Cartilla EMPRENDIMIENTO

Edición 1
No. 1 - año 2016

SENA

Centro de
Servicios Financieros
Regional Distrito Capital



TODOS POR UN NUEVO PAÍS
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN

Sí a la PAZ

MINTRABAJO

SENNOVA
Sistema de Investigación,
Desarrollo Tecnológico e Innovación

GIDISF
Grupo de Investigación Desarrollo e Innovación del Sector Financiero

SENA
Coordinación Académica
de Economía Financiera
y Gestión



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.



Coordinación Académica
de Economía Financiera y de Gestión

Centro de Servicios Financieros
Regional Distrito Capital

Primera edición, 2016
Coordinación de Economía Financiera y de Gestión,
Laboratorios Pluritecnológico de Emprendimiento
Grupo de Investigación, CSF Bogotá D.C., Colombia
Cra. 13 N° 65 - 10.

http://serviciosfinancierosena.blogspot.com.co/

Fotografía
Archivo SENA - Centro de Servicios Financieros
y Laboratorios Pluritecnológico de Emprendimiento
Regional Distrito Capital
© 2017 Shutterstock.com

Impresión
Comunicación Gráfica - Legis S.A.

Advertencia. Con el propósito de aligerar la redacción, en este documento el sustantivo masculino es utilizado para representar indistintamente los dos sexos, sin discriminación frente a hombres o mujeres. Análogamente, se sigue este mismo criterio para el uso de expresiones como "consumidor" o "cliente", en lo que hace referencia a las audiencias, los espectadores, los lectores, o el público, entre otras expresiones similares o equivalentes.

Centro de
Servicios Financieros
Regional Distrito Capital

CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS, CSF - SENA

Jorge Alberto Betancourt Rodríguez
Subdirector CSF

Jorge Cifuentes Bolaños
Coordinador Misional

Mónica Andrade Ríos
Coordinadora de Economía Financiera y de Gestión

César Sarmiento Niño
Líder Sennova CSF

Liliana Gonzáles
Coordinadora revista Finnova

Autores
Gloria Amparo Acosta Romero
Johemir Pérez Pertuz
Mercy del Rosario Rodríguez Pérez
Mónica Liliana Valenzuela Barón

ISBN: 978-958-15-0359-9
9 789581 503599

EDITORIAL

El Centro de Servicios Financieros de la Regional Distrito Capital y la Coordinación de Economía Financiera y de Gestión presentan, la primera edición de la ***Cartilla Emprendimiento***, creada a partir de los seis módulos de investigación documental que ejecutaron los instructores e investigadores en el marco de los procesos de formación técnica y tecnológica con los aprendices de sus programas durante la vigencia del año 2016.

En esta cartilla se plasma la necesidad de fortalecer en los aprendices del SENA el *emprendimiento por oportunidad* y se invita a la academia a contribuir en la formación y consolidación de esta cultura en las diferentes áreas del conocimiento.

Con el objetivo de aportar al afianzamiento de la visión de integralidad de nuestra institución, ofreciendo respuestas pertinentes y de calidad, esta cartilla, además de dar a conocer los módulos de emprendimiento de la Coordinación de Economía Financiera y de Gestión, muestra los resultados en la formación de esta competencia en el CSF y expone el grado en que dichos trabajos impactan la región de manera positiva y contribuyen a la construcción de escenarios de paz.

Bienvenidos todos a la lectura apasionante de este material que con seguridad aportará a la consolidación del liderazgo que ostenta Colombia en pensamiento y desarrollo empresarial.

Mónica Andrade Ríos
Coordinación de Economía Financiera y de Gestión
Centro de Servicios Financieros
Regional Distrito Capital

CONTENIDO

PRESENTACIÓN 4

MÓDULO 1 CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO 6

MÓDULO 2 GENERALIDADES DEL EMPRENDIMIENTO 11

MÓDULO 3 HABILIDADES EMPRENDEDORAS 18

MÓDULO 4 PARADIGMAS DEL EMPRENDIMIENTO 24

MÓDULO 5 ENTIDADES QUE APOYAN EL EMPRENDIMIENTO 32

MÓDULO 6 ASPECTOS CLAVES PARA FORMALIZAR TU EMPRESA 46



Cultura del EMPRENDIMIENTO

Módulo 1

Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente.

Peter Drucker

El emprendimiento es un ejercicio de libertad en el cual los sujetos se afirman en su capacidad de decidir, por una idea que se convertirá en su proyecto de vida en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El interés primordial del emprendimiento *no* es alcanzar un ingreso económico permanente y suficiente, *ni* tampoco es solamente la posibilidad de consolidar una idea de negocio y crear empresa. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

El papel del emprendimiento en las sociedades actuales tiene una fuerte relación con las posibilidades de desarrollo socioeconómico y cultural de un país. El emprendedor tiene una responsabilidad social, y cuando pone a andar una iniciativa, no sólo puede estar motivado por sus intereses personales, debe tener en mente cómo llevará a cabo su idea al contexto en el que vive.

El primer módulo, te dará algunas herramientas para comprender la complejidad del emprendimiento. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, tu iniciativa, sin duda, podría tener un impacto importante en tu vida y en tu contexto.



¿Qué es la cultura del emprendimiento?

Emprender es el proceso por el cual se inicia una acción y se materializa una idea. Este proceso trae consigo determinado nivel de riesgo necesario, pues es en este riesgo donde radica el componente novedoso. Así, la innovación le da el particular carácter de emprendimiento a la actividad que se inicia (Rodríguez, 2009). La creación de ideas innovadoras requiere de una alta dosis de creatividad, como identificar soluciones a las problemáticas del barrio, de la localidad o de la ciudad, identificar qué necesitan las personas, qué les gusta o qué les podría interesar.

Aunque, inicialmente, el concepto de emprendimiento se asociaba, principalmente, a la creación de empresa a partir de una idea de negocio denominada *empresarialidad* o *empresarismo*, en la actualidad el emprendimiento comprende un marco más amplio: a nivel individual, porque permite poner en práctica actitudes y habilidades para la creación de valor en diversos campos, y a nivel colectivo, porque tiene un impacto directo en las formas de organización y en el funcionamiento de la sociedad (Cabrera, 2014).

La Ley 1014 de 2006, por la cual se fomenta *la cultura del emprendimiento* en nuestro país, define cultura como el conglomerado de creencias, significados, normas y hábitos que caracterizan a los individuos en su interacción social, que les permite construir una identidad y patrones de comportamiento colectivo distinguiéndolos de otro tipo de organizaciones o grupos sociales. Estas formas de ser en sociedad, múltiples y diversas, distinguen la variedad de emprendedores y formas de hacer emprendimiento que pueden existir, por ello el emprendimiento es una actividad que se transforma y cambia según las particularidades de una región, las costumbres de sus habitantes y las diferencias entre los grupos poblacionales.

> ***Sabías que …***
>
> *En una investigación sobre emprendimiento llevada a cabo en 2015 en el CSF, se encontró que: "En relación con la forma en que perciben el entorno un 76% de los aprendices respondió que la mayor probabilidad al iniciar un negocio es que este triunfe lo cual refleja optimismo para la creación de empresa." (Álvarez, 2015, p. 34)*

Los emprendedores en nuestro país son distintos entre sí y diferentes a los de otros países, porque el emprendedor no vive en un ambiente artificial y aislado, sino en un contexto que, si bien tiene ciertas restricciones, también es un espacio sensible al cambio a nivel individual y colectivo. Pensemos, por ejemplo, que el emprendedor tiene posibilidades de transformación y puede crear soluciones a sus problemáticas particulares; es allí donde el emprendimiento se convierte en un proyecto de vida que puede llevar a mejorar su calidad de vida. Las iniciativas del emprendedor son posibilidades de desarrollo socioeconómico que pueden mejorar las condiciones de vida

Ley 1014 de 2006 consultado junio de 2016:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

de toda una nación, porque el impacto local del emprendimiento puede tener repercusiones a nivel regional e incluso internacional (Sánchez, 2010).

Ahora bien, cuando una sociedad necesita transformarse y lograr mejores condiciones de vida y cimentar propuestas incluyentes (…) adquiere sentido y valor una propuesta de fomento a la Cultura del Emprendimiento, que convoque energías, y avale espacios de creación e innovación, materializados en oportunidades reales para los seres humanos como protagonistas de las propias transformaciones y el mejoramiento de sus contextos (Rodríguez, 2009, p. 327).

