



TÉRMINOS DE REFERENCIA

**SEGUNDA FASE DE
CONVOCATORIA
EMPRENEDORES PARA
ACCESO A SOLUCIONES
EMPRESARIALES**

**PROGRAMA ECOPETROL
EMPRENDE**

**REGIÓN: VILLAVICENCIO
(META)**

2022



TABLA DE CONTENIDO

1	OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA	3
2	QUIENES PUEDEN PARTICIPAR.....	3
3	¿CÓMO PARTICIPAR?	3
3.1	Presentar un video no mayor a cinco minutos	3
3.2	Presentar el plan de inversión diligenciado.....	4
3.3	Enviar el video y plan de inversión al correo	4
4	CRONOGRAMA	5
5	SELECCIÓN.....	5
5.1	Primer filtro: Participación en el entrenamiento “De la idea a la acción”	5
5.2	Segundo filtro: Evaluación del modelo de negocio.....	5
5.3	Selección.....	6
5.4	Criterios de desempate.....	6
6	BENEFICIOS PARA LOS SELECCIONADOS	6
6.1	Acceso a asesorías personalizadas a través de acompañamiento para la acción 7	
6.1.1	Identificando la etapa de mi emprendimiento.....	7
6.1.2	Trazo mi ruta para emprender	7
6.1.3	Pongo a prueba mi emprendimiento	7
6.1.4	Creo mi marca	7
6.1.5	Formalizo mi idea	7
6.1.1	Financiero.....	7
6.2	Acceso a la implementación de soluciones empresariales en especie.....	7
7	ENTREGA DE LA SOLUCIÓN.....	9
7.1	Rubros financiables y no financiables.....	9
7.1.1	Recursos permitidos	9
7.1.2	Recursos no permitidos	11
7.2	Ejecución de la entrega de soluciones.....	12
7.2.1	Requisitos principales de los proveedores.....	12
7.3	Desembolso de recursos	13
7.4	Finalización de entrega de la solución	14
8	OBLIGACIONES DE LAS PARTES UNA VEZ SEAN SELECCIONADOS LOS EMPRENDEDORES.....	14
8.1.1	Obligaciones del Programa.....	14
8.1.2	Obligaciones del emprendedor beneficiado.	14
9	Causales de pérdida del acompañamiento y la implementación de la solución	15
10	MAYOR INFORMACIÓN.....	16



1 OBJETIVO DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

Definir los criterios de selección de emprendedores que continuarán en la segunda fase del programa Ecopetrol Emprende en el marco del Acuerdo de Cooperación 7 3044685 entre Ecopetrol, Alcaldía de Villavicencio y Créame, derivado del convenio marco CM – 3033630 entre Ecopetrol y Créame, quienes se beneficiarán de un acompañamiento personalizado empresarial de 20 horas, así como también, de una implementación de estrategia o solución empresarial.

Con esta iniciativa, se busca continuar fortaleciendo a 60 emprendimientos que lograron consolidar, en la primera etapa del programa, un buen modelo de negocio escalable que les permita de manera rentable y competitiva, avanzar y consolidar su idea de negocio en el mercado.

2 OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA

Continuar fortaleciendo a los emprendimientos que lograron consolidar, en la primera etapa del Programa Ecopetrol Emprende, un buen modelo de negocio que, les permita de manera rentable y competitiva avanzar y consolidar su idea de negocio en el mercado.

3 QUIENES PUEDEN PARTICIPAR

La segunda fase de la presente convocatoria está abierta únicamente a los 120 emprendedores seleccionados en la primera fase de convocatoria del programa Ecopetrol Emprende Villavicencio 2022 y participaron del entrenamiento “De la idea a la acción”.

4 ¿CÓMO PARTICIPAR?

4.1 Presentar un video no mayor a cinco minutos

El emprendedor deberá crear un **video no mayor a cinco (5) minutos**, el cual será evaluado por el equipo técnico de Créame, donde presente **el modelo de negocio** construido durante el entrenamiento “De la idea a la acción” (Beneficio de la primera fase de la convocatoria).

Este video debe contener como mínimo la siguiente información del emprendimiento:

- 1) **Problema – Necesidad – Oportunidad:** ¿Cuál fue el dolor, necesidad, oportunidad o problema que evidenció en el mercado y qué va a solucionar?
- 2) **Solución y Propuesta De Valor:** Contar cual es el emprendimiento, cual es el producto o servicio, cómo genera o piensa generar ingresos.
- 3) **Ventaja Competitiva:** Qué hace mejor que la competencia, que lo diferencia.



