

**Resolución No. 165
Del 16 de Diciembre de 2011**

**MANUAL DE OPERACIÓN DEL PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL
(PAE).**

El Consejo de Administración de la Cooperativa de Empleados del Sector Energético Colombiano CEDEC, en uso de sus atribuciones legales, estatutarias y

CONSIDERANDO:

- Que los literales “e” y “k” del artículo 7 de los estatutos establece que la cooperativa en el cumplimiento de sus objetivos podrá desarrollar programas que estimulen, apoyen y promuevan entre sus asociados la constitución de proyectos empresariales.
- Que la cooperativa debe tener definido un instrumento que permita conocer las políticas y procedimientos que deben seguir sus empleados para crear su propia empresa y puedan acceder a los recursos que se destinen a este propósito con el fin de contribuir a mejorar el nivel de vida de sus asociados.
- Que el artículo 63 Literal “a” de los Estatutos establece que es función del Consejo de Administración reglamentar la prestación de los servicios cooperativos y actualizar permanentemente dichos reglamentos.

RESUELVE:

Capítulo 1. Estructura Operativa del Programa de Apoyo Empresarial (PAE)

1.1. Operatividad del Programa

El Programa está encaminado a brindar apoyo económico y educativo a todos nuestros asociados para que realicen un proyecto económico, brindará capacitación, asesorías, acompañamiento y evaluación de los proyectos empresariales y/o ideas de negocio de los asociados, así como el fortalecimiento de empresas ya creadas que sean de propiedad de las personas que demanden nuestros servicios, además de financiar los proyectos aprobados a los asociados y su grupo familiar, que facilite el desarrollo y/o consolidación de nuevas alternativas de negocios que contribuya al mejoramiento y desarrollo de la calidad y nivel de vida y así mismo a la generación de nuevas fuentes de empleo y al fortalecimiento de la economía del país.

El Programa de Apoyo Empresarial (PAE) realizará, a través de un comité de evaluación, el estudio de viabilidad del proyecto; previamente el Gerente asignará un Asesor para efectuar el acompañamiento a aquellos asociados que decidan realizar un Plan de Negocios. La Cooperativa, adicionalmente conformará grupos de Asociados interesados en vincularse en el mundo empresarial, organizando charlas de sensibilización y

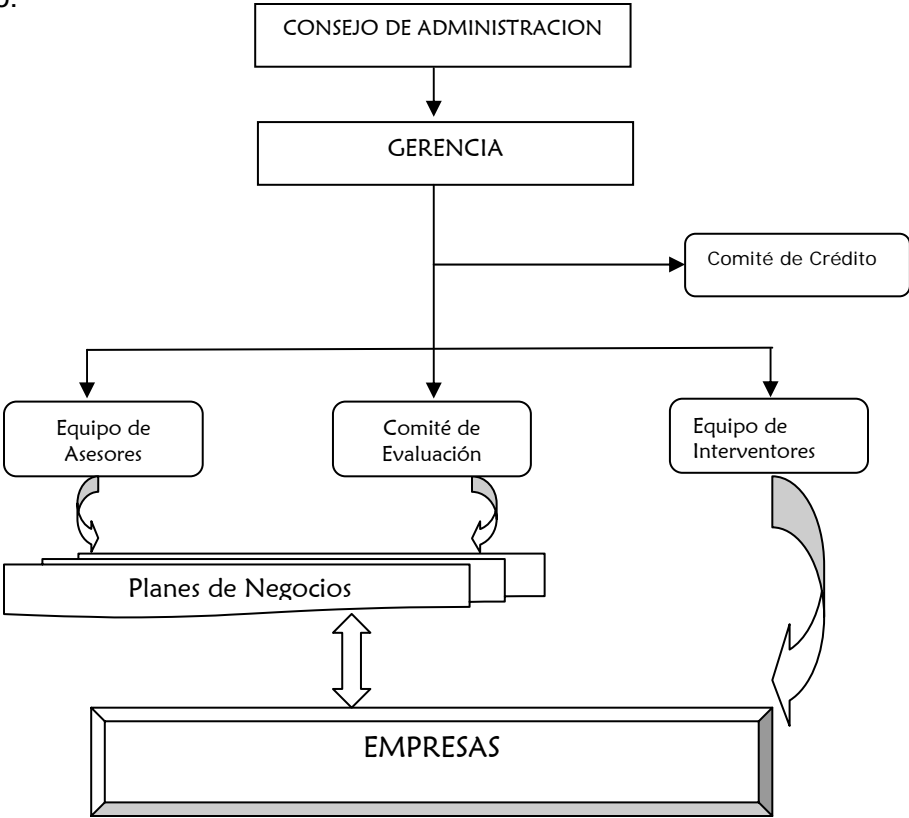
capacitación en temas relacionados con la metodología para la formulación de proyectos a fin de definir su viabilidad y factibilidad de los mismos.