La cultura moldea los comportamientos de los emprendedores y ellos, a su vez, configuran ese entorno social emprendedor. Cuando encontramos casos exitosos de emprendedores es importante conocer su entorno y la época en la que desarrollaron sus iniciativas. Por ejemplo, existen muchos casos de jóvenes emprendedores, en el campo de la tecnología, que lograron su éxito gracias a estar en países cuya economía impulsa la innovación.



El Foro Económico Mundial reconoce tres fases económicas:

1. La impulsada por la explotación de recursos naturales y uso de mano de obra poco calificada.
2. La impulsada por la eficiencia, donde la productividad y los salarios han aumentado y la educación tiene un papel muy importante.
3. La impulsada por la innovación, donde se generan nuevos procesos, productos y servicios.

Las economías desarrolladas pasan de la primera a la segunda y luego a la tercera fase.

Sabías que …

Una investigación llevada a cabo en 2015, en el Centro de Servicios Financieros concluye: "Los aprendices del CSF poseen características diferentes al promedio de la población colombiana para el emprendimiento […] El mayor nivel educativo de los aprendices del CSF en relación al promedio para Colombia hace que la intención de emprender sea menor; sin embargo, estos conocimientos deben aprovecharse para el emprendimiento de empresas con mayor probabilidad de éxito." (Álvarez, 2015, p.35)

Colombia atraviesa por una época muy importante y, en el postconflicto, el emprendimiento puede ser una importante vía de desarrollo económico si reconocemos y aprovechamos las formas culturales de hacer empresa, así como las estrategias que han sido utilizadas por comunidades e individuos para enfrentar los retos que viven en su cotidianidad, y que, en muchas ocasiones, los ha llevado a ser innovadores, creadores de salidas creativas y, en ese sentido, emprendedores.

Podemos asociar el emprendimiento con el desarrollo humano cuando las iniciativas son alternativas para la superación de problemas sociales de una comunidad o de un territorio. El economista Amartya Sen (2001), afirma que el desarrollo humano se refiere a la generación de las condiciones necesarias para que pueblos, naciones o comunidades, de forma individual y/o colectiva, puedan mejorar su calidad de vida por medio de la consecución de sus intereses, objetivos y requerimientos propios desde un enfoque local que no se puede generalizar ni homogenizar con modelos administrativos o recetas económicas universales.



La cultura del emprendimiento es importante porque es una manera concreta de incidir en nuestra sociedad a partir de la creación de ideas novedosas y su materialización en posibilidades reales de sostenimiento económico para el emprendedor y su comunidad, lo cual lleva a la satisfacción de necesidades a través de bienes o servicios con valor agregado. Pensemos, por ejemplo, que el emprendimiento genera desarrollo humano cuando da acceso adecuado a la salud, a la educación y a los recursos materiales necesarios para tener una vida digna.

Si quieres ser emprendedor, no puedes permanecer al margen de la situación social, económica y política de tu entorno, al contrario, debes participar activamente de los círculos comunitarios. En la interacción con otros puedes reconocer necesidades y, por lo tanto, desarrollar oportunidades de emprendimiento.

Para desarrollar un emprendimiento, es necesario contar con actitudes y competencias específicas. Por ello, dentro de todos los procesos de formación (educación básica y media y superior), es importante que se trabaje este tema, informando a los jóvenes sobre las posibilidades que existen para llevar a cabo todo tipo de ideas innovadoras.

¿Quieres saber más?

El emprendimiento en los sistemas universitarios. El Tecnológico de Monterrey. Documento disponible en: http://www.ascun.org.co/uploads/default/networks/d59d3c1b702fc9f3596895deeb548bb8.pdf



En resumen, la cultura del emprendimiento se relaciona con la manera de organizar y de gestionar las formas de vida de las comunidades y los sujetos para superar retos y problemáticas a través de una actitud innovadora, creativa y libre. La acción del emprendedor se encuentra situada en un contexto y tiene repercusiones, tanto en su círculo más cercano, como en las condiciones socioeconómicas del país. El emprendimiento, es una apuesta de desarrollo humano, que considera las particularidades sociales y culturales de las comunidades para, mediante la creación innovadora y emprendedora, superar las situaciones de inequidad social y alcanzar unas condiciones de vida digna.

¿Te llama la atención ser emprendedor? ¿Aceptarías el reto de cambiar tu vida y la de tu comunidad?

Generalidades del **EMPRENDIMIENTO**

Módulo 2



En definitiva,
lo mejor que puede hacer
un emprendedor antes de lanzarse
a montar una empresa
es conocer bien el medio
en el que instalarse,
para ir dándole forma
al proyecto en su cabeza
al tiempo que aprende
de aciertos y errores ajenos.

Catalina Hoffman
Emprender soñando

El emprendimiento es una actitud y una forma de vida, también es un estilo y, finalmente, es una decisión. Para ser emprendedor no se requiere ser un superhéroe. Hay un emprendedor en cada esquina, en cada negocio, en cada iniciativa. Hay emprendedores al interior de las empresas (intraemprendedores), hay emprendedores dueños de empresas (emprendedores independientes) y hay emprendedores sin empresa como las amas de casa, las madres comunitarias y el vendedor ambulante. También hay emprendedores que se gestan dentro de otras organizaciones, ya sean públicas o privadas (llamados *spin-off* y nacen, especialmente, en universidades).

Es emprendedor aquel que decide apostarle a un sueño con ganas inmensas de alcanzarlo. Esa apuesta requiere de conocimientos que permitan enfrentar los obstáculos y aprender de los aciertos y errores, propios y ajenos. Así mismo, el emprendedor tiene que prepararse para conocer el entorno donde materializará su iniciativa.

El segundo módulo, te dará algunas herramientas para conocer las formas de emprendimiento, si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, esta información te interesa.

¿Cuáles son los tipos de emprendimiento?

El emprendimiento puede ser diferente según la motivación por la cual se llegue a esta alternativa.

Emprendimiento por necesidad: Enfoque de subsistencia.

Pensemos, por ejemplo, en Juan que perdió su trabajo y necesita generar ingresos porque los ahorros se agotan y las cuentas por pagar se acumulan. De pronto tiene la idea de comprar alguna mercancía y venderla entre sus amigos, conocidos y familiares (a esto se le conoce como mercado natural), mientras le sale un empleo, así el emprendimiento de Juan durará el tiempo que le lleve emplearse.

Características:

- No hay planeación previa ni futura de la actividad económica que se realiza.
- El emprendedor actúa bajo presión.
- La motivación es generar ingresos para sobrevivir, no crear empresa o formalizar la actividad económica.



Emily Marie Wilson / Shutterstock, Inc.



Emprendimiento por necesidad: Enfoque tradicional.

Supongamos que Juan decide que no buscará empleo, sino que con sus ahorros montará una empresa porque puede usar su experiencia laboral en su propio negocio, porque conoce el mercado y sabe de productos o servicios que podrían tener alta demanda; de paso, resulta atractivo para Juan ser su propio jefe y hacer sus propias reglas.

Características:

- Conoce el mercado donde se moverá su negocio.
- Está en capacidad de generar una estructura (física y humana) para llevar a cabo su iniciativa.
- Hay una planeación a corto y mediano plazo.
- La motivación es generar ingresos, pero también crear empresa y dar empleo a otros.

Emprendimiento por oportunidad.

Supongamos que Juan es un visionario, desde que estaba empleado tenía en mente una idea sobre un producto que podría ser atractivo y venderse bien. Por eso buscó información, ahorró y llegado el momento, decidió emprender su propio negocio, no porque su trabajo no fuera bueno, sino porque desea buscar una alternativa para asegurar el futuro de su familia y dejar huella en su comunidad.

Características:

- Conoce muy bien el mercado donde se moverá su negocio, los productos y sus competidores.
- Está en capacidad de desarrollar una iniciativa que tendrá impacto en el mercado.
- Hay una planeación a mediano y largo plazo.
- La motivación es crear una empresa que puede crecer rápidamente.



Sabías que ...

El Global Entrepeneurship Monitor, GEM, realizado en 2014 indica que los colombianos emprenden más por oportunidad (12.2) que por necesidad (6,2%). "Esto indica que en el país por cada individuo que emprende por necesidad, dos lo hacen por oportunidad" (GEM, 2014, p. 48).

El emprendimiento puede ser diferente según el medio en el que se desarrolle esta alternativa.

Emprendimiento de base tecnológica.

