



METODOLOGIA DE SELECȚIE A PLANURILOR DE AFACERI

I. CONSIDERAȚII PREALABILE ȘI IPOTEZE

- 1.1** Prezenta Metodologie este elaborată în cadrul Proiectului **Start-up Social, SMIS 309788**, finanțat prin *Programul Educație și Ocupare 2021-2027, Prioritate: 4. Antreprenoriat și economie socială, Obiectiv specific: ESO4.1. Îmbunătățirea accesului la piața muncii și măsuri de activare pentru toate persoanele aflate în căutarea unui loc de muncă, în special pentru tineri, îndeosebi prin implementarea Garanței pentru tineret, pentru șomerii de lungă durată și grupurile defavorizate de pe piața muncii și pentru persoanele inactive, precum și prin promovarea desfășurării de activități independente și a economiei sociale (FSE+), Acțiunea 4.a.2 Sprijin pentru dezvoltarea antreprenoriatului.*
- 1.2** Prezenta Metodologie pune în aplicare prevederile Ghidului Solicitantului Condiții Generale și Condiții specifice, Schemei de ajutor de minimis Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul urban, Cererii de finanțare și ale altor documente aplicabile (denumite în continuare în mod generic „Ghid”).
- 1.3** Beneficiarul finanțării, împreună cu Partenerii săi care administrează schemele de antreprenoriat (denumiți în continuare „Administratorul schemei de antreprenoriat”, „Administratorul” sau prin utilizarea pluralului) au stabilit ca finanțarea afacerilor să respecte principiile generale enunțate în prezenta Metodologie.
- 1.4** Prin respectarea principiilor privind egalitatea de gen/de șanse și de tratament, nediscriminarea, accesibilitatea pentru persoanele cu dizabilități etc, *Administratorul schemei de antreprenoriat* din cadrul acestui proiect își asumă să selecteze, să acorde subvenția de minimis și să monitorizeze finanțarea unui număr de minim 30 de întreprinderi sociale nou create.
- 1.5** Numărul total de minim 30 de întreprinderi vor fi înființate în Regiunea de Dezvoltare Centru, în mediul urban din județele Alba, Brașov și Sibiu și vor fi administrate de partenerii proiectului, astfel:
- (i) Solicitant – Fundația Națională a Tinerilor Manageri – minim 15 întreprinderi sociale, din care:
- 1 întreprindere finanțată cu **maximum 100.000 euro** (496.380 lei), în care vor fi create minimum **7 locuri de muncă**;
 - 5 întreprinderi finanțate cu **maximum 77.500 euro** (384.694,50 lei), în care vor fi create minimum **5 locuri de muncă**;





- 9 întreprinderi finanțate cu **maximum 62.500 euro** (310.237,50 lei), în care vor fi create minimum **4 locuri de muncă**.

(ii) Partener – Asociația Casa Rica – minim 3 întreprinderi sociale, din care:

- 2 întreprinderi finanțate cu **maximum 77.500 euro** (384.694,50 lei), în care vor fi create minimum **5 locuri de muncă**;
- 1 întreprindere finanțată cu **maximum 62.500 euro** (310.237,50 lei), în care vor fi create minimum **4 locuri de muncă**.

(iii) Partener – Asociația Evo Diversitate – minim 12 întreprinderi sociale, din care:

- 1 întreprindere finanțată cu **maximum 100.000 euro** (496.380 lei), în care vor fi create minimum **7 locuri de muncă**;
- 3 întreprinderi finanțate cu **maximum 77.500 euro** (384.694,50 lei), în care vor fi create minimum **5 locuri de muncă**;
- 8 întreprinderi finanțate cu **maximum 62.500 euro** (310.237,50 lei), în care vor fi create minimum **4 locuri de muncă**.

Toate sumele / valorile cuprinse în planul de afaceri, contractul de subvenție și orice alte documente conexe vor fi exprimate în moneda națională LEU.

Sumele / valorile exprimate în moneda EURO au exclusiv rolul de a facilita procesul de delimitare a pragurilor de finanțare, de aplicare în cadrul concursului și/sau de realizare a comunicării directe sau publice etc.

Locurile de muncă

Pentru respectarea obligativității creării și ocupării numărului minim de locuri de muncă, **ESTE OBLIGATORIE angajarea doar a persoanelor** care au, **la data angajării, exclusiv unul** din următoarele statute pe piața muncii: **persoane aflate în căutarea unui loc de muncă, șomeri, șomeri de lungă durată, persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii, persoane inactive**.