Se financiarán aquellos proyectos que sean viables. El Comité conformado para tal fin dará su visto bueno y CEDEC facilitará, a través de créditos, los recursos para la operación del proyecto. Estos recursos pueden ser de origen externo, a través de Bancoldex o cualquier otro crédito bancario; igualmente, estos recursos, pueden ser propios si la liquidez de la cooperativa lo permite. El Flujo de Caja del proyecto determinará y facilitará los recursos para el pago de las obligaciones con nuestra Cooperativa. De todas maneras al asociado se le pedirán garantías personales que se harán efectivos si no cancela sus obligaciones con CEDEC.

Adicionalmente el Gerente, durante el periodo de maduración de la empresa o pago de su crédito, deberá asignar un interventor para que realice seguimiento al negocio del asociado, presentado informes que permitan conocer la situación financiera de la empresa. Este interventor podrá ser el mismo asesor que participó en la definición del Plan de Negocios.

1.2 Estructura Operativa.

El programa de Apoyo Empresarial tendrá la siguiente estructura operativa para su funcionamiento:



1. Gerente: Es el Representante Legal de CEDEC que se encarga de administrar los recursos establecidos para el programa y a la vez escogerá los asesores y evaluadores requeridos para el programa.
2. Comité de Evaluación de Planes de Negocios: Para efectos del Programa de Apoyo Empresarial (PAE) el Comité de Evaluación estará conformado por tres miembros escogidos por el Gerente de la Cooperativa del grupo de apoyo y tendrá como función la de decidir sobre la aprobación del Plan y el monto a financiar.
3. Emprendedores: Entiéndase por emprendedor, los asociados interesados en iniciar un plan de negocio empresarial y que hayan realizado el respectivo curso de Formación para el Emprendimiento.
4. Asesores: Hace referencia a todas las personas que están capacitadas por CEDEC y que tienen el compromiso de asesorar planes de negocio y hacer acompañamiento a los planes de negocio aprobados bajo los parámetros y la metodología del Programa de Apoyo Empresarial (PAE). El Gerente escogerá entre el listado de elegibles a la persona que se encargará de asesorarlo y acompañarlo durante la elaboración del Plan de Negocios. El Emprendedor cancelará sus honorarios, que serán pactados de común acuerdo. Este valor no será superior a un (1) salario mínimo legal vigente diario (SMLVD) por cada hora de asesoría.
5. Interventores: Persona natural que se encarga de hacer seguimiento a los planes de negocio en la etapa de ejecución, presentando periódicamente informes al Gerente, indispensables para el desembolso de los mismos al beneficiario. Los evaluadores podrán ser interventores del mismo proyecto y sus honorarios son cancelados por CEDEC. Este valor no será superior a un (1) salario mínimo legal vigente diario (SMLVD) por cada hora de interventoría.

Capítulo 2. Condiciones Generales del Programa de Apoyo Empresarial (PAE)

2.1 Beneficiarios

Podrán acceder a los recursos del Programa de Apoyo Empresarial (PAE), los asociados de CEDEC que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial en cualquier región del país y que acrediten, al momento del aval del plan de negocios las siguientes condiciones:

- Haber realizado el curso de Formación para el Emprendimiento.
- Estar al día en sus obligaciones con CEDEC.
- El Indicador de Reciprocidad no debe ser superior al 500%, incluyendo el crédito empresarial. Este indicador se define como la relación existente entre deudas y aportes sociales del asociado.