Se aplica en el diseño, desarrollo y elaboración de los nuevos productos o servicios, apoyados en tecnología, conocimientos o competencias profesionales de los dueños o socios. Generalmente, resultan ser empresas de investigación y desarrollo que pueden nacer al interior de una universidad o de otra empresa.

Un buen soporte para este tipo de emprendimientos lo tiene el Tecnoparque del SENA que promueve la construcción de prototipos que se puedan presentar al mercado, allí llegan estudiantes y egresados de electrónica, telecomunicaciones e ingenierías con sus ideas innovadoras, y encuentran un equipo de asesores y las herramientas necesarias para materializar sus ideas.

Características:

- Implica desarrollar investigación aplicada de base tecnológica.
- Desarrolla prototipos.
- Requiere el apoyo de personas y herramientas especializadas.

¿Quieres saber más?
Tecnoparque SENA. En:
http://tecnoparque.sena.edu.co/



Emprendimiento social.

Busca la generación de beneficios para una comunidad que presenta una necesidad social particular (acceso a servicios públicos, acceso a servicios sanitarios, educación para población vulnerable, acceso a servicios financieros, etc.). El emprendedor realiza una investigación para identificar una alternativa de solución que se ajuste a un contexto particular.

ASHOKA

La organización más grande de emprendedores sociales en el mundo se llama Ashoka,[2] y sus miembros activos son, entre otros, premios Nobel. Allí también se encuentran algunos emprendedores colombianos sensibles a las necesidades de otros.

Características:

- Nace de la preocupación por los otros.
- Busca soluciones (productos o servicios) a las necesidades sociales.
- El emprendedor es muy empático frente a las carencias de su comunidad y no busca generación de ingresos para sí mismo.

2. Ashoka fue un líder de la India (s. III a. C.), que unificó el subcontinente indio, renunciando a la violencia y dedicando su vida al bienestar social y al desarrollo económico.
Fuente: http://colombia.ashoka.org/preguntas-frecuentes

Sabías que …

Un bello ejemplo de emprendimiento social es el Biblioburro, iniciativa de un profesor de escuela primaria (Luis Soriano) quien lleva en sus burros, Alfa y Beto, libros a los niños del departamento de Magdalena (Colombia).

Emprendimiento sostenible.

Busca reducir el impacto en el medio ambiente de TODAS las actividades que lleva a cabo la empresa, desde el recibo de la materia prima hasta la entrega del producto o servicio al cliente.

Los emprendimientos sostenibles promueven un cambio de hábitos por parte de los empresarios, pero también por parte de los consumidores que se sensibilizan en cuanto a las consecuencias de sus decisiones de consumo. Los emprendedores sostenibles proponen ideas relacionadas con la disminución de la contaminación, la disposición de residuos, la producción limpia, el ecodiseño, el comercio justo, etc.

Características:

- Nace de la preocupación por el futuro del medio ambiente y de la raza humana.
- Busca soluciones (productos o servicios) que reduzcan el impacto ambiental.
- Las empresas sostenibles crean valor económico cuidando el medio ambiente.

¿Quieres saber más?

Academia de Innovación para la Sostenibilidad. En: http://academiasostenibilidad.com/

Emprendimiento cultural.

Provee bienes y servicios derivados del uso de la creatividad y del capital intelectual de los emprendedores. Los emprendedores son artistas, productores, gestores, comunicadores e instituciones comunitarias que desean transmitir un mensaje de modo participativo.

Este tipo de emprendimiento se desarrolla dentro de las llamadas “industrias creativas” que dan como resultado productos intangibles en algunos casos, y tangibles en otros. Los emprendimientos culturales pueden ir desde las artes tradicionales y la artesanía, hasta expresiones relacionadas con la tecnología como la cinematografía, la televisión, la radio y otros medios.



Características:

- Nace de propuestas creativas para representar la realidad.
- Son productos tangibles e intangibles (ej.: una obra de teatro o la conservación de alguna tradición popular como la música o el folclor).
- Crean valor económico aprovechando las expresiones artísticas y las herramientas tecnológicas.

¿Quieres saber más?
Ministerio de Cultura, en: http://www.mincultura.gov.co/emprendimiento-cultural





Emprendimiento femenino.

Las iniciativas lideradas por mujeres surgen por motivaciones e intenciones diferentes a las iniciativas de los hombres, algunos estudios indican que, a través de la creación de empresas, las emprendedoras buscan satisfacer necesidades de autorrealización propia y de sus hijos. Aunque hay muchas mujeres interesadas en emprender, son menos las que se arriesgan porque son conscientes de sus desventajas en el entorno empresarial.

El Global Entrepreneurship Monitor, GEM, indica que hay "una motivación sociocultural, en que el entorno, normalmente, les enseña a los hombres a ser más emprendedores que a las mujeres" (Field et al., 2010, p. 54).

En Colombia, por ejemplo, hay una tendencia a la baja en el emprendimiento femenino y la cantidad de empresarios hombres establecidos, es casi el doble que el de las mujeres.

Características:

- Nace de motivaciones de autorrealización.
- Hay preferencia por la creación de empresas sociales o relacionadas con el ambiente.
- Se enfrentan a barreras sociales y empresariales para consolidarse.



Fotografía tomada de: http://www.solkes.com/wiki-mujeres-en-colombia-el-verdadero-mundo-al-alcance-de-un-clic/

Sabías que ...

Un ejemplo muy interesante del poder femenino en la creación de redes de apoyo es el grupo Wikimujeres, en Facebook.

Los tipos de emprendimiento son muchos y variados, la motivación es el detonante inicial para llevarlos a cabo; sin embargo, este no es el único factor que debe tenerse en cuenta a la hora de emprender. El Global Entrepreneurship Monitor, GEM, indica que la actividad emprendedora es resultado de la interacción de factores como la identificación y percepción sobre las oportunidades, la capacidad para aprovecharlas y las condiciones del contexto nacional, especialmente empresarial, en que se encuentra el emprendedor.

Estos factores solo pueden generarse a través del estudio y el análisis del contexto, por ello es muy importante: (i) Que el emprendedor y su equipo tengan claras las condiciones sociales y económicas de su contexto para adaptar sus ideas de negocio y prever las circunstancias y eventos que puedan incidir en su iniciativa; y (ii) Que el emprendedor genere redes y se acerque a grupos de emprendedores y empresarios que pueden servir de mentores.

El emprendimiento como opción de vida tiene reconocimiento social en nuestro país: "cuando se compara a Colombia (70.5%) con el promedio obtenido por los países de Latinoamérica y el Caribe (66.8%), el país se ubica por encima, ocupando el puesto número seis, y también está por encima del promedio global (63.8%)" (GEM, 2015, p. 23).

¿Te llamó la atención algún tipo de emprendimiento? ¿Aceptarías el reto de ser inspiración para otros al desarrollar tus iniciativas?



Habilidades EMPRENDEDORAS

Módulo 3

¿Qué hace que entre un 25% y un 30% de la población mundial se encuentre marginada cruelmente imposibilitada para entrar y contribuir a una sociedad mayor?
No se debe al hecho de que no sepan cómo utilizar un ordenador o desconozcan el latín. Estos conocimientos podrían adquirirlos fácilmente. […] Actualmente y de ahora adelante no basta con el conocimiento. Los jóvenes deben captar y dominar la habilidad aprendida (no genética) de la empatía

Bill Drayton
Emprendedores sociales.
Todos podemos cambiar el mundo

El mundo cambia rápidamente. En la actualidad, los conocimientos adquiridos se hacen obsoletos en poco tiempo. Las costumbres, los hábitos y hasta los paisajes se modifican constantemente y por lo tanto las necesidades también. En este escenario se debe desenvolver el emprendedor de hoy y debe estar preparado para el cambio constante. El emprendedor que "logre ponerse en los zapatos del otro", tendrá ganada la confianza de su cliente, usuario, consumidor, proveedor, socio y, en general, de la sociedad que lo acoge.

El emprendimiento es una decisión, y cuando el emprendedor ha tomado esa decisión y, además, se encuentra debidamente motivado, halla el camino para desarrollar las habilidades que requerirá en el futuro. Las habilidades se aprenden y, depende de la capacidad del emprendedor, organizar en torno de él un medio rico en experiencias propias y ajenas que le permitan convertir la intención en creación de empresa y superar el enorme temor al fracaso que viene cuando se inicia un proyecto de vida nuevo.

El tercer módulo, te presenta las habilidades necesarias para iniciar y mantener un emprendimiento. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, deberás aprender a trabajar en equipo, ejercer liderazgo y gestionar el cambio.