- 1.6** Planurile de afaceri vor fi depuse de beneficiari individual și doar pentru o singură categorie (interval) de finanțare. Pentru claritate, aceste intervale sunt: (i) maxim 62.500 euro; (ii) între 62.501 euro și maxim 77.500 euro; (iii) între 77.501 euro și maxim 100.000 euro. Planurile de afaceri care prevăd finanțări aflate în interiorul intervalelor menționate vor fi înregistrate automat în cadrul intervalului de referință (de ex. un plan de afaceri care prevede o finanțare de 70.000 euro va intra în competiție în cadrul locurilor disponibile pentru o finanțare cuprinsă între 62.501 euro și maximum 77.500 euro).





- 1.7** Procedura de selecție a planurilor de afaceri se va realiza de către o comisie unică, care va decide pentru portofoliul de întreprinderi care vor fi administrate, conform alocării menționate la punctul 1.5.
- 1.8** Cu toate acestea, în funcție de situația specifică care va exista la momentul depunerii, evaluării și selectării planurilor de afaceri și pentru asigurarea respectării cerințelor minime existente în Ghidul Solicitantului, a altor reglementari aplicabile, precum și a celor asumate prin cererea de finanțare, Administratorii pot decide modificarea alocării inițiale, exclusiv în interiorul Regiunii Centru (SB, AB, BV) și, obligatoriu, cu păstrarea numărului minim de întreprinderi nou create asumate de fiecare membru al Parteneriatului constituit în vederea implementării Proiectului. Aceste aspecte vor fi analizate la momentul desfășurării procedurii de depunere, evaluare și selecție a planurilor de afaceri, dacă este cazul.

II. CONDIȚIILE ȘI MODALITATEA DE ÎNSCRIERE LA PROCEDURA DE EVALUARE ȘI SELECȚIE A PLANURILOR DE AFACERI

- 2.1** Depunerea Dosarelor de candidatură în vederea selectării spre finanțare a planurilor de afaceri se va realiza în mod individual, la Administratorul schemei de antreprenoriat. Dosarele vor putea fi depuse atât fizic, în format tipărit, cât și în format electronic, semnat cu semnătură electronică cu certificat digital calificat.
- Apelul pentru depunerea candidaturilor va fi deschis minimum 7 zile calendaristice, cu posibilitatea de prelungire. Apelul poate fi lansat în una sau mai multe sesiuni, care vor fi anunțate pe site-ul Proiectului/comunicate beneficiarilor prin email/newsletter/aplicații mesagerie etc.
- 2.2** La procedura de selecție a planurilor de afaceri care vor fi finanțate în cadrul Proiectului vor participa exclusiv beneficiarii înscrși în Grupul țintă al proiectului.
- 2.3** În vederea calificării în procesul de evaluare și selecție a planurilor de afaceri, **beneficiarii sunt obligați ca până la data limită de depunere a candidaturilor** (astfel cum aceasta va fi anunțată în perioada de implementare, inclusiv cu modificările ulterioare, după caz) să **depună următoarele elemente obligatorii ale Dosarului de candidatură:**
- A. Planul de afacere**, completat în conformitate cu prevederile prezentei Metodologii, ale anexei la prezenta metodologie și ale tuturor actelor normative aplicabile.
 - B. Pitch video**, cu o durată de maximum 3 minute, realizat în conformitate cu cerințele prezentei Metodologii.





- C. **Declarație pe propria răspundere**, completată în conformitate cu modelul anexă la prezenta metodologie.
- D. **Raport din Centrala Riscului de Credit care să conțină informațiile cu privire la beneficiarul applicant**. Raportul va fi eliberat cu cel mult 30 de zile înainte de data depunerii Dosarului și va conține informații la zi, acestea urmând a fi analizate în cadrul procesului de evaluare.

