

**MANUAL DE OPERACION
PARA LAS CONVOCATORIAS INTERNAS DE EMPRENDIMIENTO DE LA
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA COMFACAUCA UNICOMFACAUCA**

Convocatorias, presentación, evaluación y selección de proyectos de emprendimiento apoyados financieramente por el Fondo Interno de Fomento al Emprendimiento de la Corporación Universitaria ComfacaUCA - UnicomfacaUCA F.E.C.U.C. (Acuerdo 021 de 2014)

PRESENTACION

En cumplimiento del Artículo 21, del Acuerdo 021 de 2014 por el cual se crea el Fondo Interno de Fomento al Emprendimiento de la Corporación Universitaria ComfacaUCA - UNICOMFACAUCA - F.E.C.U.C., el Manual de Operación para las Convocatorias Internas de Emprendimiento de UNICOMFACAUCA, es el instrumento que señala las condiciones y procedimientos a seguir, para que los emprendedores puedan acceder a los recursos del F.E.C.U.C., con el propósito de contribuir al desarrollo económico de la comunidad Unicomfacaucana, mediante el apoyo a la creación de empresa y generación de empleo.

Así mismo, pretende que todos los actores involucrados en los procesos de las convocatorias Internas de Emprendimiento, conozcan la operación integral de las mismas.

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

1. OBJETIVOS

- Describir las condiciones y procedimientos a seguir para las convocatorias, presentación, evaluación, selección y premiación de los mejores proyectos de emprendimiento, que se presenten a cada convocatoria, aspirando a obtener el apoyo económico del F.E.C.U.C.; identificando la secuencia de actividades, su responsable, registros de su ejecución, la normatividad asociada, el alcance y la definición de términos.
- Definir los procedimientos para la divulgación de las Convocatorias y todo lo que ellas implican.

2. POLÍTICAS Y CONDICIONES GENERALES

- Resolución de Rectoría No. 028-09 de Octubre 19 de 2009. “Por la cual se crea la Unidad de Emprendimiento de la Corporación Universitaria Comfauca-UNICOMFACAUCA”.
- Acuerdo 021 de 2014 del Consejo Superior. “Por la cual se crea el Fondo Interno de Fomento al Emprendimiento F.E.C.U.C.”

3. ALCANCE

Comprende las siete (7) etapas descritas por el Artículo 8 del Acuerdo 021 de 2014, a saber:

1. Convocatoria
2. Presentación del plan de negocio
3. Evaluación técnica y financiera de planes de negocio
4. Jerarquización y priorización de planes de negocio
5. Asignación de recursos financieros
6. Seguimiento y acompañamiento a beneficiarios
7. Control y evaluación de la inversión

3.1 Convocatoria:

3.1.1 Actores responsables de la operatividad de las convocatorias internas de emprendimiento

Para la operación de las Convocatorias Internas de Emprendimiento, el F.E.C.U.C., contará con un Comité de Emprendimiento, conformado por el Director de Proyección Social y CEPRIDE o su delegado, los Coordinadores de Emprendimiento con el apoyo de los profesores con funciones de emprendimiento de cada municipio donde tenga presencia la Corporación, para garantizar la solidez y transparencia del proceso, así como la correcta gestión de los recursos del Fondo, por lo que deberá reunirse en pleno para realizar la evaluación de los planes de negocio presentados a la convocatoria interna de Emprendimiento, realizada por la Coordinación de Emprendimiento del municipio de Popayán, con siete días calendario de anterioridad.

En Caso de no presentarse el comité de emprendimiento en pleno, se procederá a verificar el quórum (4 integrantes), con la mitad más uno, es decir tres (3) de los miembros pertenecientes a este, podrá iniciar el proceso de evaluación de los planes de negocio de la convocatoria del F.E.C.U.C. Cabe aclarar que por orden escrita de la rectoría, este comité podrá sesionar con menos miembros.

3.1.2 Operatividad de la convocatoria

El Comité de Emprendimiento de UnicomfacaUCA, fijará las líneas, municipios donde tiene presencia UnicomfacaUCA que podrán participar y sectores económicos hacia los cuales se orientan los recursos del Fondo, además, será el responsable del registro y postulación de los planes de negocio de los emprendedores, así como del normal desarrollo de la Convocatoria Interna de Emprendimiento.

Cada convocatoria se dará a conocer a través de la página institucional de UnicomfacaUCA y los medios de comunicación que los miembros del Comité de Emprendimiento consideren pertinentes.

