UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale 2014-2020

Proiectul este cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

DIASPORA RESTART

diasporarestart.metodoconsultores.com

Ești cetățean român, ai peste 18 ani și ai locuit în străinătate în ultimele 12 luni?

Poți primi până la **40.000 €** pentru a-ți deschide **o afacere** non-agricolă **în România**. *Finanțare nerambursabilă*

Un nou început

Metodo Spania +34 900 101 672 (gratuit)
Metodo România +40 213 198 050
Metodo România +40 745 082 349
Global Spania +34 642 781 875

Ana Saborido (Metodo)
ana.restart@metodogrupo.com
Flavius Sava (Global)
proiect.savaflavius@gmail.com

Diaspora ReStart

CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

ADR® Agenția pentru Dezvoltare Regională NORD-EST

Global Commercium *alianzas estratégicas*

C.A.E.S.A.R

método

CUPRINS

OBIECTIVE SPECIFICE 2

BENEFICIILE PROGRAMULUI 3

CUI SE ADRESEAZĂ – GRUPUL ȚINTĂ 3

DOCUMENTE NECESARE PENTRU INSCRIERE 4

CURSUL DE FORMARE ANTREPRENORIALA 5

Sectiunea 1: Antreprenoriat si legislatie 5

Sectiunea 2: Managementul afacerii 5

Sectiunea 3: Dezvoltare durabila 6

Sectiunea 4: Planul de afaceri 6

EVALUAREA SI SELECTAREA CELOR 60 DE PLANURI DE AFACERI CE VOR FI FINANTATE IN CADRUL PROIECTULUI 8

Capitolul 1 – Prezentarea proiectului 8

Capitolul 2 – Definitii 8

Capitolul 3 – Conditii de eligibilitate persoana fizica 8

Capitolul 4 – Conditii de eligibilitate persoana juridica 8

Capitolul 5 – Conflictul de interese 9

Capitolul 6 – Comisia de evaluare si selectie 9

Capitolul 7 – Procesul de evaluare 9

Capitolul 8 - Clasificarea candidaturilor eligibile 10

Capitolul 9 – Calendarul concursului 11

FURNIZAREA SERVICIILOR PERSONALIZATE DE CONSILIERE, CONSULTANTA SI MENTORAT 11

INFIINTAREA INTREPRINDERILOR, SEMNAREA ACORDURILOR DE FINANTARE SI ACORDAREA PRIMEI TRANSE A AJUTOARELOR DE MINIMIS 13

Proiectul Diaspora ReStart are ca obiectiv încurajarea antreprenorialului din regiunile mai puțin dezvoltate ale României, prin susținerea înființării de întreprinderi cu profil nonagricol în mediul urban, asigurarea funcționării acestora și crearea de noi locuri de muncă în România (toate zonele, cu excepția Municipiului București și a județului Ilfov).

OBIECTIVE SPECIFICE

1. Dezvoltarea competentelor antreprenoriale si manageriale si sustinerea dezvoltarii spiritului antreprenorial si inovator a 400 de persoane din Diaspora care doresc sa initieze o activitate independenta prin participarea la cursuri de formare in domeniul antreprenoriatului.
2. Cresterea gradului de informare si de constientizare cu privire la beneficiile antreprenoriatului, care poate fi o optiune de cariera pentru fiecare, prin desfasurarea unei campanii de promovare.
3. Incurajarea antreprenoriatului prin implementarea unei scheme de ajutor de minimis pentru 60 de start-up-uri.
4. Cresterea ocuparii in regiunile mai slab dezvoltate ale Romaniei prin crearea a 120 de locuri de munca in intreprinderile nou infiintate.
5. Promovarea inovarii sociale prin incurajarea viitorilor antreprenori sa angajeze persoane din grupuri vulnerabile; prin organizarea “Zilei portilor deschise” de catre cele 60 de intreprinderi finantate si prin implicarea activa a mai multor antreprenori de succes in cadrul activitatilor proiectului (in special in cadrul activitatii de mentorat).