2.4 În vederea calificării în procesul de evaluare și selecție a planurilor de afacere, aceste planuri trebuie să prevadă următoarele elemente minime obligatorii:

- a) stabilirea sediului social și, după caz, punctului/punctelor de lucru în județele Alba, Brașov și Sibiu din Regiunea Centru, în mediul urban;
- b) asigurarea unei contribuții proprii în bani de minimum 10% din valoarea bugetului planului de afaceri;
- c) angajarea în termen de cel mult 4 luni de la semnarea contractului de minimis în cadrul întreprinderii, a cel puțin 4, 5 sau 7 persoane, în corelare cu ajutorul de minimis aprobat; Persoanele angajate în cadrul noilor întreprinderi vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul în regiunea Centru, în mediul rural sau urban și normă de lucru de cel puțin 4 ore/zi și pe perioadă nedeterminată.
- d) obținerea atestatului de întreprindere socială, în termen de cel mult 4 luni de la semnarea contractului de subvenție;
- e) valoarea cheltuielilor salariale bugetate la nivelul planului de afaceri nu depășește valoarea de 216.000 lei;
- f) asigurarea funcționării întreprinderii, menținerea atestatului de ÎS și menținerea locurilor de muncă create în parametrii asumați în planul de afaceri (inclusiv norma de lucru, nivelul salarial) pentru o perioadă de cel puțin 13 luni ulterior finalizării implementării proiectului (31.01.2027);
- g) respectarea obiectivelor asumate prin planul de afaceri care va fi aprobat în cadrul proiectului;
- h) cheltuielile propuse a fi realizate din subvenția de minimis acordată prin Proiect se încadrează în categoria de cheltuieli eligibile conform prevederilor legale aplicabile.

2.5 În conformitate cu prevederile Ghidului, schema de ajutor de minimis nu se aplică:

- a) ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 1.379/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 decembrie 2013 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, de modificare a Regulamentelor (CE) nr. 1.184/2006





și (CE) nr. 1.224/2009 ale Consiliului și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 104/2000 al Consiliului;

- b) ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole, astfel cum sunt enumerate în anexa nr. 1 la Tratatul instituind Comunitatea Europeană (Tratatul CE);
- c) ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole, prevăzute în anexa nr. 1 la Tratatul CE, în următoarele cazuri:
 - (i) atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;
 - (ii) atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producători primari;
- d) ajutoarelor destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarelor legate direct de cantitățile exportate, ajutoarelor destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;
- e) ajutoarelor condiționate de utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;
- f) ajutoarelor acordate pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.

III. MODALITATEA DE NOTARE A PLANURILOR DE AFACERI

3.1 În afară de prevederile minime obligatorii menționate anterior, planurile de afaceri supuse procesului de selecție vor include minimum următoarele elemente:

- a) Misiunea socială/programele sociale ale întreprinderii sociale;
- b) Problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea socială a întreprinderii: categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială respectivă și nevoile sociale ale acestora, zona geografică, problema comunitară/de mediu pe care încearcă să o rezolve întreprinderea;
- c) Modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri;





- d) Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe modul în care se asigură participarea membrilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile, dacă acestea fac parte din grupurile vizate de întreprindere, la deciziile privind activitățile acesteia și modul în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d, Legea nr. 219/2015 privind economia socială;
- e) Direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale ale acesteia;
- f) Descrierea produsului/produselor, serviciului/serviciilor, respectiv a lucrării/lucrărilor care vor face obiectul activității întreprinderilor sociale, inclusiv întreprinderilor sociale de inserție;
- g) Justificarea activităților propuse: analiza punctelor tari și a celor slabe ale întreprinderii, respectiv analiza amenințărilor și a oportunităților din mediul în care funcționează aceasta (analiza SWOT), precum și justificarea activităților propuse față de acestea;
- h) Planul de finanțare al întreprinderii: va include modalitatea prin care se va finanța întreprinderea socială, inclusiv prin intermediul unei finanțări nerambursabile;
- i) Rezultate economice și sociale specific preconizate: solicitantul/partenerul va defini în proiect un set de rezultate proprii corespunzătoare activităților planificate;
- j) Valoarea cofinanțării asumate de beneficiar;
- k) Numărul total de locuri de muncă nou create în întreprinderile sociale nou înființate.

Candidații vor prezenta în cadrul planului de afaceri, în mod explicit, norma de lucru, nivelul salarial și luna în care vor fi angajate persoanele.