- La Presentación de un Plan de Negocios la pueden realizar de manera individual o asociativa, en este último caso la asociación la puede realizar con otros asociados o miembros de su grupo familiar.
- No estar reportado en las centrales de riesgo. (Únicamente para acceder a recursos externos)

2.2 Montos y Uso de los Recursos Asignados

El Programa de Apoyo Empresarial (PAE) otorgará recursos hasta el setenta por ciento (70%) del valor del plan de negocio, sin que estos superen el valor establecido en el Reglamento de Crédito para la línea de Crédito de Apoyo Empresarial. Esta estructura mínima de capital debe mantenerse a lo largo de la vida del proyecto.

Los recursos que asigne el Programa de Apoyo Empresarial (PAE) deberán ser utilizados para la financiación de:

- ✓ Capital de Trabajo del plan de negocio, entendiéndose por capital de trabajo, los recursos necesarios para el funcionamiento y operación de la empresa, consistente en dinero destinado al pago de salarios, materia prima, etc.
- ✓ Adquisición de Maquinarias y Equipos.
- ✓ Las adecuaciones o remodelaciones de los bienes que conforman el proceso de dotación técnica y que sean indispensables para el desarrollo del plan de negocios.

Los recursos que sean aprobados por el Comité de Emprendimiento no podrán ser utilizados para:

- a. Costos que se generen por concepto de constitución legal y licencias requeridas por ley para el normal funcionamiento del proyecto.
- b. Pagos a los asesores y evaluadores del Plan de Negocios.
- c. Compra de bienes muebles que no estén relacionados con el objeto del plan de negocio.
- d. Compra, 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 negocios.
- e. Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría, etc.).
- f. Adquisición de vehículos automotores.
- g. Pagos de pasivos, deudas o de dividendos.
- h. Formación académica.
- i. Pago de derechos o inscripciones para participar en eventos comerciales nacionales o internacionales.
- j. Gastos de viaje y desplazamiento.
- k. Compra de primas, franquicias o locales comerciales.

Capítulo 3. Procedimiento para la Presentación de Propuestas y Asignación de Recursos.

El proceso para acceder a los recursos del Programa de Apoyo Empresarial (PAE), se desarrolla en siete (7) etapas consistentes en:

1. Formulación del Plan de Negocios.
2. Presentación del Plan de Negocios.
3. Evaluación de Planes de Negocios.
4. Aprobación del Plan de Negocios.
5. Asignación de Recursos Financieros.
6. Entrega de los Recursos.
7. Control y Seguimiento.

3.1 Formulación del Plan de Negocios.

Esta etapa será de responsabilidad exclusiva de los asociados interesados en emprender un negocio productivo y consiste en presentar a la Gerencia un resumen ejecutivo (Formulación del Plan) sobre el negocio que tiene previsto someter a consideración del PAE. En este resumen se podrá tener una visión del proyecto y sus objetivos; si el plan es realista o no, y cuales los puntos débiles o fuertes del proyecto. Además debe presentar ante la Gerencia constancia del curso sobre Formación para el Emprendimiento el cual lo acredita como potencial beneficiario.

Una vez formulado el negocio, el Gerente pre-aprobará la elaboración y presentación del Plan de Negocios, teniendo en cuenta las conclusiones extraídas del resumen ejecutivo y las condiciones establecidas en el numeral 2.1. De igual manera el Gerente asignará un miembro asesor que acompañará al emprendedor en todo lo relacionado con la elaboración del Plan de Negocios, a fin de que sea realizado bajo los parámetros y la metodología del PAE.

El emprendedor deberá cancelar al asesor los honorarios correspondientes a su labor y podrá suscribir con el asesor un acuerdo de confidencialidad sobre la información del plan de negocio.