BENEFICIILE PROGRAMULUI

1. Oferirea de noi oportunitati pentru 400 de membri ai grupului tinta, prin prezentarea antreprenoriatului ca si alternativa in cariera
2. Cresterea nivelului de cunostinte si competente prin furnizarea programului de formare profesionala in domeniul competentelor antreprenoriale
3. Sustinerea a 60 de firme nou infiintate (prin intermediul schemei de minimis)
4. Crearea a cel putin 120 de locuri de munca

CUI SE ADRESEAZĂ – GRUPUL ȚINTĂ

Persoane fizice (șomeri, persoane inactive, persoane care au un loc de muncă și înființează o afacere în scopul creării de noi locuri de muncă) care îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

1. fac dovada domiciliului sau rezidenței in strainatate în ultimele 12 luni până la momentul înscrierii în program
2. intenționează să înființeze o afacere nonagricolă în mediul urban
3. își au reședința sau domiciliul în mediul rural sau în cel urban, în regiunile mai puțin dezvoltate ale României, respectiv Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia, Centru, Sud-Est sau Sud Muntenia
4. au vârsta de minimum 18 ani
5. poseda cetatenia romana
6. demonstrează experiență antreprenorială prin documente de înființare a unei societăți comerciale în străinătate, precum și prin documente care să ateste experiența specifică în domeniul în care dorește să inițieze o afacere prin intermediul programului sau demonstrează capacitatea tehnică și profesională printr-un contract de muncă sau de colaborare ori alt document similar, în domeniul în care dorește să inițieze afacerea vizată în cadrul proiectului sau demonstrează cunoștințele de specialitate prin documente recunoscute de statul român, care să ateste absolvirea de studii de specialitate în cadrul unor instituții de învățamânt superior din străinătate, ori prin alte documente ce certifică absolvirea unor cursuri de scurtă durată în domeniul în care dorește să inițieze afacerea vizată în cadrul proiectului.

NU vor fi eligibili tinerii NEETs (care nu urmează nicio formă de învăţământ şi nici nu au un loc de muncă) cu vârsta între 16 – 24 ani, care au masuri dedicate in POCU si nici pensionarii.

DOCUMENTE NECESARE PENTRU INSCRIERE

Membrii grupului tinta vor primi toate informatiile necesare si asistenta din partea expertilor informare si selectie grup tinta pentru realizarea dosarului individual de grup tinta, care va contine, in mod indicativ, cel putin urmatoarele documente:

1) formular de inscriere in grupul tinta

2) actele de identitate (certificat de nastere si CI, certificat de casatorie - acolo unde este cazul);
3) documente care atesta statutul pe piata muncii / documenete care atesta faptul ca urmeaza o forma de scolarizare: student / elev peste 18 ani;

4) declaratie privind angajamentul de participare la activitatile proiectului (in duplicat original - un exemplar va ramane la titular si unul va ramane in dosarul de proiect) - va specifica cerintele de participare si masurile restrictive (modul de exmatriculare, etc.), acestea urmand a fi asumate prin semnatura;

5) declaratie privind utilizarea datelor personale, in conditiile legii;

6) declaratie privind dubla finantare, cu asumarea, prin semnatura, a eliminarii din GT in cazul in care se constata existenta dublei finantari;

La dosarul fiecarui participant inscris si inregistrat se vor adauga documente suplimentare (daca este cazul) care atesta incadrarea in grupul tinta, precum: adeverinta privind statutul pe piata muncii, adeverita student, s.a. Pe parcursul implicarii in activitatile de sprijin derulate prin proiect, dosarele persoanelor implicate in activitatile previzionate prin proiect vor fi completate cu: certificate / diplome, rezultatele obtinute / participarile la diverse activitati si servicii, evaluari si feedback al expertilor care interactioneaza direct cu acestia etc.

Selectia grupului tinta se va face aplicand principiul „primul venit, primul servit", dupa verificarea respectarii conditiilor de eligibilitate prezentate anterior. Responsabilii informare si selectie grup tinta vor verifica eligibilitatea persoanelor pentru a se incadra in grupul tinta si vor centraliza formularele de inregistrare a grupului tinta precum si toate documentele suport aferente, in concordanta cu procedura creata in cadrul proiectului pentru selectia si inregistrarea grupului tinta.

