Emprender).

8. Presentación a convocatoria: Obtenido el aval técnico, se procede con la formalización del plan de negocio en el sistema de información del fondo

emprender (Plataforma Fondo Emprender), quedando de esta manera formalizado el plan de negocio a la convocatoria respectiva.

9. Evaluación de planes de negocio: 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.
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

10. Jerarquización y priorización de planes de negocio: Una vez superada la etapa de evaluación, los planes de negocio clasificados como viables tendrán una etapa de jerarquización y priorización dependiendo de las políticas de estado vigentes, disponibilidad de recursos y necesidades del entorno.

11. 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.

Asignación 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.

Legalización de contrato: 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.

12. Puesta en marcha: Orientar al emprendedor en la implementación de su plan de negocio y los componentes de dicho plan para la Puesta en Marcha, de acuerdo a la programación establecida: Para Fondo Emprender: Apoyar al emprendedor en la ejecución del plan de negocio durante la etapa de vigencia del proyecto, las visitas programadas por la interventoría o aquellas que amerite la Dirección General bien sea en el lugar de ejecución del proyecto o en el Centro Incubadora de Empresas

13. Control y evaluación: 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 Acuerdo 010 de 2019, 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.

14. Decisión de condonación o no condonación: 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.