3.2 Presentación de Planes de Negocios.

Los planes de negocio que opten por recursos del Programa de Apoyo Empresarial (PAE) deberán ser registrados y presentados a través de la Gerencia, previo visto bueno del asesor, quien es el encargado de notificar si la iniciativa es susceptible de financiación con recursos del Programa de Apoyo Empresarial (PAE), acorde con lo establecido por las normas que lo reglamentan. El emprendedor diligenciará una hoja de registro, digitando el nombre del proyecto, descripción básica, los nombres, identificación y correos electrónicos de los emprendedores.

El plan de negocio deberá ser presentado por el asociado y estará compuesto por los siguientes módulos:

- i. Modulo de Mercado: Contiene la información correspondiente a los objetivos del proyecto, su justificación, sus antecedentes, la investigación de mercado, las estrategias de mercado y las proyecciones de ventas.
- ii. Modulo Técnico: Incluye la forma de operación del negocio, el plan de compras, los costos de producción y la infraestructura requerida del proyecto.
- iii. Modulo Administrativo: El Modulo de organización presenta la estrategia organizacional del proyecto, la estructura organizacional, los aspectos legales a cumplir y los costos administrativos.
- iv. Modulo de Finanzas: Analiza los ingresos, los egresos y el capital de trabajo del proyecto soportado con sus estados financieros.
- v. Modulo Plan Operativo: Presenta la forma como el emprendedor utilizará los recursos aprobados del Programa de Apoyo Empresarial (PAE) y los propios descritos en forma mensual. Este documento contendrá en forma detallada la periodicidad con que la empresa requiera que se realice por parte de CEDEC el desembolso correspondiente. .
- vi. Modulo de Anexos: Permite adjuntar archivos que complementen cualquier información adicional de los módulos expuestos.

3.3 Evaluación de Planes de Negocios

El Gerente deberá verificar la documentación enviada por los Emprendedores sobre el cumplimiento de los requisitos del beneficiario. Solo pasarán a la etapa de evaluación aquellos planes de negocio que estén debidamente soportados.

El proceso de evaluación de los planes de negocio registrados en el Programa De Apoyo Empresarial (PAE), estará a cargo del Comité de Evaluación seleccionado por el Gerente y tiene por objeto establecer si:

- Es viable técnica, económica, y jurídicamente. Cuando el plan de negocio posee las características necesarias asociadas al tipo de negocio a desarrollar, que aseguran su adecuado funcionamiento, sostenibilidad y permanencia en el mercado.
- La viabilidad técnica estudia las posibilidades materiales, físicas y químicas, condiciones y alternativas de producir el bien o servicio que se desea generar con la iniciativa empresarial, verificando factores diversos como capacidad de producción, facilidad en la consecución de materias primas, impacto ambiental, etc.

- La viabilidad económica y financiera, es la que mide la rentabilidad del negocio, el retorno de la inversión, es decir que genere las suficientes utilidades para que la empresa sea autosostenible en el tiempo; para estos efectos se aplicarán indicadores, tales como, Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio, Costo Anual Equivalente.
- Finalmente la viabilidad jurídica, hace referencia a la legalidad de la empresa, que su objeto social este dirigido hacia actividades lícitas y esté legalmente constituida durante su ejecución.
- Estructura y Coherencia del plan de negocio. El plan de negocio debe garantizar la coherencia interna entre los antecedentes, estudio de mercado, justificación, resultados esperados y esquema de ejecución del presupuesto, así como los indicadores de gestión.

En los casos a que haya lugar, los evaluadores solicitarán dentro del periodo de evaluación información aclaratoria y/o complementaria a los emprendedores, quienes tendrán un plazo de cinco (5) días 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 el emprendedor ha desistido de la solicitud y el informe de evaluación hará referencia a esta situación.

3.4. Aprobación del Plan de Negocios

El Comité de Evaluación emitirá su concepto sobre la viabilidad del Plan de Negocios, concepto que contendrá los análisis sobre cada uno de los aspectos evaluados y a manera de conclusión el término PLAN DE NEGOCIO VIABLE o PLAN DE NEGOCIO NO VIABLE.