3.2 Prezentarea ideii de afacere în maximum 3 minute printr-un pitch video este un instrument folosit des în competiții de atragere de investitori, de a obține fonduri etc. Pitch-ul se va concentra exclusiv pe informații esențiale, prin urmare pentru realizare se vor oferi îndrumări cum ar fi "regula de 5W/ 5C". În general pentru un răspuns satisfăcător la 5W/ 5C sunt suficiente 90 secunde, iar până la 3 minute se pot oferi informații și detalii suplimentare:

- a) What (Ce): Ce problemă rezolvă/nevoie satisface ideea? Ce soluție propui? Ce vinzi? Ce produse-servicii oferi?
- b) When (Când): Când se va lansa produsul pe piață, finalizare etape/în ce moment va fi gata, cu ce buget și echipa?
- c) Who (Cine): Cine sunt potențialii clienți pentru serviciu-produs și câți potențiali clienți sunt în piață?





- d) Where (În Ce loc/unde): Unde vei vinde? Unde cheltuiesc în prezent banii clienții potențiali, care este concurența?
- e) Why (De Ce): De ce acest produs/serviciu e diferit? De ce ar finanța/investi cineva în afacere, care e perspectiva de extindere?

3.3 Conținutul planurilor de afaceri se vor evalua pe baza următoarelor criterii:

Criteriu	Punctaj maxim
Descrierea misiunii sociale, a modelului de organizare și funcționare a întreprinderii sociale	10 p
Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afacere	20 p
Descrierea produselor și/sau a serviciilor care fac obiectul afacerii	10 p
Analiza pieței de desfacere și a concurenței	10 p
Analiza SWOT	8 p
Strategia de marketing și de vânzări	8 p
Schema organizatorică și de management	14 p
Bugetare, investiții, proiecții financiare privind afacerea	20 p
Total	100 p

3.4 În activitatea de evaluare a planurilor de afaceri, pe lângă respectarea de către aplicanți a cerințelor minime și abordarea generală a acestora, se va avea în vedere ca Planul de afacere să:

- a) fie redactat într-un stil clar, concis, la obiect și îngrijit;
- b) evidențieze esențialul și să punteze atuuri față de concurență, cu accent pe experiența și aptitudinile echipei;
- c) includă anexe, diagrame, tabele, imagini și grafice pentru a ilustra cifrele cât mai bine;
- d) nu citeze date teoretice, ci să adapteze noțiunile afacerii vizate;
- e) includă, după caz, anexe precum: schițe produs/amplasament, date tehnice, liste furnizori/clienți, cercetări de marketing - chestionare, organigrama firmei, fișe de post, CV-uri etc;





f) nu depășească 40 de pagini, fără anexe.

3.5 Activitatea de evaluare a planurilor de afaceri se va finaliza prin acordarea unui punctaj pentru conținutul fiecărui plan de afacere, prin cumularea punctajului obținut pentru fiecare criteriu în parte. Ponderea acestui punctaj în nota finală va fi de 45%.

3.6 Distinct de punctarea conținutului planului de afacere în funcție de criteriile de mai sus, Juriul va acorda punctaj care se va cumula (aduna) direct în nota finală, în funcție de valoarea cofinanțării, după cum urmează:

a) Pentru PA care prevede o cofinanțare în bani cuprinsă între 11% și 15% = între 2 și 10 puncte (punctajul se va acorda în intervalul menționat, prin ponderarea cofinanțării asumate cu numărul de puncte disponibile, de ex. pt. cofinanțare de 13% = 6 puncte). Planurile de afaceri care prevăd o co-finanțare mai mare de 15 % vor primi punctajul maxim pentru acest criteriu.

b) Pentru PA care prevede o cofinanțare în bani de 10% (reprezintă cerința minimă obligatorie) = 0 puncte.

3.7 După finalizarea evaluării planurilor de afaceri, se va derula la o întâlnire cu fiecare aplicant, în cadrul unei competiții de susținere a planurilor de afaceri, tip interviu, pe formatul Shark Tank/Imperiul Leilor. În situații excepționale, interviul se va putea derula prin sistem video-conferință.

3.8 Interviul se va desfășura pe o durată de cca 30 minute cu fiecare aplicant în parte. În cadrul interviului, aplicantul se prezintă, poate susține planul de afacere pe scurt, eventual sub forma de Pitch și ulterior răspunde întrebărilor pregătite de juriu în urma analizei planului de afacere.