La información a publicar de cada convocatoria contendrá como mínimo: generalidades, objeto, líneas y sectores económicos hacia los cuales se orientan los recursos del Fondo; monto de financiación y cronograma de la convocatoria entre otros.

Al cierre de cada convocatoria, cada Coordinador de Emprendimiento levantará un acta en donde certifique el número, cumplimiento de requisitos y el listado de planes de negocio inscritos, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al cierre. En la página institucional se publicará el listado de los planes de negocio que quedaron inscritos, por parte del Coordinador General de Emprendimiento.

4. Presentación del plan de negocio

Para la formulación de los Planes de Negocio, de acuerdo con el modelo previamente determinado por el Comité de Emprendimiento de UnicomfacaUCA, los interesados en presentar propuestas y que cumplan con los requisitos, para ser beneficiarios del fondo con base en los artículos 2° y 11° del Acuerdo 021 de 2014 y tendrán el servicio de asesoría gratuita de parte de uno de los docentes con funciones de Emprendimiento vinculado a la Unidad de Emprendimiento de UnicomfacaUCA, tanto en la etapa de formulación del plan de negocio, como durante la ejecución del mismo.

Será responsabilidad exclusiva de la Unidad de Emprendimiento verificar el cumplimiento de la condición de beneficiario, de conformidad con el Acuerdo 021 de 2014; dicha verificación será requisito indispensable para iniciar el proceso de asesorías del plan de negocio.

El Comité de Emprendimiento decidirá cuál será el modelo de plan de negocio a diligenciar para cada Convocatoria de Emprendimiento financiada por el F.E.C.U.C. y los emprendedores deberán presentarlo en medio digital (PDF), en cualquiera de las oficinas de Emprendimiento de los municipios donde está presente la Corporación.

La fecha límite de recepción tanto del plan de negocio, como de la documentación anexa que se exija, será publicada en los términos de cada convocatoria.

Para la recepción, cada Coordinador de Emprendimiento, deberá verificar que cada participante entregue la totalidad de los documentos exigidos mediante la implementación de una lista de chequeo, que deberá ser diseñada para tal fin, en cada convocatoria.

Los Coordinadores de Emprendimiento y los docentes con funciones de Emprendimiento vinculados a la Unidad de Emprendimiento de cada municipio, serán los responsables de recepcionar, verificar y despachar a la oficina de Emprendimiento del municipio de Popayán, los planes de negocio y documentación completa exigida a los postulantes, para ser registrados en la Convocatoria, dentro de los términos establecidos en la misma.

Al cierre de la convocatoria, los Coordinadores de Emprendimiento tendrán tres (3) días hábiles para reportar por correo electrónico, a la Coordinación de Emprendimiento de Popayán el listado completo de inscritos a la convocatoria de sus respectivos municipios, con documentación completa, previa verificación.

Es función de la Coordinación de Emprendimiento de Popayán, realizar el consolidado de los postulantes a la Convocatoria Interna que presentaron documentación completa de acuerdo con el reporte de las Coordinaciones de Emprendimiento de los otros municipios.

Solo pasaran a la etapa de evaluación aquellos planes de negocio que hayan sido presentados dentro de las fechas y horarios propuestos en la convocatoria y que cumplan con toda la documentación y requerimientos solicitados para la misma (convocatoria). De acuerdo con este manual operacional de convocatorias.

5. EVALUACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARTE DE LOS JURADOS.

Evaluación 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.

El proceso de evaluación de la viabilidad técnica de los planes de negocio presentados, deberá llevarse a cabo antes de la sustentación ante los jurados. Estará a cargo del Comité de Emprendimiento de UnicomfacaUCA y comprende el cumplimiento de los siguientes componentes en el plan de negocios.

Evaluación financiera.

Su objetivo es determinar la viabilidad del plan de negocio en términos de lo financiero y las características asociadas al tipo de negocio a desarrollar, que aseguren su adecuado funcionamiento, sostenibilidad y permanencia en el mercado.

5.1. LOS JURADOS

La Coordinación de Emprendimiento de Popayán, con el apoyo de las Coordinaciones de Emprendimiento de los otros municipios, serán responsable de gestionar la presencia de 3 jurados, estos jurados estarán encargados de evaluar la sustentación de los planes de negocio de los emprendedores participantes de la Convocatoria, en evento de sustentación cuya fecha será publicada en los términos de cada Convocatoria.