Los evaluadores presentarán para las propuestas viables, recomendaciones de ajustes al presupuesto, cronogramas, metas, indicadores y demás aspectos que se consideren necesarios. Los ajustes a las propuestas se deben realizar con el conocimiento y aceptación de los emprendedores. Es necesario definir y aprobar el Plan Operativo Financiero que defina los desembolsos necesarios para financiar el proyecto.

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 Programa de Apoyo Empresarial (PAE), serán descalificados; en consecuencia, estos planes de negocio no serán evaluados.

3.5 Asignación de los Recursos Financieros

El valor a financiar de los Planes de Negocio serán aprobadas por la Gerencia, el Comité de Crédito o el Consejo de Administración, según las instancias de aprobación contempladas en el Reglamento de Crédito, con base en los resultados del estudio y las

recomendaciones de los evaluadores, teniendo en cuenta las políticas del Programa de Apoyo Empresarial (PAE) y en la disponibilidad de recursos.

Una vez asignados los recursos y aceptadas las condiciones para el desembolso por parte de los beneficiarios, el Gerente, procederá dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a elaborar el contrato por el término de duración del pago de la deuda, el cual será remitido a los beneficiarios del proyecto. Este contrato deberá ser devuelto al Gerente de la Cooperativa dentro de los treinta (30) días calendario siguiente a su recibo, debidamente firmado y adjuntando los siguientes documentos:

- ✓ Certificado de constitución legal emitido por la autoridad competente, en donde conste que la vigencia de la empresa es igual o mayor a la duración del contrato a suscribir, más 12 meses, el cual debe ser tramitado una vez se suscriba el contrato.
- ✓ Pagaré en blanco, firmado por todos los beneficiarios en calidad de deudores solidarios, a favor de CEDEC.
- ✓ Póliza de seguro de vida que ampara al beneficiario, expedida por una compañía de seguros legalmente aprobada por el Estado.
- ✓ Documentación exigida por Bancoldex y Fondo Nacional de Garantías.

Una vez presentados los anteriores documentos la Gerencia tendrá en cuenta el Plan Operativo del Plan de Negocios para realizar los desembolsos.

Cuando se presente fuerza mayor o caso fortuito el emprendedor deberá enviar una comunicación al Gerente de CEDEC solicitando un único plazo adicional, el cual no podrá ser superior a 60 días calendario, contados a partir del momento en que se recibe la carta de solicitud de un nuevo plazo.

Si pasado este término no se ha legalizado el contrato o no se han cumplido los requisitos para el desembolso, se entenderá que el emprendedor o grupo de emprendedores desiste de la financiación del plan de negocio.

3.6 Entrega de los Recursos.

Los recursos se entregarán a los beneficiarios en la forma señalada en el Plan Operativo, para cada uno de los planes de negocio aprobados en las convocatorias realizadas por el Programa de Apoyo Empresarial (PAE), previa presentación de las cotizaciones o cuentas de cobro, las cuales serán avaladas previamente por el interventor del contrato. El primer desembolso de los recursos asignados no podrá superar el setenta por ciento (70%) del valor total del monto aprobado para el proyecto.

La Cooperativa para el apoyo financiero de este programa tiene previsto ofrecer a los interesados dos (2) modalidades de crédito: Uno interno, o sea con recursos propios, y el otro con recursos externos a través de Bancoldex.

3.6.1 Recursos Internos.

La Cooperativa tiene establecido en su reglamento el Crédito de Apoyo Empresarial, las condiciones establecidas en este tipo de crédito son las siguientes:

Requisitos:

- Ser Asociado de CEDEC y poseer un proyecto productivo para iniciar un negocio o mejorar uno ya existente, de su propiedad o de su grupo familiar registrado en la Cooperativa; puede tratarse también de una sociedad donde participen varios Asociados de ésta.
- Haber recibido cursos de Formación para el Emprendimiento.
- Tener y presentar el plan de negocio del proyecto a emprender en el cual se determine su viabilidad, indicando el número de empleos nuevos a generar.
- En el caso de tener negocio propio deberá anexar certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio.