3.9 În această etapă se va analiza coerența planului de afacere propus cu experiența și abilitățile aplicantului, se va evalua gradul de determinare al fiecărui potențial beneficiar, precum și competențele echipei propuse, înțelegerea pieței și a competiției directe și indirecte, se va urmări corelarea obiective-activități-resurse-rezultate, analiza indicatorilor financiari, precum și gradul de inovare și de potențial de succes al afacerii propuse. Un element important îl va putea constitui capacitatea aplicantului de a prezenta afacerea pe care dorește să o înființeze astfel încât să poată determina un investitor extern să investească în afacere. Ponderea acestui punctaj în nota finală va fi de 45%.

3.10 Evaluarea participării candidaților la interviu se va evalua pe baza următoarelor criterii:

Criteriu	Punctaj maxim
Evaluarea spiritului antreprenorial, a abilităților de management / experienței relevante în management	20 p





Evaluarea gradului de asumare / înțelegere a planului de afacere / gradul de cunoaștere a domeniului de activitate vizat de planul de afacere / nivelul de experiență proprie în domeniul specific al viitoarei afaceri	20 p
Evaluarea gradului de responsabilitate vizavi de implementarea planului de afacere, a coerenței previziunilor financiare și a realismului politicilor de marketing/ vânzări	20 p
Evaluarea gradului de angajament, a puterii de convingere, precum și a apetitului pentru risc și a rezilienței ridicate	20 p
Evaluarea potențialului de asigurare a sustenabilității și de dezvoltare a afacerii pe termen mediu și lung	20 p
Total	100 p

- 3.11** Activitatea de evaluare a interviului se va finaliza prin acordarea unui punctaj total, prin cumularea punctajului obținut pentru fiecare criteriu în parte. Ponderea acestui punctaj în nota finală va fi de 45%.
- 3.12** În nota finală care va fi obținută, punctajul asociat conținutului planului de afaceri va reprezenta un procent de 45 %, punctajul obținut în urma competiției de tip Shark Tank/Arena Leilor va reprezenta un procent de 45 %, iar punctajul asociat criteriului privind valoarea cofinanțării va reprezenta un procent de 10 %.
- 3.13** Elemente comune care vor fi urmărite în evaluarea Planurilor de afaceri și în interviurile directe, pentru a concluziona asupra viabilității afacerilor pe termen mediu și lung:
- Planul de afacere să prezinte în mod clar conceptul de business, modelul de business și de generare a veniturilor. Este de apreciat dacă planul punctează eventuale dificultăți pe care antreprenorul trebuie să le depășească (ex. identificare forță de muncă pregătită pentru acel domeniu, găsirea anumitor furnizori etc).
 - Participantul are parteneri, colaboratori cu care să formeze o echipă. Sau în caz că nu are la momentul depunerii planului, identifică în mod corect nevoile de expertiză pe care trebuie să le includă în echipa sa în viitor.
 - Previziuni financiare pe 1-3 ani. Veniturile pe următorii 1-3 ani sunt estimate într-un mod realist, indicând surse de informare ce pot fi verificate și comparate de către juriu. Veniturile reflectă clar segmentele de clienți și tipurile de produse/servicii și se bazează pe estimări realiste de tipul "număr de clienți" x "preț de vânzare produse/servicii".





- d) Investițiile necesare, în active fixe, capital de lucru, dacă este cazul, și costurile de operare sunt estimate de o manieră coerentă și credibilă. În planul de afaceri și/sau în interviul direct, participantul răspunde în mod concret la întrebarea "Cum vei aloca finanțarea pe care o vei obține prin intermediul acestei scheme de sprijin?". Juriul va observa în ce măsură aceste alocări pe care antreprenorul le întrevide sunt consistente cu atingerea obiectivelor de venituri.
- e) Planul reflectă în mod consistent resursele de care are nevoie pentru a derula afacerea: identifică spațiul în care își va desfășura activitatea, resurse umane necesare, tipuri de furnizori/parteneri și/sau colaboratori.
- f) Planul descrie în mod coerent competiția de pe piață, atât competiția directă - alte firme concurente, cât și cea indirectă - produse sau servicii "substitut", sau de pe piețe adiacente celei pe care antreprenorul va opera, dimensiunea pieței și potențialul de creștere.
- g) Beneficiarul contribuie la efortul de inițiere și dezvoltare a afacerii nou înființate cu contribuție proprie (suplimentară cofinanțării minime obligatorii de 10%), prin aport în numerar din surse proprii și/sau atrase, altele decât cele acordate prin intermediul Proiectului.
- h) Parcurgând planul de afacere în ansamblu și ulterior derulând interviul cu aplicantul, există un grad ridicat de încredere că acea afacere va obține venituri încă din primele luni de la obținerea finanțării.