Las personas invitadas a ser jurados de la convocatoria interna del F.E.C.U.C. deberán cumplir con una o varias de las siguientes características:

- ✓ Ser emprendedor-empresario reconocido a nivel local, regional o nacional.
- ✓ Ser experto en temas de Emprendimiento.
- ✓ Ser parte del personal docente o administrativo de la Corporación Universitaria de Comfauca, que no esté participando en la convocatoria en cuestión.
- ✓ Ser experto en un sector de la economía clave dentro de la convocatoria Interna de Emprendimiento.

Los jurados invitados deberán confirmar su asistencia al evento de sustentación con al menos 3 días calendario de anticipación.

5.2. LA SUSTENTACION

El sitio de encuentro para la sustentación de los proyectos seleccionados en cada Convocatoria será en la ciudad de Popayán.

Los seis (6) aspectos evaluados en la sustentación tendrán un valor porcentual en la calificación final del 40%.

5.3. EVALUACIÓN DE LA SUSTENTACIÓN DEL PLAN ANTE LOS JURADOS

La matriz de evaluación que aplicaran los jurados invitados, contendrá los siguientes criterios de evaluación:

1. Conocimiento del tema
2. Validación del Mercado
3. Creatividad e Innovación
4. Potencial de crecimiento y expansión
5. Impacto Ambiental
6. Exposición/Pitch de ventas

La calificación total de todos los jurados invitados a evaluar las sustentaciones de cada plan de negocio, corresponde al 30% , el otro 70% será evaluado por el Comité de Emprendimiento de la Corporación Universitaria ComfacaUCA-UnicomfacaUCA.

5.4. Conocimiento del tema:

El Emprendedor deberá demostrar ante jurados su conocimiento acerca del producto o servicio que ofrece y su experiencia en el tema, para poder resolver cualquier inquietud que surja en la sustentación por parte de los jurados o del público presente. Debe tener claridad en cuáles son los insumos que requiere, procesos, factor diferenciador de su producto o servicio, mercado objetivo /cliente, entre otros. (Equivale al 10% de la evaluación).

5.5. Validación de Mercado:

Hace referencia a las ventas ya realizadas, prototipos, asistencia a Ferias Empresariales, Ruedas de Negocio, cartas de intención de compra, entre otros. (Equivale al 20% de la evaluación).

5.6. Creatividad e Innovación:

Este aspecto mide el nivel de mejora y gestión de los recursos en procesos de producción, y mercadotecnia de bienes y servicios, proceso organizativos de las instituciones y empresas, mediante la aplicación de nuevas técnicas, conocimientos, y materiales que generen bienes y servicios de alta utilidad. Tiene en cuenta de manera especial innovaciones totales y parciales de bienes, servicios y procesos. (Equivale al 20% de la Evaluación).

Los planes de negocio que se presentan ante el F.E.C.U.C. deben identificar claramente el impacto que genera la empresa sobre el medio ambiente en el cual opera, en caso tal de que se afecte algún recurso natural, es necesario plantear alternativas que minimicen los efectos nocivos sobre el mismo.

En los casos a que haya lugar, el Comité de Emprendimiento solicitará dentro del periodo de evaluación, que será de diez (10) días hábiles, la información aclaratoria y/o complementaria a los emprendedores, quienes tendrán un plazo de cinco (5) días hábiles, 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.

5.7. Potencial de crecimiento y expansión del negocio propuesto:

Mide la vinculación del plan con cadenas productivas, apuestas claves dentro de los sectores de desarrollo de la región, establecidas en el perfil económico del Cauca, coincidencia con tendencias actuales del mercado, visión empresarial del postulante a la convocatoria, y definición de los clientes potenciales y alianzas estratégicas. (Equivale al 10% de la evaluación).

5.8. Impacto Ambiental:

Se evaluarán principalmente los métodos que utilizará el emprendedor para mitigar el impacto que generará su proyecto si así lo hiciera y/o como contribuirá su proyecto al cuidado del medio ambiente. (Equivale al 20% de la evaluación).

5.9. Exposición/Pitch de ventas

Hace referencia a la exposición que hará cada emprendedor frente a los jurados invitados por la Unidad de Emprendimiento para la sustentación de Proyectos presentados a la Convocatoria. (Equivale al 20% de la evaluación).

6. Evaluación del modelo de negocio desarrollado por los participantes, a cargo del Comité de Emprendimiento de la Corporación Universitaria ComfacaUCA - UnicomfacaUCA:

Se realizará mediante la lectura y comprensión de cada módulo que compone el plan de negocio y verificación del desarrollo de cada uno de ellos. Esta parte de la evaluación identifica la **estructura y coherencia del plan de negocio**. El plan de negocio debe garantizar la coherencia interna entre, los objetivos, justificación, mercados objetivos, resultados esperados y esquema de ejecución del presupuesto, así como los indicadores de gestión esperados.