CURSUL DE FORMARE ANTREPRENORIALA

Cele 400 de persoane admise in vederea formarii in domeniul antreprenorial vor beneficia de un curs de competente antreprenoriale derulat online de **120 de ore**: **50 ore teorie si 70 ore de practica**.

Continutul cursului va fi structurat in 4 sectiuni majore:

1. Antreprenoriat si legislatie
2. Managementul afacerii
3. Dezvoltare durabila
4. Planul de afaceri (care este tratat separat tocmai pt a veni in sprijinul celor interesati in accesarea schemei de minimis).

Sectiunea 1: Antreprenoriat si legislatie

Cuprinde 2 teme:

- Introducere in antreprenoriat – 2 ore teorie, 2 ore practica - include ca unitati:
    a. Conceptul de antreprenoriat si competenta antreprenoriala
    b. Profilul si aptitudinile unui antreprenor
    c. Competentele antreprenorului si are ca scop insusirea de catre participanti a notiunilor si principiilor esentiale in activitatea antreprenoriala.
- Initierea unei afaceri: Legislatia aplicabila mediului de afaceri din Romania (3 ore teorie /4 ore practica) - include ca unitati:
    a. Ideea de afacere
    b. Planificarea si conducerea unei afaceri, tratand pasii de urmat pt infiintarea unei afaceri in RO si legislatia aferenta.

Sectiunea 2: Managementul afacerii

Consta in 7 teme:

1. **Managementul personalului** - 2 ore teorie /2 ore practica - se refera la comunicare si munca in echipa, leadership, tehnici de luare a deciziilor si analiza organizationala.

2. **Contabilitate si fiscalitate** - 3 ore teorie /4 ore practica - include elementele de baza ale contabilitatii pe care orice antreprenor trebuie sa le stie.

3. **Strategii de dezvoltare si riscurile afacerii** - 3 ore teorie /6 ore practica - include aspectele de dezvoltare strategica a afacerii, analiza macroeconomica si plasarea pe piata.

4. **Strategia de marketing** – 8 ore teorie / 12 ore practica – include atat aspectele de analiza macroeconomica necesare antreprenorului (cu accent pe analiza PESTLE), cat si elemente de marketing al afacerii.

5. **Politica de promovare** - 8 ore teorie /12 ore practica - se concentreaza pe tehnici si instrumente de promovare si pe achizitii, inclusiv asupra comertului online.

6. **Finantarea unei afaceri** - 4 ore teorie /4 ore practica - se concentreaza pe identificarea surselor de finantare, atragerea acestora si calculul indicatorilor financiari, in special analiza cost-beneficiu.

7. **Dezvoltarea produselor/serviciilor afacerii** - 4 ore teorie /6 ore practica - asigura informatii privind elementele necesare dezvoltarii si protejarii drepturilor asupra produsului, brandului si a tehnologiilor.

Sectiunea 3: Dezvoltare durabila

Contine o singura tema cu acelasi titlu, urmarind ca participantii sa inteleaga si sa foloseasca conceptul si principiile dezvoltarii durabile in afacerea lor. I se dedica 3 ore de teorie.

Sectiunea 4: Planul de afaceri

Contine 10 ore teorie /18 ore practica - urmareste intelegerea utilitatii unui plan de afaceri pt o afacere aflata la inceput, nevoia pentru realizarea unui astfel de plan, structurarea planului in conformitate cu niste capitole cheie si interpretarea datelor cuprinse in planul de afaceri.

In cadrul platformei, continutul teoretic multimedia, disponibil pentru vizualizare in permanenta se va completa cu continut practic (expercitii si studii de caz care vor fi incarcate pe platforma) si cu mijloace de comunicare rapida pentru clarificarea oricaror nelamuriri. Formatorii alocati activitatii

vor oferi feedback permanent pentru imbunatatirea materialelor transmise de cursanti si pentru dezvoltarea planului de afaceri (componenta practica a evaluarii finale).

In timpul formarii, cursantii vor avea la dispozitie sisteme tehnologice de consultare, chat-uri, forumuri, interactiune-grupuri de lucru, practicile virtuale disponibile pe platforma si mai multe moduri de invatare.