IV. MODALITATEA DE EVALUARE A PLANURILOR DE AFACERI

4.1 Administratorii vor constitui un Juriu (comisie de selecție) pentru evaluarea și selecția planurilor de afaceri depuse, cu respectarea principiilor de incompatibilitate și confidențialitate. Din juriu vor face parte 3 membri, reprezentanți relevanți din: sectorul economiei sociale, mediul de afaceri local din regiunea de implementare a proiectului și un reprezentant al instituțiilor financiare bancare sau nonbancare din regiunea de implementare a proiectului.

Din juriu vor face parte și 1 expert evaluator al Solicitantului cu rol de expert în analiza antreprenorială și de risc al afacerii, împreună cu reprezentanți din cadrul organelor de conducere și/sau administrare ale Administratorilor de grant.

Componența nominală a Juriului va fi stabilită cu exactitate după expirarea perioadei de depunere a planurilor de afaceri, în vederea asigurării respectării prevederilor referitoare la evitarea situațiilor de incompatibilitate sau conflict de interese.





- 4.2** Membrii juriului nu vor putea fi soți, soții, rude sau afini până la gradul II inclusiv cu nicio persoană din grupul țintă care a depus plan de afaceri. De asemenea, membrii juriului nu pot avea legături economice (reprezentanți legali, acționari, administratori) la aceleași firme/grupuri de firme cu nicio persoană din grupul țintă care a depus plan de afaceri.
- 4.3** Juriul va realiza evaluarea planurilor de afaceri, va derula interviurile cu candidații și va întocmi clasamentele într-o perioadă orientativă de 60 de zile, calculate de la expirarea termenului limită de depunere a dosarelor de candidatură. În perioada de evaluare, juriul poate solicita clarificări asupra dosarului depus.
- 4.4** În baza notelor finale acordate în urma evaluării planurilor de afacere, a punctării valorii cofinanțării cheltuielilor și a participării la competiția de prezentare a planurilor de afaceri, va fi întocmit un clasament, în ordinea descrescătoare a punctajului obținut. Clasamentul va fi organizat pentru fiecare dintre cele 3 intervale maxime de finanțare în parte. În situația organizării mai multor sesiuni de depunere, clasamentul se va publica după evaluarea tuturor planurilor de afaceri depuse.

V. MODALITATEA DE DEPUNERE ȘI SOLUȚIONARE A CONTESTAȚIILOR

- 5.1** Beneficiarii proiectului au dreptul să conteste deciziile luate în cadrul proceselor de înscriere și de evaluare și selecție a planurilor de afaceri.
- 5.2** Contestațiile se vor putea depune în termen de maximum 1 zi lucrătoare de la data publicării/comunicării rezultatelor aferente fiecărei etape.
- 5.3** Pentru soluționarea Contestațiilor se va înființa o comisie de soluționare a contestațiilor, a cărei componență nominală va fi stabilită cu respectarea prevederilor enunțate la pct. 4.1 din prezenta metodologie.
- 5.4** Comisia va analiza planul de afaceri în conformitate cu prevederile Metodologiei de selecție și va acorda un punctaj în conformitate cu grila de evaluare. Comisia va urmări și analiza filmarea video realizată cu ocazia interviului derulat între candidat și juriul în fața căruia acesta a concurat. În situații excepționale, Comisia va putea solicita clarificări candidatului, această activitate putând fi realizată sub orice formă (email, telefon, alte metode). După realizarea acestor activități, Comisia va acorda un punctaj total candidaturii pentru care a fost depusă o contestație.
- 5.5** Comisia de soluționare a Contestațiilor se va pronunța asupra Contestațiilor primite în termen de maximum 3 zile lucrătoare de la data expirării termenului limită de depunere.
- 5.6** Decizia va fi adusă la cunoștința contestatarului prin e-mail și este definitivă. Administratorii vor continua etapa procedurală de implementare a Proiectului în care se află, ținând cont de rezultatul Deciziei Comisiei de soluționare a contestațiilor.