El porcentaje de valoración de este aspecto dentro de la calificación total de la evaluación es del 60%.

6.1. Pertinencia del proyecto con el programa que cursa el participante en caso de ser estudiante o cursó, si es egresado de la Corporación Universitaria ComfacaUCA.

Este aspecto, valora la aplicación de conocimientos, que deben tener los estudiantes o egresados a partir del programa que estudiaron o están estudiando, en la implementación de su plan de negocios.

El porcentaje aplicado a la valoración numérica de este aspecto en el plan de negocios es de 20% de la calificación total del plan.

6.2. Viabilidad financiera.

Debe evaluar la rentabilidad del negocio, el retorno de la inversión, es decir que genere las suficientes utilidades para que la empresa sea auto sostenible en el tiempo; para estos efectos se deberá aplicar indicadores, tales como, valor presente neto, tasa interna de retorno, relación costo beneficio, costo anual uniforme equivalente, de acuerdo a la pertinencia de cada indicador.

Todos y cada uno de estos instrumentos de análisis matemático financiero debe conducir a tomar idénticas decisiones económicas, la única diferencia que se presenta es la metodología por la cual se llega al valor final, por ello es sumamente importante tener las bases matemáticas muy claras para su aplicación.

En ocasiones utilizando una metodología se toma una decisión; pero si se utiliza otra y la decisión es contradictoria, es porque no se ha hecho una correcta utilización de los índices.

El porcentaje aplicado a la valoración numérica de este aspecto en el plan de negocios es del 30% de la calificación total del plan.

En la aplicación de todas las metodologías se deben tener en cuenta los siguientes factores que dan aplicación a su estructura funcional:

- **C:** Costo inicial o Inversión inicial.
- **K:** Vida útil en años.
- **S:** Valor de salvamento.
- **CAO:** Costo anual de operación.
- **CAM:** Costo anual de mantenimiento.
- **IA:** Ingresos anuales.

6.2.1. Método del valor presente neto (VPN)

El método del Valor Presente Neto es muy utilizado por dos razones, la primera porque es de muy fácil aplicación y la segunda porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos. Cuando el VPN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés o por el contrario si el VPN es mayor que cero se presenta una ganancia. Cuando el VPN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente.

La condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, pero si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa.

Ejemplo:

Se presenta la oportunidad de montar 7 una fábrica que requerirá una inversión inicial de \$4.000.000 y luego inversiones adicionales de \$1.000.000 mensuales

desde el final del tercer mes, hasta el final del noveno mes. Se esperan obtener utilidades mensuales a partir del doceavo mes en forma indefinida, de

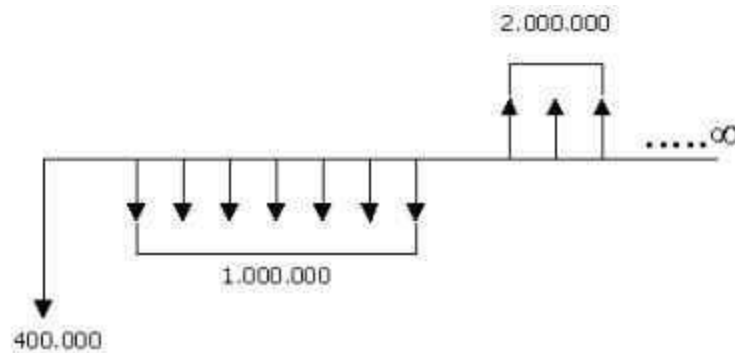
A) \$2.000.000

B) \$1.000.000

Si se supone una tasa de interés de 6% efectivo mensual, ¿Se debe realizar el proyecto?

Solución

En primera instancia se dibuja la línea de tiempo para visualizar los egresos y los ingresos.



A) Se calcula el VPN para ingresos de \$2.000.000.

$$\begin{aligned} \text{VPN} &= -4.000.000 - 1.000.000 \cdot a_{7-6\%} (1,06)^{-2} + \\ &\quad 2.000.000/0,06 \cdot (1,06)^{-11} \\ \text{VPN} &= -4.000.000 - 4.968.300 + 17.559.284 \\ \text{VPN} &= 8.591.284 \end{aligned}$$

En este caso el proyecto debe aceptarse ya que el VNP es mayor que cero.