¿Cuáles son las habilidades emprendedoras?

1. Pasión por lo que se hace





Todas las historias de vida de emprendedores exitosos y no tan exitosos, tienen en común la motivación inmensa por la puesta en marcha de una idea. La pasión, dice la emprendedora creadora de Vitalia (centros de atención para adultos mayores) "necesita las tres cosas: corazón, alma y cerebro" (Hoffman, 2012, p. 23). Corazón, porque el emprendedor debe estar auténticamente enamorado de su idea y creer sin ningún asomo de duda que ésta puede funcionar; alma, porque sin ella no es posible superar los obstáculos que se aparecerán en su camino, y cerebro, porque el emprendedor debe "aterrizar" su idea en planes concretos, estrategias y recursos.

La pasión por lo que se hace, sólo puede dar origen a la empresa luego de que el emprendedor ha identificado una oportunidad. La pasión puede definirse como determinación y la persistencia por el cumplimiento de un sueño. El emprendedor tiene una gran fuerza de voluntad, no desiste a pesar de que el entorno le resulte adverso y que esté sometido a presiones diarias.

2. Empatía

Un emprendedor tiene la capacidad de comprender lo que sienten los demás y actuar en consecuencia. El emprendedor es un relacionista público, gestiona sus relaciones de manera efectiva, "inicia con una red de contactos personales, luego los convierte en relaciones de negocios y finalmente fomenta enlaces interdependientes para formar una red de negocios estable." (Larson, 1993, p.1). Las relaciones que se establezcan tanto con el banco como con el contratista; con el colaborador como con el proveedor y especialmente, con los clientes, quienes son finalmente la razón de ser de la empresa, deben ser del tipo "gana – gana".

La empatía[3] requiere de autocontrol y uso de las emociones para su beneficio y el de los demás. Cuando el emprendedor entiende al otro y entiende sus propias reacciones, es capaz suscitar la colaboración de los demás con su proyecto.



3. La empatía debe contraponerse a otras acepciones similares: la apatía, en la que hace falta fuerza para terminar o definir asuntos; la antipatía, en la que siente aversión a algo (no a alguien) y la simpatía, esa inclinación afectiva espontánea por alguien.

3. Liderazgo positivo y trabajo en equipo



Un emprendedor identifica las cualidades de su equipo y las lidera de modo que el crecimiento de su empresa sea el resultado del desarrollo del potencial de su personal. El emprendedor convoca al trabajo en equipo y dedica tiempo a la planeación estratégica; es decir, a la definición clara de los objetivos de la empresa, la determinación de los medios para alcanzarlos y la precisión acerca del papel de cada uno de los colaboradores de la empresa.

La construcción de redes de contactos clave de la que se hablaba anteriormente, es necesaria en este punto. La red puede actuar tanto como demandante de los productos y servicios del emprendimiento, así como proveedora del talento humano requerido por el emprendedor, pues en las primeras etapas, no siempre es sencillo encontrar los colaboradores de la iniciativa.

Sabías que …

Una investigación llevada a cabo en 2015 en el Centro de Servicios Financieros, CSF concluye: "En la aceptación sociocultural sobre las actividades empresariales en los aprendices, los resultados fueron los siguientes: El 85% considera que tener empresa es una opción deseable de carrera, y el 72% considera que los empresarios tienen un alto estatus social…" (Álvarez, 2015, p. 20)

4. Gestión del cambio



"El cambio es lo único seguro", dicen por allí. Un emprendedor anticipa las situaciones de cambio e identifica las oportunidades para adaptarse rápidamente. Para ello debe monitorear el entorno en el que se desenvolverá su empresa y entender las conexiones, los cambios en el campo de la tecnología provocan cambios económicos, pues las necesidades de los consumidores no permanecen iguales (hábitos y costumbres). Para ello es clave la relación con otros emprendedores, empresarios y con empresas de apoyo al emprendimiento.

El emprendedor es gestor del cambio porque él mismo puede propiciarlo, y porque además se relaciona con quienes pueden hacer modificaciones o ajustes en el ambiente que los rodea.

5. Tolerancia al fracaso

El fracaso puede ser una oportunidad de aprendizaje para identificar las fallas en el proceso y corregirlas en una próxima ocasión. Un emprendedor tiene una perspectiva positiva del fracaso, no lo ve como una imposibilidad, sino como una ventana a otras opciones. Cuando hay un error, no es importante buscar culpables, sino mejor tener una actitud proactiva, revisar el proceso e identificar donde se puede mejorar.

Un emprendimiento es un camino lleno de obstáculos, el fracaso es manejable, siempre y cuando el emprendedor se encuentre preparado para la ejecución estratégica del negocio. Esto significa que no debe acostumbrarse a

equivocarse, pues si le pasa varias veces, es un indicador de falta de planeación y visión. El fracaso es aceptable, siempre y cuando sea fuente de ganancia para el emprendedor.

Sabías que …

Una investigación llevada a cabo en 2015, en el Centro de Servicios Financieros CSF, reportó que el 21,3% de los aprendices dicen tener temor al fracaso al momento de emprender.
(Álvarez, 2015, p. 21).
La encuesta de emprendimiento global GEM reporta un resultado para Colombia de 31,8%
(GEM, 2015, p. 28)

El perfil del emprendedor no es estático, es más bien una figura en constante modificación. El emprendedor es una persona común que identifica una oportunidad que, con trabajo, dedicación y determinación, logra convertir en una idea de negocio. Por ejemplo, mira lo que dice el Global Entrepreneurship Monitor, GEM, sobre el perfil de los emprendedores colombianos:

[…] en Colombia la mayor parte de los emprendedores en etapas iniciales tiene entre 25 y 34 años (30.7%); la mayoría de los nacientes/ nuevos emprendedores tenían estudios de educación superior a nivel técnico y tecnólogo (28.2%) o universitario (28.2%) (GEM, 2014, p. 55).

Siempre se ha debatido si el emprendedor nace o se hace, podríamos decir mejor que hay factores que propician el emprendimiento:

- Familia: si hay emprendedores o empresarios en el entorno familiar, hay mayor probabilidad de iniciar un emprendimiento, porque se imitan los referentes cercanos.
- Formación: tanto formal como informal, el acumulado de habilidades y aptitudes de un emprendedor le pueden dar más chance de emprender, así como la información que posee.
- Experiencia laboral específica: pues aumenta la confianza del emprendedor, al tener conocimiento cierto y de primera mano sobre las circunstancias que podrían rodear la nueva empresa.

¿Quieres saber más?

Consulta la colección de libros, titulada "Pocket RedEmprendia"
En: https://www.redemprendia.org/es/servicios/publicaciones/coleccion-pocket-redemprendia

¿Tienes las habilidades de un emprendedor?

¿Aceptarías el reto de desarrollarlas para tener éxito en tu iniciativa emprendedora?



Paradigmas del EMPRENDIMIENTO

Módulo 4

"Hay estudios que evidencian que el emprendedor se diferencia del trabajador por cuenta ajena en el hecho de que su locus de control es más interno. Dicho de otro modo, tiene tendencia a creer que los resultados del proyecto empresarial se deberán a sus propios esfuerzos"

Valls et al, 2012
Causas de fracaso de los emprendedores

En el marco de las ciencias sociales, como en la administración de empresas y siendo ésta el sustento del emprendimiento, se toma el concepto de paradigma[4] relacionado al concepto de "cosmovisión", es decir, como todas aquellas experiencias, creencias, vivencias y valores que repercuten y condicionan el modo en que una persona ve la realidad y actúa en función de ella. Esto quiere decir que un paradigma es una forma de entender el mundo.

Todos los paradigmas tienen temporalidad, es decir, se mantienen estables por un tiempo, hasta que llegan otras a reemplazarlas, gracias a que en la sociedad suceden hechos reales que impactan, trascienden, logran la evolución del paradigma, y así mismo, de la sociedad.

4. Origen griego del término "Paradeigma" παράδειγμα, que se forma a partir de la unión del prefijo "para", que significa junto, y de la palabra "deigma" que se traduce como ejemplo o modelo.

En el cuarto módulo, se analizan los paradigmas que por varios años han limitado el emprendimiento o han desestimulado al potencial emprendedor. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, deberás cambiar tu manera de ver el emprendimiento.

¿Cuáles son los paradigmas que existen sobre el emprendimiento?