VI. MODALITATEA SELECȚIE A PLANURILOR DE AFACERI

- 6.1 După finalizarea procesului de soluționare a contestațiilor se va proceda, dacă este cazul, la actualizarea clasamentului realizat, cu respectarea cerințelor și indicatorilor Ghidului, cererii de finanțare și a altor prevederi obligatorii.
- 6.2 Administratorii vor realiza un clasament final, organizat în ordinea descrescătoare a punctajului total obținut, care va sta la baza acordării ajutorului de minimis participanților ce vor ocupa primele poziții, organizate conform intervalului maxim de finanțare (de ex. primele 2 poziții pentru o finanțare de maxim 100.000 euro, primele 10 poziții pentru maxim 77.500 euro etc).
- 6.3 La nivelul proiectului se va constitui lista de rezervă, în ordinea descrescătoare a punctajului total obținut, începând cu prima poziție care se află sub ultimul loc eligibil aferent fiecărui interval de finanțare.
- 6.4 În situația în care pe ultimul loc din cadrul fiecărui interval se poziționează două sau mai multe persoane cu același punctaj, numărul de locuri de muncă totale create (peste numărul minim calculat conform finanțării solicitate), nivelul de integrare a tehnologiei informației în cadrul afacerii nou înființate, valoarea cofinanțării asumate sau punctajul obținut în cadrul unui nou interviu vor constitui criterii de departajare, cu respectarea principiilor nediscriminării și tratamentului egal etc.
- 6.5 În situația în care primele 30 planuri de afaceri aprobate spre finanțare nu asigură atingerea întregului ajutor de minimis prevăzut în cererea de finanțare la nivel de proiect, Administratorii vor putea decide finanțarea unui plan de afaceri suplimentar, din lista de rezervă, până la atingerea concurenței sumei maxime, conform unei proceduri care va fi adoptată în mod transparent și nediscriminatoriu după stabilirea clasamentului final.
- 6.6 Administratorii schemei de antreprenoriat vor asigura respectarea prevederilor Ghidului, respectiv nu vor fi finanțate două sau mai multe planuri de afaceri, propuse de persoane diferite, identice sau cu un grad foarte mare de asemănare în ceea ce privește descrierea segmentului de piață, planului de management și marketing și bugetul detaliat, iar departajarea se va face în funcție de punctajul total obținut sau, în caz de egalitate, conform criteriilor menționate la punctul 6.4 de mai sus.
- 6.7 Administratorii schemei de antreprenoriat nu vor finanța decât un singur plan de afaceri depus de persoane aflate în grad de rudenie/afinitate până la gradul II inclusiv, iar departajarea se va





face în funcție de punctajul total obținut sau, în caz de egalitate, conform criteriilor menționate la punctul 6.4 de mai sus.

- 6.8** În cadrul procesului de punere în practică a prezentei Metodologii, pentru definitivarea listei planurilor de afaceri care vor fi selectate în vederea acordării ajutorului de minimis, Administratorii schemei de antreprenoriat pot lua orice decizie rezonabilă și justificată de necesitatea respectării – la nivelul individual al Administratorilor și / sau la nivelul general al întregului Proiect – a obligațiilor impuse de Ghidul Solicitantului și alte reglementări aplicabile, precum și a prevederilor Cererii de finanțare și a indicatorilor Proiectului.

VII. DISPOZIȚII FINALE

- 7.1** Prezenta Metodologie se completează cu prevederile Ghidului (astfel cum este denumit în prezenta Metodologie) și ale oricăror documente legale aplicabile.
- 7.2** Prezenta Metodologie poate fi completată și modificată, pe perioada de implementare a Proiectului, pentru a corespunde mai bine necesităților care intervin în perioada de implementare, specificului grupului țintă sau oricăror altor elemente relevante și cu respectarea prevederilor aplicabile în ceea ce privește aprobarea acestora de către instituțiile abilitate, după caz.
- 7.3** Prezenta Metodologie și anexele sale se publică pe site-ul proiectului, startupsocial.fntm.ro, fiind opozabile terților interesați de la momentul afișării în site. Orice versiune actualizată sau modificată a documentelor va fi publicată pe site, luarea la cunoștință revenind exclusiv în sarcina terților interesați prin verificarea periodică a site-ului.

Administratori schemă de antreprenoriat

Fundația Națională a Tinerilor Manageri Asociația Casa Rica Asociația Evo Diversitate