Pentru a parcurge programul de formare complet un cursant va avea la dispozitie maxim 3 luni, timp in care va beneficia de indrumare din partea formatorilor, iar pana la finalul programului va trebui sa parcurga toate testele prevazute in programul cursului, inclusiv evaluarea finala.

In timpul programului de formare antreprenoriala toti ce 400 de cursanti vor fi sprijiniti in vederea realizarii planurilor de afaceri pentru inscrierea in competitia de idei de afaceri din proiect.

Evaluarea competentelor cursantilor

Inainte de a intra in evaluarea finala cursantii trebuie sa parcurga toate materialele si temele obligatorii din program. Evaluarea competentelor se va realiza online pe parcursul programului de formare si la final, iar cursantul trebuie sa obtina min 50% din punctaj pentru a fi declarat absolvent. Punctajul este format din:

-10% - pentru participarea la conferinte video, chat si forum;

-20% - pentru rezolvarea studiilor de caz si a temelor individuale;

-70% - media notelor la teste (evaluare finala + teste intermediare).

Notarea se va face pe o scara de la 1 la 10.

In urma evaluarii, cei 400 de absolventi vor primi certificate de absolvire, iar planurile de afaceri realizate vor putea fi utilizate pentru inscrierea in concursul de idei de afaceri.

EVALUAREA SI SELECTAREA CELOR 60 DE PLANURI DE AFACERI CE VOR FI FINANTATE IN CADRUL PROIECTULUI

Aceasta activitate va demara cu definitivarea metodologiei de organizare a concursului de idei de afaceri. Metodologia de organizare a concursului de planuri de afaceri va include:

Capitolul 1 – Prezentarea proiectului
Capitolul 2 – Definitii – se vor defini clar si concis termenii utilizati

Capitolul 3 – Conditii de eligibilitate persoana fizica. Concursul va fi dedicat in principal persoanelor care au absolvit cursurile de formare antreprenoriala in cadrul proiectului, insa maxim 30% dintre subventii vor putea fi acordate unor firme infiintate de persoane care se incadreaza in categoriile de grup tinta eligibile dar nu au participat la cursurile organizate in cadrul proiectului. Se va preciza clar faptul ca o persoana nu va putea avea calitatea de actionar/administrator/reprezentant legal/angajat in cadrul a mai mult de o intreprindere infiintata in cadrul acestui program

Capitolul 4 – Conditii de eligibilitate persoana juridica: • Reprezentantul legal al întreprinderii nu a fost supus unei condamnari de tip res judicata în ultimii 3 ani, de catre nicio instanta de judecata, din motive profesionale sau etic-profesionale; • Reprezentantul legal al întreprinderii nu a fost condamnat de tip res judicata pentru frauda, coruptie, implicare în organizatii criminale sau în alte activitati ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunitatii Europene; • Reprezentantul legal al întreprinderii nu furnizeaza informatii false; • Domeniul de activitate al firmei nu este printre cele enumerate la art. 5 din schema de ajutor de minimis asociata acestui program de finantare; • Intreprinderile create in cadrul proiectului vor avea sediul social si îsi vor desfasura activitatea în zona urbana din urmatoarele regiuni de dezvoltare: NE, SE, Sud, SV, Vest, NV si Centru. • Intreprinderile care vor beneficia de subventie vor avea obligativitatea de a angaja cel putin 2 persoane in termen de maxim 6 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, persoane cu resedinta/domiciliul in regiunile de implementare; • Intreprinderile vor avea obligativitatea de a propune masuri ce vor promova concret implementarea unor solutii TIC in procesul de productie/furnizare de bunuri/prestare de servicii si/sau executie de lucrari.

Capitolul 5 – Conflictul de interese – se vor prezenta in extenso toate categoriile de conflict de interese sau incompatibilitati care pot sa apara

Capitolul 6 – Comisia de evaluare si selectie – va fi formata din 6 membri: un reprezentant al mediului de afaceri din regiunile de implementare, un reprezentant al unui patronat din regiunile de implementare, un intreprinzator de renume, un reprezentant al ADR NE, un reprezentant al Global Commercium si un reprezentant al CNIPMMR.