Paradigma uno: Se necesita una súper idea

El mercado está lleno de necesidades y oportunidades. Observar, investigar y analizar para encontrar ideas que responden a problemas

comunes y que aún no han sido atendidos es muy sencillo. Este es el caso de "Un litro de luz" del emprendedor Camilo Herrera:



Fotografía tomada de: http://www.givetocolombia.org



El objetivo de su proyecto es mejorar la calidad de vida de familias vulnerables a través de la iluminación y para ello se instalan litros de luz como solución para aquellas familias que no pueden acceder al servicio de iluminación dentro de sus viviendas durante el día (Centro de Innovación del BBVA, 2015).

Sabías que …

Los paradigmas condicionan, delimitan el pensamiento, determinan el comportamiento, generan acciones estereotipadas, regulan el hacer diario… Influyen poderosamente en la manera en que se perciben todos los sucesos de la vida.

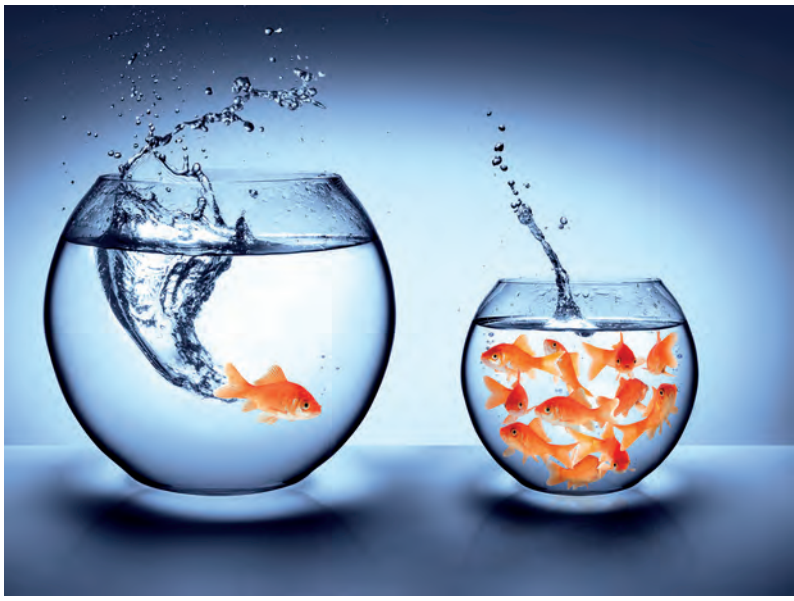
Paradigma dos: La sola idea sirve

Una acción dice más que mil palabras, reza el refrán. La idea requiere estar acompañada de un emprendedor motivado y en acción, que tenga una buena formación, que haga redes fácilmente y esté dispuesto a aprender.

Para que una idea tenga posibilidad de ser un emprendimiento, debes:

- Analizar si los limitantes del emprendimiento, están dados por tus percepciones o por lo que "otros" perciben.
- Aprender de la experiencia al poner una idea de negocio en marcha, pues corres el riesgo de fracasar o ser exitoso, de ambas situaciones puedes aprender.
- Reconocer tu escala de valores y como los trasladas a la idea que tienes sobre el emprendimiento.
- Construir nuevos paradigmas positivos sobre el emprendimiento para que participes en el movimiento de la economía del país o de tu localidad.





Paradigma tres: El pez grande se come al chico

No se trata de tamaño, sino de agilidad. Al emprender con un negocio, hay que ser ágil desde la decisión misma de emprender, porque si no otro se puede adelantar. Esto implica planear con rapidez las actividades y optimizar el tiempo en la realización de cada una.

Ten en cuenta que todas las empresas grandes iniciaron en pequeño. Algunos ejemplos:

- Los supermercados Carulla iniciaron con una bodega en "El Camellón de San Victorino", cerca de la Estación de la Sabana. Hoy día son parte del Grupo Éxito con 100 puntos de venta en todo el país.
- Los Surtifruver iniciaron cerca de la plaza en Chía, como venta de frutas y verduras en fresco, hoy tienen 16 puntos de venta en toda la ciudad.
- Arturo Calle empezó en un pequeño local del sector de San Victorino en Bogotá en 1965, hoy tiene puntos de venta en Colombia, Panamá, Costa Rica y El Salvador.

¿Quieres saber más?

Lee la revista de la Escuela de Administración de Negocios, EAN, Business Review Bogotá. En: http://eanbusinessreview.ean.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=45:alonso-orjuela-de-desplazado-a-importante-empresario&catid=35:articulos

Paradigma cuatro: No todo el mundo nació para ser empresario



Quizá no todas las personas tienen la misma motivación para ser empresarios, pero es seguro que todas las personas muestran actitudes, valores, autoconceptos, conocimientos y habilidades que son propias del emprendedor y que pueden ser usadas para el arranque de una empresa.

Lo que se necesita para ser emprendedor es tener competencias, habilidades, capacidades y actitudes y conocimientos técnicos sobre una labor específica. Recuerda que se aprende a caminar después de gatear, a correr después de caminar y a hacer empresa, después de emprender. Es cierto que no todo el mundo nació para ser empresario, pero seguro que todos poseen habilidades emprendedoras.

Sabías que ...

Un paradigma recurrente es que los costos y trámites para la creación de empresa son altos en Colombia, sin embargo, el estudio Doing Business indica que mientras en Colombia los trámites tardan once (11) días y no tienen costo, el promedio de América Latina y el Caribe es de 29 días y tienen un costo de 2,8% del ingreso per cápita.



Paradigma cinco: El emprendedor trabaja menos

Un emprendedor lleva su negocio a todas partes, incluso a sus actividades sociales (almuerzos, rumbas, paseos) pues donde quiera que se encuentre, gestiona su negocio. Así que en realidad trabaja 24 horas con alegría y entusiasmo en sus sueños.

El emprendedor no descansa. Es, por naturaleza, una persona-orquesta, un todoterreno, sobre todo en los comienzos. Es la etapa que más te agota, pero también la que más te curte. Es en la que uno descubre todas las cosas que es capaz de hacer por una meta, por una pasión. No hay límites (Hoffman, 2016, p. 26).

Paradigma seis: Soñar no cuesta nada

Si un emprendimiento es un sueño, su realización cuesta tiempo, dedicación, realización personal y profesional. Es costoso porque cuesta dejar atrás malos hábitos, tradiciones familiares y sociales que limitan el emprendimiento.

El colombiano se caracteriza por el deseo de autoridad y poder, el emprendedor y empresario, goza de esta cualidad, dada por el estatus de su rol en el mundo económico, por el compromiso y las soluciones que brindan al mercado. Es vital entender que la autoridad y el poder otorgan responsabilidad.





Fotografía tomada de: http://www.larepublica.co

Paradigma siete: El miedo a que funcione

Todo emprendimiento genera incertidumbre y miedo, pero es rápidamente reemplazado por la ilusión de ver en marcha la idea de negocio. El verdadero emprendedor planifica con el fin de disminuir los imprevistos, pero aún así sabe que si las cosas no funcionaran como espera, *se corre el riesgo de que sean mejores.*

Mira el testimonio del empresario Arturo Calle:

La mayor victoria es que compré un almacén que cuando yo lo administraba vendía, por ejemplo, en un mes 15 millones de pesos y de ahí me retiré unos meses. Cuando regresé a ese almacén y lo compré esperaba vender lo mismo que hacía antes, la sorpresa fue que pasé a vender 25 millones de pesos y, en un diciembre, 50 y esa fue una gran satisfacción y una sorpresa impresionante con la que no contaba *(El Tiempo, 2014)*

Paradigma ocho: Los empresarios son unos duros

Los empresarios son personas educadas en la cultura del esfuerzo y la disciplina. Muchos emprendedores han fracasado o han sido objeto de burla, pero hoy en día son exitosos.

Mira el caso de Jesús Guerrero Hernández, fundador de Servientrega. Inició vendiendo cilantro cuando era apenas un niño en el pueblo de Boyacá de donde es oriundo. Años después en Bogotá, fue despedido de la empresa donde trabajaba, él sabía que el servicio podía ser mejorado ostensiblemente, ¡y lo hizo! Sin oficinas, sin recursos y sin formación gestó una de las empresas más grandes del país.