B) Se calcula el VNP para ingresos de \$1.000.000

$$\begin{aligned} \text{VPN} &= -4.000.000 - 1.000.000 \cdot a_{7-6\%} (1,06)^{-2} + \\ &\quad 1.000.000/0,06 \cdot (1,06)^{-11} \\ \text{VPN} &= -188.508 \end{aligned}$$

En esta situación el proyecto debe ser rechazado.

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-de-proyectos-caue-vpn-tir-bc-pr-cc/#vpn>



6.2.2. Método de la tasa interna de retorno (TIR)

Este método consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Tiene como ventaja frente a otras metodologías como la del Valor Presente Neto (VPN) o el Valor Presente Neto Incremental (VPNI) porque en este se elimina el cálculo de la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), esto le da una característica favorable en su utilización por parte de los administradores financieros.

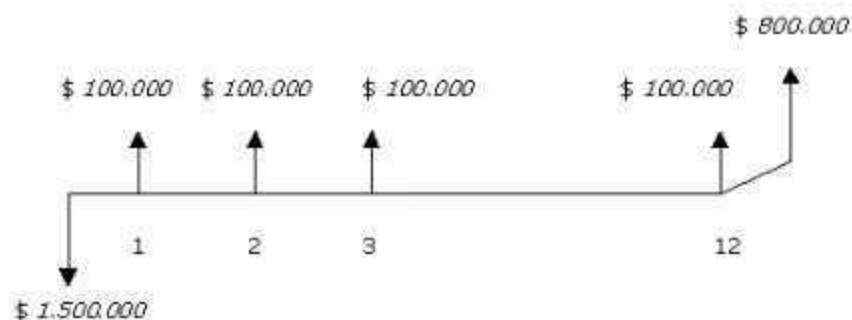
La Tasa Interna de Retorno es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto. En la medida de las condiciones y alcance del proyecto estos deben evaluarse de acuerdo a sus características, con un sencillo ejemplo se expondrán sus fundamentos.

Ejemplo

Un terreno con una serie de recursos arbóreos produce por su explotación \$100.000 mensuales, al final de cada mes durante un año; al final de este tiempo, el terreno podrá ser vendido en \$800.000. Si el precio de compra es de \$1.500.000, hallar la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Solución

1. Primero se dibuja la línea de tiempo.



2. Luego se plantea una ecuación de valor en el punto cero.

$$-1.500.000 + 100.000 a_{12|i} + 800.000 (1 + i)^{-1} = 0$$

La forma más sencilla de resolver este tipo de ecuación es escoger dos valores para i no muy lejanos, de forma tal que, al hacerlos cálculos con uno de ellos, el valor de la función sea positivo y con el otro sea negativo. Este método es conocido como interpolación.

3. Se resuelve la ecuación con tasas diferentes que la acerquen a cero.

- A. Se toma al azar una tasa de interés $i = 3\%$ y se reemplaza en la ecuación de valor.

$$-1.500.000 + 100.000 a_{12|3\%} + 800.000 (1 + 0.03)^{-1} = 56.504$$

- B. Ahora se toma una tasa de interés más alta para buscar un valor negativo y aproximarse al valor cero. En este caso tomemos $i = 4\%$ y se reemplaza con en la ecuación de valor

$$-1.500.000 + 100.000 a_{12|4\%} + 800.000 (1 + 0.04)^{-1} = -61.815$$

4. Ahora se sabe que el valor de la tasa de interés se encuentra entre los rangos del 3% y el 4%, se realiza entonces la interpolación matemática para hallar el valor que se busca.

- A. Si el 3% produce un valor del \$56.504 y el 4% uno de - 61.815 la tasa de interés para cero se hallaría así:

$$\left[\begin{array}{cc} 3 & \text{---} 56,504 \\ / & \text{---} 0 \\ 4 & \text{---} -61,815 \end{array} \right]$$

- B. Se utiliza la proporción entre diferencias que se correspondan:

$$\frac{3 - 4}{3 - /} = \frac{56.504 - (-61.815)}{56.504 - 0}$$

C. se despeja y calcula el valor para la tasa de interés, que en este caso sería $i = 3.464\%$, que representaría la tasa efectiva mensual de retorno.

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-de-proyectos-caue-vpn-tir-bc-pr-cc/#tir>

6.2.3. Método de la relación beneficio/costo (b/c)

La relación Beneficio/costo está representada por la relación

Ingresos / egresos

En donde los Ingresos y los Egresos deben ser calculados utilizando el **VPN** o el **CAUE (Costo Anual Uniforme Equivalente)**, de acuerdo al flujo de caja; pero, en su defecto, una tasa un poco más baja, que se denomina “**TASA SOCIAL**”; esta tasa es la que utilizan los gobiernos para evaluar proyectos.