Cupo Máximo:

El cupo máximo por crédito de esta línea es de cincuenta salarios mínimos mensuales legales vigentes (50 S.M.M.L.V). Este cupo máximo es por cada Asociado que participe en el proyecto siempre y cuando el tamaño de este lo amerite y lo requiera

Tasa:

Se aplicarán las tasas vigentes, aprobadas por el Consejo de Administración y establecidas a la fecha para cada modalidad, teniendo en cuenta las tasas del mercado.

Plazo Máximo:

- Para capital de trabajo: Hasta 36 meses, incluyendo hasta 6 meses de período de gracia.
- Para activos fijos y capitalización: Hasta 60 meses, incluyendo hasta 12 meses de periodo de gracia.
- Durante el periodo de gracia se causarán y pagarán intereses, más no cuotas de amortización.

Garantías:

Las contenidas en el régimen general de garantías del reglamento de crédito de CEDEC.

Desembolsos:

Los desembolsos se efectuarán previa evaluación del proyecto y la verificación de su viabilidad. El flujo de caja del proyecto o negocio debe generar a futuro los recursos para cubrir el servicio de la deuda. Además se tendrán en cuenta los estados financieros de la empresa o del proyecto. No obstante los codeudores, si los hubiere, deberán acreditar la

solvencia requerida para el cumplimiento de éste crédito. Los desembolsos se efectuarán periódicamente de acuerdo al estudio de necesidades.

Destinación:

Estos créditos no pueden tener destinación distinta del propósito con el cual fueron concebidos y aprobados, ni pueden solicitarse en reemplazo de otras líneas de crédito que CEDEC ofrezca. La destinación indebida de este crédito dará origen a la aplicación del régimen disciplinario contemplado en los estatutos de CEDEC.

3.6.2 Recursos Externos.

La Cooperativa de Empleados del Sector Energético Colombiano es, a partir del mes de diciembre/10, intermediario financiero de las líneas de crédito para microempresas, para lo cual Bancoldex aprobó una línea de crédito por la suma de \$500 millones.

Las condiciones de estos créditos son las siguientes: las operaciones de crédito se deberán garantizar en un 50% con el Fondo Nacional de Garantías y el 50% restante mediante endoso en propiedad de cartera calificada en "A" hasta por el 130% del valor crédito, es decir la cooperativa ejercerá funciones de garante de los créditos con los cuales se beneficia el asociado.

3.7 Control y Seguimiento.

El Gerente de CEDEC, a través de los interventores, deberá realizar la interventoría permanente a los planes de negocio financiados y presentar informes cada dos meses de avance de ejecución de los mismos.

La interventoría realizará el control a los indicadores de gestión y resultado. El nivel de cumplimiento de los indicadores de gestión y resultado permitirá conocer el estado de avance de la nueva empresa y será requisito para determinar si continúa con el programa asignado para el reembolso de los recursos.

Capítulo 4. Glosario

Emprendedor: Persona con capacidad de innovar, entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsables y efectiva.

Emprendimiento: Manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza; su resultado está orientado a la creación de valor en beneficio de la empresa, la economía y la sociedad.

Planes de Negocio: Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos a emplearse para alcanzar los objetivos.

Formación para el Emprendimiento: Busca el desarrollo de la cultura de emprendimiento, hacia la formación en competencias básicas, laborales, empresariales, financieras dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sistema educativo.

Viabilidad: Estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto.

Bancoldex: Banco de Comercio Exterior de Colombia. Bancoldex es un establecimiento de crédito bancario que opera como un "banco de segundo piso", cuyo objeto principal es el de financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos o empresas viables de todos los tamaños y todos los sectores de la economía colombiana, a excepción del agropecuario.

Fondo Nacional de Garantías: es una sociedad anónima de economía mixta del orden nacional, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El FNG promueve la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, fortaleciendo el desarrollo empresarial del país.

Dada en Barranquilla el día dieciséis (16) de Diciembre de 2011.

Firmado en original por :

JAIRO ROMERO MORA
Presidente

ANDRES PEREZ HERAZO
Secretario (e)