¿Quieres saber más?
Cuatro proyectos de éxito en el país, en: http://www.centrodeinnovacionbbva.com/noticias/cuatro-innovadores-analizan-el-ecosistema-emprendedor-en-colombia



Fotografía tomada de:youtube.com

Paradigma nueve: Nadie cree en las ideas de los jóvenes

La edad no es un factor de éxito de los emprendimientos, la madurez de la idea si lo es. Un emprendedor es líder, por tanto, tiene un equipo de apoyo que complementa sus habilidades y capacidades, si bien el emprendedor debe formarse para emprender también debe rodearse de aquellos que sepan más que él mismo. No se emprende en solitario, se construye con y para otros.

Mira el caso de Juan David Aristizábal, un emprendedor colombiano, reconocido por la revista *Forbes* como uno de los líderes menores de 30 años. A los trece años vio una película que sería la inspiración para su emprendimiento Buena nota, fundación que incuba y promueve emprendimientos sociales.



Fotografía tomada de: http://vecinospereira.blogspot.com.co/2013

¿Quieres saber más?

Especial multimedia de la revista Semana, "30 menores de 30", en: http://www.semana.com/nacion/multimedia/especial-30-menores-de-30/368936-3



Fotografía tomada de: cgonzalez@elespectador.com

Paradigma diez: Hay que trabajar para vivir

Claro que sí, pero hay que buscar la forma de trabajar para sí mismo no para otros. En este proceso es muy importante la formación, porque allí el emprendedor puede adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar su iniciativa de negocio.

Mira el caso de los fundadores de Campoalto: "Éramos médicos y comenzamos a ayudar a un grupo de niñas para que estuvieran mejor formadas. Nunca pensamos en montar una empresa, sino en hacer un servicio social, teníamos ganas de ayudar" *(El Espectador, 2014)*

¿Quieres saber más?

Los empresarios más exitosos de Colombia, según la audiencia, en: http://www.portafolio.co/tendencias/empresarios-exitosos-colombia-audiencia-12317

Un nuevo paradigma: el emprendimiento como fuente de desarrollo económico

En la actualidad, se considera que los países que fomenten el emprendimiento serán más prósperos económicamente. En este nuevo escenario, no se está considerando únicamente al emprendedor independiente sino también al trabajador que, estando empleado, es capaz de exhibir competencias emprendedoras para mejorar su puesto de trabajo y generar desarrollo empresarial.

El nuevo paradigma es el de la autonomía, personas independientes en la toma de decisiones que son capaces de ir construyendo su futuro y el de su familia, a través de la toma de decisiones de modo informado, planificado y consciente. El emprendedor actúa de manera intencionada no improvisada, se siente creador de su propio futuro y en capacidad para llegar a él por sus propios medios.

Acompañando a este nuevo paradigma, está el de la innovación y el de la cultura de la innovación, en las actividades científicas, organizacionales, tecnológicas o de mercado que pueden conducir a la introducción de innovaciones.



¿Cuáles son tus paradigmas sobre el emprendimiento? ¿Aceptarías el reto de cambiar tus paradigmas para desarrollar tu iniciativa emprendedora?



Entidades que apoyan el EMPRENDIMIENTO

Módulo 5

Dado el arranque de la empresa se requieren competencias de conocimiento en gestión de empresa naciente y claro está el apoyo de los asesores especializados y de los mentores.

Rodrigo Varela
Desarrollo de empresarios basado en competencias empresariales: el caso de jóvenes con empresa

El Sistema Nacional de apoyo a las MIPYMES se creó en 2004 a partir de la Ley 905, para articular de forma estratégica entidades del sector financiero y entidades del Gobierno nacional, que respaldan al emprendimiento en Colombia, así como para apoyar a los emprendedores y empresarios quienes son los dinamizadores de la economía y principales generadores de empleo. Las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE y la Cámara de Comercio de Bogotá, indican que el 80% de las MIPYMES no sobreviven por falta de planeación y apoyo financiero.

Por esto, el Gobierno nacional ha iniciado esfuerzos para el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas que permitan incrementar la dinámica económica del país, a través de estrategias y programas liderados por el SENA con el Fondo Emprender y el Sistema Nacional de Creación e Incubación de empresas que le brinda a los aprendices SENA de formación titulada técnica o tecnológica, y universitarios de pre y posgrado, capacitación y recursos económicos condonables.

El quinto módulo, te informa sobre las alternativas de financiamiento para los emprendedores. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, puedes ser beneficiario de las instituciones y estrategias que apoyan las iniciativas y los proyectos productivos sostenibles.

¿Cuáles son las entidades que proveen recursos económicos al emprendimiento?

Banca de primer piso. Entidades financieras de propiedad privada, creadas con ánimo de lucro, que captan recursos a través de cuentas de ahorro, corriente y prestan el servicio de créditos, es decir que son intermediarios entre los usuarios que tienen recursos financieros y quienes lo necesitan.

Banca de segundo piso. Entidades financieras creadas por el Gobierno para el desarrollo de sectores económicos específicos, financiamiento municipal o regional y fomento a la exportación, creación de empresas y fortalecimiento a proveedores. No interactúan directamente con particulares, sino a través de intermediarios financieros como los bancos comerciales. Algunos ejemplos de ellas:





BANCOLDEX
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL

¿Qué es?
Establecimiento de crédito que opera a través de la red de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas de ahorro y crédito, ONG financieras y fondos de empleados. Promueve el desarrollo empresarial a través de programas especiales como INNPULSA Colombia, INNPULSA a MIPYME, la banca de oportunidades y el programa de transformación productiva.

Beneficiarios
MIPYMES y grandes empresas, a las poblaciones de menores ingresos por medio del programa de inversión de Banca de Oportunidades.

Más información
https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx



¿Qué es?
Fondo de financiamiento para el sector agropecuario, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito, con régimen especial, vinculado al Ministerio de Agricultura y desarrollo rural, vigilado por la Superintendencia Financiera.

Beneficiarios
Sector agropecuario específicamente. Ofrece la Línea Especial de Crédito con tasa subsidiada programa para pequeños productores de la línea agrícola para cultivos transitorios y renovación de café.

Más información
www.finagro.com.co/productos-y-servicios/incentivos-y-subsidios





COLCIENCIAS

¿Qué es?

Colciencias financia proyectos de Innovación, Ciencia y Tecnología a través de convocatorias públicas abiertas que asignan los recursos según los términos de referencia. Estos proyectos pueden estar en el marco de las siguientes áreas: geociencias, salud, ambiente, biodiversidad y hábitat, agropecuarias, ciencias básicas, ciencias del mar y los recursos hidrobiológicos, ciencias humanas, sociales y de educación, energía y minería, ingenierías, seguridad y defensa, biotecnología y tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Beneficiarios

Público en general, a través de dos modalidades de financiación:

Recuperación contingente para proyectos sin ánimo de lucro, y Cofinanciación para proyectos cooperativos de investigación y desarrollo tecnológico, donde COLCIENCIAS asume una parte del valor total del proyecto y el resto lo financia la entidad beneficiaria.

Más información

http://www.colciencias.gov.co/convocatorias



Fondo Emprender
Por un país de propietarios

¿Qué es?
Es un fondo de capital semilla[5] operado por el SENA para financiar iniciativas empresariales y motivar el emprendimiento y empresarismo orientando en la formulación del plan de negocios y acompañando en la puesta en marcha de la empresa nueva.

Beneficiarios
Aprendices que hayan terminado su etapa lectiva o asociaciones de aprendices SENA, practicantes universitarios que están en los últimos 2 semestres o profesionales que su formación se esté desarrollando en instituciones reconocidas por el Estado y cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses.

Más información
http://www.fondoemprender.com/SitePages/Convocatorias.aspx

5. Se denomina "capital semilla" a los fondos económicos para el inicio de la empresa que no deben ser devueltos.

¿Cuáles son las entidades que proveen apoyo técnico al emprendimiento?

BID
Banco Interamericano de Desarrollo

¿Qué es?
El Grupo BID ofrece financiamiento y asistencia técnica a asociaciones comerciales, organizaciones no-gubernamentales, fundaciones, agencias del sector público e instituciones financieras para apoyar proyectos que beneficien microemprendimientos, emprendedores y pequeñas empresas a través de sus 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe.

Más información
http://www.iadb.org/es/temas/competitividad-tecnologia-e-innovacion/area-de-accion-emprendimiento,6276.html



MinTIC
Ministerio de Tecnologías
de la Información y las Comunicaciones

¿Qué es?

Ofrece apoyo a los *emprendimientos digitales* a través de la iniciativa Apps.co. El proyecto pretende fortalecer capacidades técnicas y administrativas de los emprendedores que desarrollan aplicaciones móviles. Apps.co. ofrece acompañamiento y mentoría durante ocho (8) semanas.