Capitolul 7 – Procesul de evaluare. Planurile de afaceri depuse vor fi evaluate si ierarhizate, în cadrul unui proces de evaluare transparent si nediscriminatoriu.

Evaluarea ideilor de afaceri se face în ordinea depunerii, conform principiului „primul venit-primul servit", astfel cum este prevazut în calendarul concursului de planuri de afacere. Evaluarea se face de catre evaluatorii din comisia de selectie, pe baza grilelor de evaluare.

Procesul de evaluare cuprinde urmatoarele etape, desfasurate simultan:

- **Faza A - Verificarea conformitatii administrative si a eligibilitatii** - planul de afaceri prezentat se încadreaza în domeniile de activitate eligibile, candidatul a prezentat declaratiile pe propria raspundere referitoare la prelucrarea datelor, la evitarea dublei finantari, la respectarea conditiilor de eligibilitate si la conflictul de interese, candidatul a prezentat planul de afaceri în conformitate cu template-ul concursului, candidatul si-a asumat prin planul de afaceri crearea a minimum 2 locuri de munca si mentinerea acestora, în conformitate cu GSCS si afacerea va fi dezvoltata in mediul urban din regiunile de implementare. De asemenea, se va verifica respectarea tuturor conditiilor de eligibilitate descrise in cadrul capitolelor 3 si 4 ale prezentei metodologii.
- **FAZA B - Selectia ideilor de afaceri** - in aceasta faza are loc evaluarea ideilor de afaceri, evaluare care se va realiza conform grilei de evaluare de mai jos si la încheierea careia fiecare plan de afaceri va primi un scor total cuprins între 0 si 100 de puncte. Membrii juriului vor evalua si puncta urmatoarele aspecte: daca viziunea si strategia solicitantului de ajutor de minimis este prezentata intr-un limbaj coerent, adecvat, raspunzand tuturor cerintelor; daca afacerea este descrisa pe larg, obiectivele sunt SMART si este prezentat modul de functionare; daca sunt descrise pe larg principalele caracteristici ale produselor si serviciilor oferite; daca informatiile despre segmentul de piata si principalii competitori sunt complete; daca sunt identificate si prezentate riscurile asociate afacerii; daca sunt prezentate informatii documentate despre principalele categorii de clienti, daca sunt

descrise si argumentate principalele avantaje ale produselor/serviciilor oferite; daca strategia de marketing si toate politicile componente sunt descrise coerent si realist; daca sunt descrise pe larg atributiile, expertiza si responsabilitatile personalului cheie, iar calificarile sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei; daca sunt prezentate informatii complete despre monitorizare, salarizare si securitatea muncii; daca analiza SWOT este corect elaborata si fundamentata; daca valorile cuprinse in fluxul de numerar sunt sustinute concret de o justificare corecta iar calculele sunt corecte si corelate cu activitatile ulterioare.

Se vor acorda **punctaje suplimentare** pentru: crearea de locuri de munca suplimentare pe langa cele 2 obligatorii; angajarea de persoane din grupuri vulnerabile; demararea unei afaceri intr-unul dintre cele 10 sectoare strategice identificate in SNC 2014-2020; planurile de afaceri care propun masuri ce promoveaza concret dezvoltarea durabila; planurile de afaceri care propun activitati ce vor promova concret sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizarii resurselor; planuri de afaceri ce propun masuri ce vor promova concret inovarea sociala; planuri de afaceri ce propun masuri ce vor promova concret cercetarea, dezvoltarea tehnologica si/sau inovarea.