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- $B/C > 1$ implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- $B/C = 1$ implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$ implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

Esta metodología permite también evaluar dos alternativas de inversión de forma simultánea

Al aplicar la relación Beneficio/Costo, es importante determinar las cantidades que constituyen los Ingresos llamados “**Beneficios**” y qué cantidades constituyen los Egresos llamados “**Costos**”.

Por lo general, las grandes obras producen un beneficio al público, pero a su vez, produce también una pérdida denominada “**Desventaja**”, se puede tomar como ejemplo de esto la construcción de una represa hidroeléctrica, la cual produce un beneficio que es la generación de electricidad. La electricidad puede ser cuantificada en dinero; a su vez, se produce una pérdida, por la inundación de terrenos aptos para la agricultura y esa pérdida, también puede ser cuantificada en dinero.

Para que las decisiones tomadas sean correctas, cuando se utiliza la relación B/C es necesario aplicar en los cálculos la **TIO**.

Ejemplo 1

El costo de una carretera alterna a la principal es de \$100.000.000 y producirá un ahorro en combustible para los vehículos de \$2.000.000 al año; por otra parte, se incrementará el turismo, estimado el aumento de ganancias en los hoteles, restaurantes y otros en \$28.000.000 al año. Pero los agricultores se quejan porque van a tener unas pérdidas en la producción estimadas de unos \$5.000.000 al año. Utilizando una tasa del 22%, ¿Es aconsejable realizar el proyecto?

Solución

1. Si se utiliza el método CAUE para obtener los beneficios netos, se debe analizar la ganancia por turismo es una ventaja, al igual que el ahorro de combustible, pero

las pérdidas en agricultura son una desventaja. Por lo tanto, los beneficios netos serán:

$$\text{Beneficios netos} = \$28.000.000 + 2.000.000 - 5.000.000$$

$$\text{Beneficios netos} = \$25.000.000$$

2. Ahora se procede a obtener el costo anual, dividiendo los \$100.000.000 en una serie infinita de pagos:

$$\text{Anualidad} = R / i$$

$$R = A \cdot i$$

$$R = 100.000.000 \cdot 0.22$$

$$R = 22.000.000$$

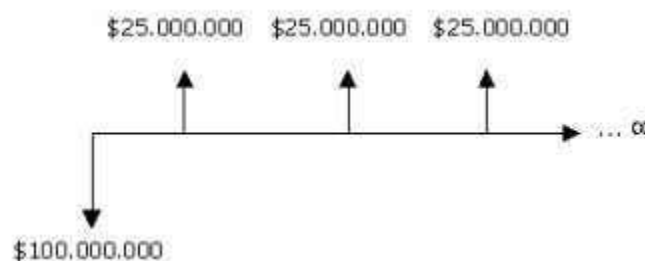
3. Entonces la relación Beneficio/Costo estaría dada por:

$$B/C = 25.000.000 / 22.000.000$$

$$B/C = 1,13$$

El resultado es mayor que 1, por eso el proyecto es aceptado.

1. Por el método de VPN este problema se soluciona así:



2. Se calcula el VPN

$$\text{VPN Ingresos} = \frac{25.000.000}{0.22}$$

$$\text{VPN Ingresos} = 113.636.364$$

$$\text{VPN Egresos} = 100.000.000$$



3. Entonces se tiene:

$$B/C = \frac{113.636.364}{100.000.000}$$

$$B/C = 1,13$$

Como puede verse, por este método el resultado es igual, por ello el proyecto es aceptado por que el resultado obtenido es mayor que 1.

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-de-proyectos-caue-vpn-tir-bc-pr-cc/#bc>

6.2.4. Costo anual uniforme equivalente (CAUE)

El método del CAUE consiste en convertir todos los ingresos y egresos, en una serie uniforme de pagos. Obviamente, si el CAUE es positivo, es porque los ingresos son mayores que los egresos y por lo tanto, el proyecto puede realizarse; pero, si el CAUE es negativo, es porque los ingresos son menores que los egresos y en consecuencia el proyecto debe ser rechazado.

A continuación se presenta la aplicación de la metodología del Costo Anual Uniforme Equivalente en la evaluación de proyectos de inversión.