Más información

http://www.mintic.gov.co/portal/vivedigital/612/w3-propertyname-509.html





CONNECT
BOGOTA REGION

¿Qué es?

Iniciativa que surge desde la Alianza Univer-sidad Empresa Estado de Bogotá y que en el año 2011 nace como una corporación sin ánimo de lucro, con el fin de transformar a Bogotá y a Cundinamarca en una de las tres regiones más innovadoras de América Latina. CONNECT apoya emprendimientos de base científica y tecnológica en la región. Hace parte de la red mundial Global CONNECT, compuesta por más de 40 organizaciones en todo el mundo.

Más información

http://www.connectbogota.org/es/lineas-y-programas.html



¿Qué es?

Se denomina el primer campus para start-ups[6] de América Latina que integra Aceleración, Academia, Coworking e Inversión en un solo espacio con el objetivo de impulsar los emprendimientos basados en Tecnologías de la Información (TI). Ubicada al norte de Bogotá, se puede acceder a sus cursos, jornadas de trabajo con compañeros emprendedores y demás talleres y eventos a través de su página web.

Más información

http://hubbog.com/talleres-eventos/







creame
Incubadora de Empresas

¿Qué es?
Incubadora de empresas que ofrece programas de formación en emprendimiento, desarrollo empresarial y la realización de modelos que buscan la incorporación de las empresas en mercados internacionales, comerciales y financieros. Está ubicada en el Tecnoparque de Medellín.

Más información
http://www.creame.com.co/







CORPORACIÓN Ventures

¿Qué es?

Promueve la creación y crecimiento de proyectos empresariales sostenibles, atrayendo capital, promoviendo la cultura del emprendimiento y articulando los sectores público, social y privado con miras a fortalecer el ecosistema empresarial. Está compuesta por una aceleradora, formadora y provee instrumentos de financiación. La Corporación convoca a concurso Ventures anual en emprendimiento.

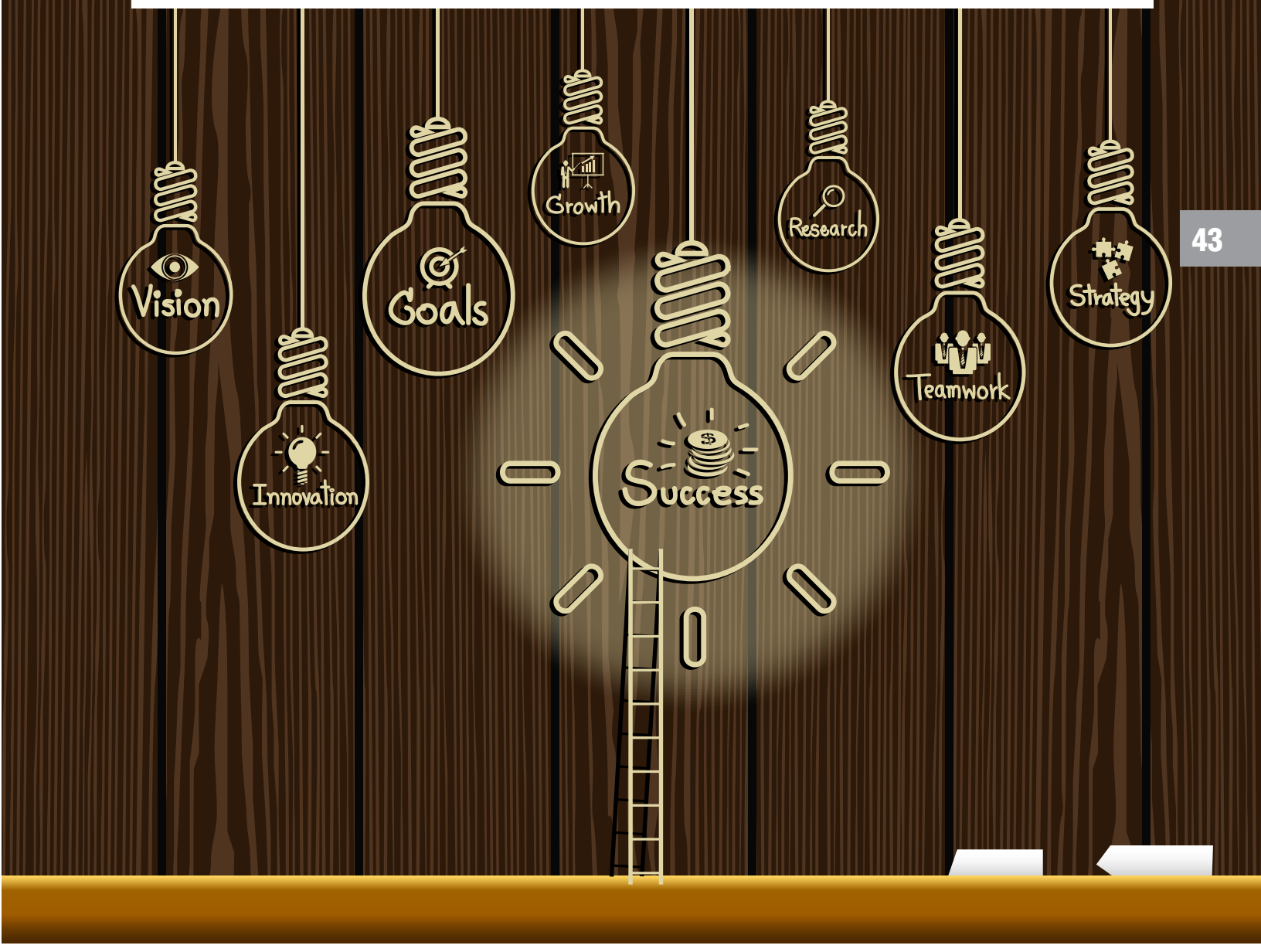
Más información

http://www.ventures.com.co/

UNIDADES DE EMPRENDIMIENTO DE LAS UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR

¿Qué es?

Las unidades de emprendimiento que existen al interior de las universidades e IES toman distintos nombres, sin embargo, su propósito es el mismo: promover el emprendimiento universitario dentro de lo cual desarrollan jornadas de sensibilización, ferias empresariales, charlas y conferencias. En algunas unidades de emprendimiento existen grupos de expertos que acompañan la formulación de planes de negocio, la construcción de modelos de negocio, la presentación a fuentes de financiación y en ocasiones, acompañan la puesta en marcha de las empresas. Algunas de estas unidades cobran por los servicios prestados con algunas condiciones.



bogotá emprende

¿Qué es?

Es un centro especializado en promover la competitividad de las empresas y fomentar la cultura del emprendimiento, a través de servicios que se ofrecen con la metodología de "aprender haciendo", mediante la cual emprendedores y empresarios encuentran respuestas concretas y soluciones reales a sus necesidades. Ofrece cursos, talleres y capacitaciones en temas específicos de la creación de empresas, también asesoría y acompañamiento en la etapa de creación y emprendimiento.

Más información

http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=751&conID=3901



Sabías que ...

Todos los Centros de Formación SENA cuentan con una unidad de emprendimiento que atiende tanto aprendices como personal externo con una ruta de atención diferencial para cada población.

¿Cuáles son los eventos donde se puede conocer más del emprendimiento?

- **Simposio Internacional de Emprendimiento Universitario**.

  Se realiza anualmente en Bogotá organizado por la Red de Emprendimiento Universitario REÚNE. El objetivo es facilitar conocimiento emprendedor a todos los miembros de la comunidad educativa. Es un espacio académico que se realiza en Bogotá.

- **Heroes Fest - Pioneros del cambio.**

  Organizado por INNPULSA, es un campo de entrenamiento para la innovación y el cambio en el país dirigido especialmente a emprendedores y universitarios que desean romper con paradigmas y encontrar herramientas para la creación de empresas. El evento tiene componente académico y cultural que fomenta el conocimiento entre emprendedores y el personal de las instituciones que apoyan el emprendimiento en el país. Se realiza en una ciudad distinta cada año.



- **Colombia Startup.**

  Evento organizado por Telefónica y otras empresas patrocinadoras, que se lleva a cabo anualmente y convoca a emprendedores e inversionistas en un concurso en el que algunas start up tienen la oportunidad de presentar su proyecto para la consecución de fondos económicos. El evento incluye un programa académico con expertos mundiales en el tema. Se realiza en Bogotá.



¿Identificaste buenas oportunidades para apalancar tu emprendimiento? ¿Aceptarías el reto de gestionar los recursos necesarios para desarrollar tu iniciativa emprendedora?