Capitolul 8 - Clasificarea candidaturilor eligibile - va fi realizata în functie de punctajul total obtinut dupa aplicarea grilei de evaluare a planurilor de afaceri (faza B). Algoritmul de ierarhizare va viza urmatoarele etape: • Stabilirea clasamentului general, în functie de punctajul total obtinut în urma aplicarii grilei; • Din clasamentul general vor fi selectate planuri de afaceri astfel incat: numarul planurilor de afaceri care prevad activitati economice ce se încadreaza în CAEN, Sectiunea G – Comert cu ridicata si cu amanuntul; repararea autovehiculelor si motocicletelor, cu exceptia Grupei 452 – Întretinerea si repararea autovehiculelor nu va putea depasi 20% din numarul total al planurilor de afaceri finantate; cel putin 10% din planurile de afaceri propun masuri ce vor promova concret dezvoltarea durabila; cel putin 10% din planurile de afaceri propun activitati ce vor promova concret sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizarii resurselor; cel putin 10% din planurile de afaceri propun masuri ce vor promova concret inovarea sociala; cel putin 10% din planurile de afaceri propun masuri ce vor promova concret consolidarea cercetarii, a dezvoltarii tehnologice si/sau a inovarii. Nu vor fi finantate doua sau mai multe planuri de afaceri, propuse de persoane diferite, identice sau cu un grad foarte mare de asemanare în ceea ce priveste descrierea segmentului de piata,

planului de management si marketing si bugetul detaliat. Prin exceptie, vor putea fi finantate planuri de afaceri de tip franciza.

Capitolul 9 – Calendarul concursului Dupa definitivarea metodologiei, aceasta va fi adusa la cunostinta publicului in cadrul subactivitatii 2.1. Planurile de afaceri vor putea fi depuse spre evaluare pe platforma incepand cu luna a 5-a pana in luna a 11-a de implementare si vor fi evaluate conform principiului „primul venit, primul servit". Primele rezultate vor fi publicate in prima parte a lunii a 12-a de implementare – candidatii vor avea posibilitatea de a contesta o singura data rezultatele procesului de evaluare in termen de 5 zile de la publicarea rezultatelor. Responsabilitatea centralizarii rezultatelor si asigurarii logisticii desfasurarii concursului va fi a coordonatorului schemei de minimis.

Rezultatele finale vor fi publicate pe platforma dedicata concursului.

FURNIZAREA SERVICIILOR PERSONALIZATE DE CONSILIERE, CONSULTANTA SI MENTORAT

Cei 60 de castigatori ai concursului de planuri de afaceri vor fi sprijiniti in dezvoltarea si definitivarea modelului de business propriu, fructificand experienta mentorilor. Coordonatorul activitatii de mentorat va stabili metodologia de desfasurare a intregului proces de consiliere si mentorat, care va detalia si planul de mentorat care va presupune urmatoarele puncte de interes pentru infiintarea si consolidarea afacerii: realizarea unei strategii de marketing, identificarea unei retele de clienti, stabilizarea relatiilor cu furnizorii si cu clientii, mentinerea relatiilor cu institutiile statului in vederea raportarii activitatii conform legislatiei, realizarea contractelor si gestionarea contractelor in vederea consolidarii relatiilor cu clientii, asigurarea managementului lichiditatilor, asigurarea unui management al resursei umane coerent dar si stabilirea si urmarea unei strategii de dezvoltarea pe termen scurt, mediu si lung. Activitatea va demara cu organizarea a 2 intalniri intre cei 60 de viitori intreprinzatori si mentorii selectati de catre membrii consortiului. Cele 2 intalniri vor fi organizate in 2 regiuni diferite, in functie de polarizarea geografica a castigatorilor. Toti mentorii selectati vor avea minim 5 ani experienta in conducerea unei afaceri,