- 4) **Tamaño y Tendencias del mercado** – Cuánto factura el sector al que pertenece mi empresa.
- 5) **Crecimiento y Proyecciones:** Ventas acumuladas y cuánto proyecto vender en los próximos 3 años.
- 6) **Clientes:** A qué tipo de personas o empresas están dirigidos los productos o servicios de mi empresa.
- 7) **Requerimientos:** Presentar el plan de inversión para fortalecer el modelo de negocio en base a las estrategias definidas.
- 8) **Equipo de Trabajo:** Quiénes son las cabezas estratégicas de mi organización: nombre, cargo, profesión y años experiencia en el tema
- 9) **Contacto:** Todos los datos de contacto del emprendimiento (página web, Redes Sociales, teléfono de contacto, etc.).

4.2 Presentar el plan de inversión diligenciado

El emprendedor deberá entregar diligenciado y firmado el formato “**Plan de inversión**”, donde describirá la solución que solicitará al programa y su justificación.

Nota: Tenga en cuenta que el plan de inversión no debe exceder los CINCO MILLONES DE PESOS y debe proponer una contrapartida del 30% sea en efectivo o en especie representada en: salarios del equipo emprendedor, tiempo invertido en el proceso, pagos de arriendo, servicios públicos, compra de insumos, maquinaria o adecuaciones que vaya a realizar a partir del acompañamiento y sin exceder el tiempo permitido la ejecución del programa.

Ver anexo 1. Formato del plan de inversión.

4.3 Enviar el video y plan de inversión al correo

El video realizado y el plan de inversión, deben ser enviados al correo electrónico desarrolloempresarialvillavicencio@creame.com.co antes de la fecha y hora de cierre de la convocatoria.

Nota: El video puede ser enviado a través de un link o enlace de Drive, OneDrive, Youtube, carpeta comprimida, etc.

El correo electrónico es el único medio oficial para la inscripción a la convocatoria.



5 CRONOGRAMA

Para la presente convocatoria el cronograma es el siguiente:

ETAPA	FECHA
Apertura de la convocatoria	3 de mayo de 2022
Cierre de la convocatoria	12 de mayo de 2022 a las 11:59 pm
Dudas e inquietudes para la inscripción	Del 2 al 12 de mayo de 2022
Verificación y evaluación	Del 13 al 23 de mayo de 2022
Publicación de resultados finales	24 de mayo de 2022
Inicio del acompañamiento y entrega de soluciones	25 de mayo de 2022

6 SELECCIÓN

6.1 Primer filtro: Participación en el entrenamiento “De la idea a la acción”

Sólo pasaran al siguiente filtro, el emprendedor participante haya culminado el entrenamiento “De la idea a la acción” **en su totalidad**.

6.2 Segundo filtro: Evaluación del modelo de negocio

Una vez verificado el primer filtro, se evaluará **el modelo de negocio del emprendimiento** por medio del video enviado, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

Criterio de evaluación	Ponderación
Factor diferenciador de su modelo de negocio: Tendrán mayor puntaje aquellos emprendedores que cuentan con un modelo de negocio muy claro y con potencial de escalamiento. Se evidencia una Propuesta única de valor con alta diferenciación. Los canales de distribución son adecuados al segmento.	20%
Ubicación del emprendimiento: Tendrán más puntaje aquellos emprendedores que se encuentren en los corregimientos 4 y 7 del municipio de Villavicencio. (5 puntos) Nota Aclaratoria: Aquellos emprendedores que se encuentren dentro de la zona rural, en corregimientos diferentes al 4 y 7 tendrán una puntuación menor en este criterio (3 puntos)	15%
Equipo de trabajo y experiencia relacionada: Tendrá más puntaje el emprendimiento que cuente con un equipo de trabajo conformado y la formación o experiencia relacionada con el emprendimiento.	10%



Criterio de evaluación	Ponderación
Problemática que soluciona: Tendrán más puntaje el emprendimiento que tenga claro el problema que soluciona del mercado. Su mercado tiene potencial de demanda alta. Presenta validaciones del mercado.	15%
Propósito de la inversión: Tendrán más puntaje los emprendedores cuyos requerimientos de inversión sean adecuados y tengan alto impacto en el desarrollo de su modelo de negocio.	10%
Impacto social, ambiental y económico: Tendrán más puntaje aquellos emprendedores que describan como generar impactos positivos en su comunidad o territorio, mediante encadenamientos productivos, vinculación en su proceso productivo y comercial procesos de inclusión laboral, actividades para la protección de recursos naturales, no generar impactos negativos (contaminación... etc.)	15%
Producto Mínimo Viable: Tendrán más puntaje aquellos emprendimientos que cuentan con un Producto Mínimo Viable o un prototipo que entrega los principales beneficios.	15%

Nota: El emprendedor no debe presentar negativo por parte de las siguientes entidades: Procuraduría, Contraloría, y Policía. Ni encontrarse con reporte negativo en el Boletín de Deudores Morosos del Estado generado por la Contaduría General de la Nación y demás listas restrictivas consultadas por el programa. (**)

6.3 Selección

Una vez ponderados los criterios anteriores por parte del equipo Técnico de Créame Incubadora de Empresas, se seleccionarán los **60 emprendedores** que obtengan mejor calificación.