Casi siempre hay más posibilidades de aceptar un proyecto cuando la evaluación se efectúa a una tasa de interés baja, que a una mayor

Ejemplo

Una máquina cuesta \$600.000, tiene una vida útil de 5 años y un valor de salvamento de \$100.000; el costo anual de operación es de alrededor de \$5000 y se estima que producirá unos ingresos anuales del orden de \$200.000. Determinar si la compra de la máquina es aconsejable, cuanto se utiliza una tasa de:

- a. 25%
- b. 15%

Solución

Utilizando las convenciones indicadas al inicio de esta descripción, aplica en el ejemplo así:

C= \$600.000

S= \$100.000

k= 5 años

CAO= 5.000

Ingresos Anuales (**IA**) para los Años 1 a 5 \$200.000

a) Utilizando $i = 25\%$, se tiene:

Los \$600.000 se reparten en una serie uniforme de pagos, que se efectuarán al final de cada uno de los 5 años que dura el proyecto y cada pago tendrá un valor de:

$$\frac{600.000}{a \rightarrow 5 \text{ } 25\%}$$

Por otra parte, los \$100.000 del valor del salvamento se repartirán en 5 pagos que se efectuarían al final de cada año y tendrían un valor de:

$$\frac{100.000}{S \rightarrow 5 \text{ } 25\%}$$

El CAUE puede calcularse así:

$$CAUE = \frac{100.000}{S \rightarrow 5 \text{ } 25\%} + 200.000 - \frac{600.000}{a \rightarrow 5 \text{ } 25\%} - 5.000 = \$-15.923$$

Se puede apreciar que al evaluar el proyecto usando una tasa del 25% no es aconsejable para la empresa realizar esta inversión.

b) Usando $i = 15\%$, se tiene:

$$CAUE = \frac{100.000}{5-5 \ 15\%} + 200.000 - \frac{600.000}{a-5 \ 15\%} - 5.000 = \$30.843$$

En esta evaluación se puede apreciar que en estas condiciones, el proyecto sí es aconsejable.

Como consecuencia de lo anterior, es importante determinar una tasa correcta para hacer los cálculos; hay quienes opinan que debe usarse la tasa promedio, utilizada en el mercado financiero y hay otros que opinan que debe ser la tasa de interés, a la cual normalmente el dueño del proyecto hace sus inversiones. Esta última tasa es conocida con el nombre de Tasa de Interés de Oportunidad (**TIO**).

Fuente: <http://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-de-proyectos-caue-vpn-tir-bc-pr-cc/#caue>

El proceso de evaluación de los planes de negocio, se realizará mediante calificación individual generando una puntuación de 0 a 5, de cada uno de los aspectos arriba mencionados, mediante la siguiente matriz de evaluación, basada en el acuerdo No.021 de 2014, Artículo No.12 “Evaluación de planes de negocio”:

6.2.5. MATRIZ DE EVALUACION DE PLANES DE NEGOCIO

Notas aclaratorias:

Los puntos se asignaran en un rango entre 0 y 5, siendo “0” el puntaje asignado en casos de NO cumplir con el criterio a evaluar y “5” en casos de cumplir con el 100%.

Después de esta evaluación, serán clasificados como “viables”, aquellos proyectos que superen un puntaje de 3.

El porcentaje aplicado a la valoración numérica de la matriz en el plan de negocios es del 50% de la calificación total del plan.

CRITERIO A EVALUAR			PUNTOS
1	Viabilidad técnica		
	Viabilidad operativa		
	Medición del riesgo		
2	Viabilidad financiera	Valor presente neto	
		Tasa interna de retorno	
		Costo beneficio	
		Costo anual equivalente	
3	Viabilidad jurídica		
4	Generación de empleos directos (contemplados en el plan)	1 empleo = 3 puntos	
		2 empleos = 4 puntos	
		> 2 empleos = 5 puntos	
	Sostenibilidad de empleos directos (estimado por el emprendedor en su plan)	Por 1 año = 3 puntos	
		Por 2 años = 4 puntos	
		> a 2 años = 5 puntos	
5	Contrapartida:	Aportes del emprendedor en dinero o especie a su proyecto: 5 puntos, si no tiene aportes: 0	
		Ponencias de motivación (charlas de sensibilización que se compromete a realizar (2 charlas equivale a 3 puntos, 5 charlas equivale a 4 puntos, mas de 5 charlas equivale a 5 puntos)	
		cupos de Prácticas/pasantías que se compromete brindar a estudiantes de UnioomfacaUCA en su empresa. (1 equivale a 3 puntos, 2 equivale a 4 puntos, mas de 2 equivale a 5 puntos)	
6	Estructura y coherencia de la propuesta en términos de antecedentes, estudio de mercado, justificación, resultados esperados y esquema de ejecución del presupuesto		
7	Integración con mini cadenas, cadenas productivas o clúster de la región donde se desarrollara la actividad empresarial		
8	Compatibilidad con el desarrollo sostenible del país, generando alternativas que favorezcan la preservación del medio ambiente		