in vederea asigurarii unei calitati ridicate a intregului proces de mentorat. Premergator acestor intalniri vor fi realizate fise ale fiecarei afaceri ce urmeaza a fi finantata si se va face o distributie pe domenii de activitate. In cadrul acestor intalniri vor fi prezentati cei 6 mentori, punandu-se accent pe experienta acestora ca intreprinzatori/manageri si pe valoarea adaugata pe care o vor aduce in vederea completarii cunostintelor si aptitudinilor dobândite de viitorii intreprinzatori în cadrul formarii din cadrul Activitatii 3. In functie de localizarea geografica si de domeniile de activitate se vor repartiza fiecarui mentor un anumit numar de persoane (in medie 10 persoane pentru fiecare mentor). In partea a doua a intalnirilor, fiecare mentor va discuta cu intreprinzatorii care ii revin si vor stabili de comun acord un plan de lucru care va trebui sa includa minim 4 intalniri face-to-face a cate 4 ore. Pe parcursul perioadei de consiliere si mentorat premergatoare semnarii acordurilor de finantare, viitorii antreprenori vor beneficia de know-how si servicii personalizate, care le vor permite dezvoltarea propriului model de business, asigurandu-se astfel premisele unui debut de succes al afacerii. Aceste informatii le vor primi de la mentori, in cadrul celor minim 16 ore de mentorat de care va beneficia fiecare intreprinzator castigator al concursului de planuri de afaceri. Temele care vor fi abordate in cadrul intalnirilor de mentorat sunt: modalitati concrete de atragere a clientilor, cele mai bune modalitati de recrutare a personalului calificat, gestionarea conflictelor, asigurarea unui cash-flow pozitiv, modalitati de finantare a afacerii in faza de dezvoltare a acesteia, gestionarea raporturilor cu institutiile statului, networking si parteneriate, pasii concreti care trebuie urmati in vederea infiintarii unei firme, legislatia specifica domeniului de activitate etc. Temele generale vor fi completate cu alte teme specifice, in functie de nevoile si cerintele concrete ale fiecarui participant.

INFIINTAREA INTREPRINDERILOR, SEMNAREA ACORDURILOR DE FINANTARE SI ACORDAREA PRIMEI TRANSE A AJUTOARELOR DE MINIMIS

Cei 60 de castigatori vor beneficia de suport in infiintarea jurídica a firmelor. O firma de avocatura va asista firmele in procesul de infiintare si va intocmi cele 60 de contracte de subventie, cu toate anexele aferente.

Dupa infiintarea intreprinderilor, in vederea semnarii acordurilor de finantare/contractelor de subventie, cei 60 de intreprinzatori vor transmite urmatoarele documente:

- Certificat de înregistrare în Registrul Comertului;
- Certificat constatator emis în temeiul art. 17 ind.1 din Legea nr. 359/ 2004 privind simplificarea formalitatilor la înregistrarea în registrul comertului a persoanelor fizice, asociatiilor familiale si persoanelor juridice, înregistrarea fiscala a acestora, precum si la autorizarea functionarii persoanelor juridice de catre Oficiul Registrului Comertului de pe lânga Tribunalul competent;
- Certificat constatator care prezinta starea la zi a firmei emis de catre Oficiul Registrului Comertului de pe lânga Tribunalul competent;
- Declaratia pe proprie raspundere privind îndeplinirea conditiilor de eligibilitate;
- Declaratia pe proprie raspundere privind ajutoarele de minimis;
- Declaratie de angajament privind sustenabilitatea firmei. Expertii schema minimis, sub supervizarea coordonatorului schema de minimis, vor verifica aceste documente si le vor transmite firmei de avocatura care va intocmi contractele de subventie. Acestia se vor asigura ca intreprinderile nou înfiintate vor avea sediul social si, dupa caz, punctul/punctele de lucru în mediul urban, în regiunile de implementare.

In vederea acordarii primei transe de 75% din valoarea ajutorului de minimis asa cum a fost acesta aprobat pe baza planului de afaceri si prevazut in contractul de subventie incheiat se vor solicita si verifica de catre expertii schema minimis urmatoarele documente:

a) Cererea de plata subventie pentru acordarea primei transe (original);

b) Dovada deschiderii unui cont de disponibil dedicat aferent Planului de afaceri însotita de formularul de identificare financiara (copie conformata cu originalul);

c) Declaratie pe propria raspundere ca vor angaja cel putin 2 persoane in maxim 6 luni de la semnarea contractelor de subventie – persoane care vor avea in mod obligatoriu domiciliul sau resedinta in regiunile de implementare.

Dupa verificarea tuturor acestor documente, se va proceda la plata primei transe a ajutorului de minimis.

UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale 2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Titlul proiectului: Diaspora ReStart, cod MySMIS 107561

Editorul materialului: Metodo Estudios Consultores SLU

Data publicării: Noiembrie 2017

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020.

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României.

DIASPORA RESTART

CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

ADR NORD-EST Agenția pentru Dezvoltare Regională

Global Commercium alianzas estratégicas

C.A.E.S.A.R

método