6.4 Criterios de desempate

En caso de que se presente un empate, el cupo se definirá por los siguientes criterios en su orden:

- Los emprendedores que tengan mayor puntaje en el criterio del factor diferenciador.
- Envío del video y plan de inversión en la fecha y hora más cercana a la apertura de la convocatoria.

7 BENEFICIOS PARA LOS SELECCIONADOS

Los 60 emprendedores que sean seleccionados, obtendrán acceso a soluciones empresariales en especie por valor a \$5.000.000 con impuestos incluidos y asesorías empresarial personalizado por 20 horas, como se detalla a continuación:



7.1 Acceso a asesorías personalizadas a través de acompañamiento para la acción

Se realizará un acompañamiento empresarial de 20 horas virtual y/o presencial en los siguientes componentes:

7.1.1 Identificando la etapa de mi emprendimiento

Mediante la aplicación de la herramienta de mapeo de la oportunidad, se podrá establecer la etapa en la que se encuentra la idea de negocio del emprendimiento seleccionado.

7.1.2 Trazo mi ruta para emprender

Con la etapa identificada del emprendimiento, se determinarán los aspectos claves para trazar la ruta hacia su desarrollo y puesta en marcha.

7.1.3 Pongo a prueba mi emprendimiento

De la mano del consultor comercial, se generarán espacios y acompañamiento para encontrar los primeros clientes y validar la capacidad de aceptación del producto o servicio en el mercado, teniendo en cuenta la etapa en la que se encuentra el emprendimiento.

7.1.4 Creo mi marca

Acompañamiento para el diseño de dos piezas gráficas para potenciar la marca del emprendimiento.

7.1.5 Formalizo mi idea

Asesorar en el paso a paso para formalizarse y en la normatividad aplicable al sector y actividad económica de su emprendimiento.

7.1.1 Financiero

Asesorar el emprendimiento en sus componentes financieros y como presentarse a las fuentes de financiación de acuerdo a las características y potencial del modelo de negocio.

7.2 Acceso a la implementación de soluciones empresariales en especie

Se entregará a cada una de las empresas acompañadas un monto de hasta CINCO MILLONES DE PESOS M/L (\$5.000.000) impuestos y tasas incluidas, los cuales se entregarán en especie representado en bienes y servicios. Los recursos estarán enfocados en apoyar la puesta en marcha de la idea de negocio, en los siguientes aspectos:

- Maquinaria y equipo
- Materiales e insumos
- Gestión del conocimiento
- Transformación digital y 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 consideren relevantes para la puesta en marcha o fortalecimiento del emprendimiento.

Nota: Se entregará a cada emprendedor hasta CINCO MILLONES DE PESOS M/L (\$5.000.000) en especie para la implementación de soluciones, sin embargo, en caso de que no se llenen los 60 cupos de la convocatoria o existan emprendedores que se retiren del acompañamiento o desistan de la solución, el saldo restante de las soluciones podrá ser redistribuido entre los emprendedores seleccionados.

En caso de que esta situación se presente, se tendrán en cuenta los siguientes criterios y calificación para la redistribución o asignación de los recursos:

Criterios	Peso	Calificación	
El emprendimiento se desarrolla en los corregimientos 4 y 7 del municipio de Villavicencio	50%	No pertenece en la comunidad de interés del territorio	1
		Pertenece en la comunidad de interés del territorio.	5
Desarrollo del producto o servicio	30%	Idea de negocio	1
		Producto o servicio en desarrollo	3
		Producto listo para comercializar	5
Calificación obtenida en la convocatoria acceso a soluciones	20%	Si el emprendimiento tiene una calificación menor a 4	3
		Si el emprendimiento tiene una calificación entre a 4 y 4,5	4
		Si el emprendimiento tiene una calificación mayor a 4,5 hasta 5	5
Total		100%	

En este caso se seleccionarán los emprendimientos con mejores puntajes hasta cumplir el cupo disponible y hasta agotar recursos, teniendo en cuenta que no se les podrá entregar en total una solución con un valor superior a los \$10.000.000, sumando los \$5.000.000 que sean previamente aprobados.

En caso de que se presente un empate, el cupo se definirá por los siguientes criterios en su orden:

- Los emprendedores que tengan mayor puntaje en el criterio del Plan de Inversión
- Envío del video y plan de inversión en la fecha y hora más cercana a la apertura de la convocatoria.