Basado en el acuerdo No. 021 de 2014, Artículo No. 13 "Criterios de jerarquización y priorización para la asignación de recursos"

	CRITERIO	METODO DE CALCULO	PUNTAJE										
1	Número de empleos directos a generar y mantener, respecto al monto de recursos otorgados por el F.E.C.U.C.	Promedio obtenido en el criterio No. 4 de la evaluación											
2	Número de empleos directos a generar para población vulnerable, frente al total de empleos directos	((Número de empleos directos a generar para población vulnerable / total de empleos directos) x 100) / 20*											
3	Número de empleos directos a generar entre población que este dentro del rango de edad de 18 a 24 años (primer empleo)	((Número de empleados entre los 18 y 24 años / Número total de empleados) x 100) / 20*											
4	<div>Proyectos que desarrollen su actividad en municipios donde el Índice de Desarrollo Humano (IDH), o aquel que cumpla con la misma función, sea el más bajo</div>	<div>Se tendrán en cuenta todos los proyectos presentados en cada convocatoria, asignándole a cada uno el IDH del municipio donde desarrollara su actividad. El IDH, elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), cuenta con cuatro categorías, a las que se les ha asignado un puntaje a saber:</div> <table> <tr> <th>Categorías del IDH</th> <th>Puntaje</th> </tr> <tr> <td>1.Muy alto</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2.Alto</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3.Medio</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4.Bajo</td> <td>5</td> </tr> </table>	Categorías del IDH	Puntaje	1.Muy alto	2	2.Alto	3	3.Medio	4	4.Bajo	5	
Categorías del IDH	Puntaje												
1.Muy alto	2												
2.Alto	3												
3.Medio	4												
4.Bajo	5												
TOTAL		Corresponde al promedio de los puntajes obtenidos en los cuatro anteriores criterios de priorización											

*El "20" es una constante utilizada con el fin de ajustar los porcentajes resultantes a unos puntajes que se ajusten al rango de calificación comprendido entre 0 y 5.

La calificación dada por los jurados a cada plan de negocio, en el proceso de sustentación, deberá sumarse de acuerdo al porcentaje estipulado, a la evaluación realizada de cada plan por parte del comité de emprendimiento.

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 INTERNO DE EMPRENDIMIENTO F.E.C.U.C. serán descalificados.

7. GANADORES DE LA CONVOCATORIA INTERNA DE EMPRENDIMIENTO

Una vez superada la etapa de evaluación descrita en el ítem anterior, el Comité de Emprendimiento, generará un documento formal que será remitido, para recibir la firma aprobatoria de Rectoría, y posterior entrega a la dependencia de Comunicaciones para que sea publicado en la página institucional de la Corporación Universitaria para conocimiento público.

7.1. Asignación de recursos financieros

Esta labor se realizara con base en lo estipulado en el Acuerdo No.021 del 2014.

Será la Corporación Universitaria ComfacaUCA, a través del Coordinador de Emprendimiento del municipio donde estudie, labore o sea egresado el emprendedor ganador, quien entregue en especie (maquinaria y/o insumos) el premio al emprendedor, previo ejercicio de cotización al menos a tres (3) proveedores y posterior compra.

Por ello el ganador de la Convocatoria, fecha posterior a recibir la notificación de ser el ganador, tendrá que presentar un plan en un periodo de tiempo no mayor a un mes (30 días), donde exponga en detalle las actividades a desarrollar para poner en marcha su emprendimiento y su plan de compras donde especifique cuáles serán los elementos que adquirirá con el monto ganado en la Convocatoria, adjuntando las respectivas cotizaciones de al menos tres (3) proveedores.

Si el emprendedor ganador de la Convocatoria Interna de Emprendimiento UnicomfacaUCA no presenta el plan en el tiempo establecido (un mes, 30 días), perderá la oportunidad de obtener el capital semilla, y se otorgará la oportunidad al plan con el segundo mejor puntaje (el cual deberá cumplir con los mismos requerimientos y condiciones).

7.2. Seguimiento y acompañamiento a beneficiarios

Esta labor se realizará con base en lo estipulado en el Acuerdo No.021 del 2014.

7.3. Control y evaluación de la inversión

Esta labor se realizará con base en lo estipulado en el Acuerdo No.021 del 2014.