8 ENTREGA DE LA SOLUCIÓN

Una vez se tengan los emprendedores seleccionados, se iniciará el acompañamiento de acuerdo al numeral 6.1. y se iniciará la implementación de las soluciones empresariales en especie como se detalla a continuación:

Para la entrega de solución el emprendedor, se realizará en base al plan de inversión entregado, sin embargo. El comité técnico del programa podrá solicitar modificaciones al plan de inversión. Así mismo, debe tener en cuenta lo siguientes aspectos que serán de estricto cumplimiento y otros que se establecen como política del programa:

8.1 Rubros financieros y no financieros

Con la implementación de las soluciones se pretende que los bienes y servicios a adquirir tengan una aplicación directa en la operación de los modelos de negocio. A continuación, se definen los rubros en los cuales puede ser utilizado el recurso:

8.1.1 Recursos permitidos

- **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 el emprendimiento. La adquisición de materia prima, debe ser determinante para la empresa, es decir, que tengan una relación directa con su modelo de negocio.

- **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 (Pago de tiquetes aéreos y terrestres, alojamiento, alimentación y viáticos, ni tampoco cubre la adecuación de stand en ferias comerciales).

- **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 convenio, 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 serán entregados en especie vía pago a proveedores aprobados. Por ningún motivo se entregará dinero en efectivo a los ganadores.

8.1.2 Recursos no permitidos

- Compra de lotes, construcciones, 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



8.2 Ejecución de la entrega de soluciones

El emprendedor seleccionado firmará un contrato de cofinanciación para recibir los beneficios del programa, donde se establecerá los deberes y derechos tanto del emprendedor como por parte del programa.

Los recursos de la entrega de soluciones deberán ser gestionados por el equipo de trabajo, integrado por los emprendedores y el Gestor de Compras, partiendo del plan de inversión.

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

Para el proceso de pago de servicios o compra de bienes, se les solicita a los empresarios que como primer paso presenten las cotizaciones o propuestas de acuerdo a lo solicitado por Créame, 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, de acuerdo al proceso de compra.

8.2.1 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.

8.3 Desembolso de recursos

Los dineros de las soluciones 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.



8.4 Finalización de entrega de la solución

El proceso de finalización de entrega de la solución, 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 de la solución 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 beneficiario.

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.

9 OBLIGACIONES DE LAS PARTES UNA VEZ SEAN SELECCIONADOS LOS EMPRENDEDORES

9.1.1 Obligaciones del Programa.

- Dar a conocer a los emprendedores las condiciones y términos del acceso a soluciones.
- Realizar el proceso de acompañamiento empresarial durante 20 horas para el fortalecimiento o puesta en marcha del emprendimiento.
- Aprobar, asesorar y orientar al emprendedor en la ejecución del Plan de Inversión de acuerdo con los rubros permitidos por el programa.
- Velar porque los recursos sean invertidos de acuerdo con los planes de inversión aprobados.
- Girar a los proveedores del plan de inversión del beneficiario, los recursos de cofinanciación, de acuerdo con lo previsto en las actividades aprobadas.
- Efectuar la supervisión mediante seguimiento técnico y financiero de la ejecución de los recursos.

9.1.2 Obligaciones del emprendedor beneficiado.

- Asistir y participar en las asesorías personalizada programadas, así como entregar oportunamente la información que se requiera para el cumplimiento del proceso.
- Hacer un uso eficiente de los recursos.
- Ejecutar los recursos en los tiempos y con los requerimientos establecidos por el 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 la solución recibida, Incluyendo indicadores y evidencias.
- Realizar y soportar la contrapartida mínima del 30% como se encuentra descrita en el plan de inversión aprobado.
- Dar información requerida al operador, y demás organismos de control en las condiciones y plazos establecidos por los mismos.
- Utilizar los recursos de apoyo económico exclusivamente para las actividades pactadas en el plan de inversión
- Apoyar y participar activamente en los eventos que realice el programa EcopetrolEmprende para promocionar los resultados intermedios y finales del programa.
- Adoptar criterios de eficiencia, transparencia y economía en los contratos que celebren para la adquisición de bienes o servicios con destino a la ejecución del plan de inversión.

10 Causales de pérdida del acompañamiento y la implementación de la solución

Serán causales de pérdida de la solución 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 emprendedor 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 de la solución se identifica que el emprendedor desvíe la aplicación de la solución 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.
- Demoras en el proceso de cotización por parte del emprendedor que no permita la ejecución completa de la solución.



- La propuesta vaya en contravía con disposiciones de la ley colombiana.
- El emprendedor 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 Ecopetrol y la Alcaldía de Villavicencio.

11 MAYOR INFORMACIÓN

Se habilitarán los siguientes canales de comunicación para resolver inquietudes o recibir observaciones:

- **Correo electrónico:** desarrolloempresarialvillavicencio@creame.com.co.
- **Línea telefónica o WhatsApp:** 3134716376.

Nota: Las dudas serán atendidas máximo 8 horas antes de la fecha de cierre de la convocatoria.