Jess Kraft / Shutterstock, Inc.

Módulo 6

Aspectos clave para formalizar TU EMPRESA

Una de las principales preocupaciones de política en América Latina en general, y Colombia en particular, son las altas tasas de informalidad laboral y empresarial observadas en estas economías.

Banco de la República, 2011.

Colombia mueve su economía a través de las PYMES: el 94.7% de las empresas registradas son microempresas y el 4.9% pequeñas y medianas empresas (CONFECÁMARAS). Según el DANE, Bogotá es el principal epicentro de las MIPYMES del país, pues se encuentra ubicado el 29.38% del total de empresas a nivel nacional, las cuales generan alrededor del 67% del empleo y aportan el 28% del Producto Interno Bruto[7] (PIB).

7. Según definición del Banco de la República el PIB es "el total de bienes y servicios producidos en un país durante un período de tiempo determinado. Incluye la producción generada por nacionales residentes en el país y por extranjeros residentes en el país, y excluye la producción de nacionales residentes en el exterior".

La estabilidad y crecimiento económico que se viene dando durante los últimos años en Colombia, hace que se genere credibilidad en inversionistas extranjeros y nacionales para dinamizar más la economía y, a su vez, se da un escenario positivo para la formalización de empresa y disminución de la informalidad empresarial.

El sexto módulo, te informa sobre los pasos jurídicos y contables que se deben tener en cuenta en la formalización de una empresa. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, debes conocer la normatividad colombiana que te indica los requisitos y pasos a seguir en la creación de tu empresa.



¿Cómo se formaliza un emprendimiento?

Generalmente los emprendimientos se convierten en empresas. Una empresa es una unidad económica compuesta por una o varias personas, con un organismo productivo para ofrecer bienes y servicios al mercado. Decimos que es una unidad económica porque todos los elementos que la conforman están totalmente integrados para la producción de beneficios, y alcanzar así los fines que se proponen los dueños. Decimos que posee un organismo productivo, porque de acuerdo con su forma de trabajo, produciendo bienes y ofreciendo servicios, existe en la empresa un grupo de personas que combinan los factores de producción (Banco de la República, en línea).

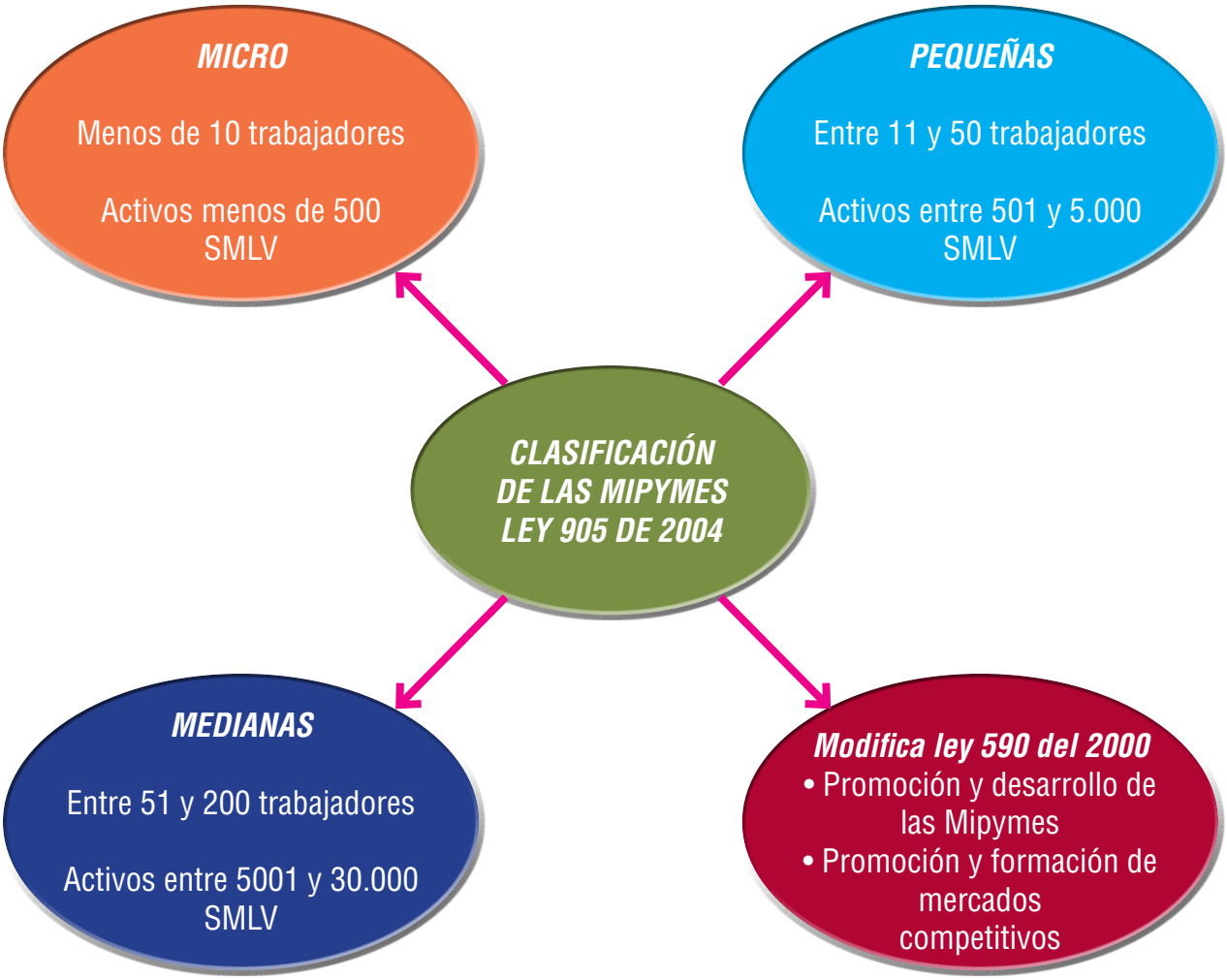




Oportunidades y beneficios de la formalización de empresa

- La empresa evidencia su compromiso social.
- La empresa formalizada que recibe protección legal.
- Facilidades contratar con el Estado y ser proveedoras de bienes y servicios.
- Pueden posicionarse en el mercado.
- Pueden ingresar a nuevos mercados a nivel nacional e internacional.
- Pueden acceder a financiación, que le permite invertir en tecnología de punta.
- Generar estabilidad laboral al recurso humano.
- Puede obtener beneficios tributarios brindados por el Gobierno.

Una empresa se distingue por su tamaño:



Formalizar una empresa es constituirla de forma legal de acuerdo a las normas y leyes vigentes ante la Cámara de Comercio. Para ello, debes seguir los siguientes pasos.

Paso 1.

Se debe identificar qué tipo de sociedad se desea crear de acuerdo a lo establecido en el régimen comercial (ver cuadro de sociedades):

- Persona natural: asume a *título personal* derechos y obligaciones.
- Persona jurídica: persona *ficticia* que ejerce derechos y contrae obligaciones y de ser representada judicial y extrajudicialmente.

Para crear una empresa como persona natural se requiere:	Para crear una empresa como persona jurídica se requiere:
• Original del documento de identidad. • Formulario del Registro Único Tributario (RUT). • Formularios disponibles en la sede de la Cámara de Comercio. • Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES). • Carátula única empresarial y anexos.	• Original del documento de identidad. • Formulario del Registro Único Tributario (RUT). • Formularios disponibles en las sedes de la CC. • Formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES). • Carátula única empresarial y anexos. • Formulario de Registro con otras entidades.

¿Quieres saber más?
http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Inicie-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-Persona-Natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio

Paso 2.



Se deben elaborar los documentos de constitución, donde hay dos alternativas:

- **Minuta de constitución:** Se crea por documento privado siempre y cuando la empresa posea activos totales inferiores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes, o planta de personal no superior a 10 trabajadores y no posee bienes inmuebles. El documento privado debe presentarse personalmente por todos los socios y/o accionistas ante notaría o en una de las sedes de la Cámara de Comercio.

- **Escritura pública:** Este documento se puede hacer en cualquier notaría, sin importar el total de activos o número de trabajadores, según lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio.

Paso 3.

Se debe identificar la actividad comercial, industrial o de servicios etc., a la que se dedicará la empresa recién creada, de acuerdo con la Clasificación de las Actividades Económicas, CIIU y el sector económico:

- Sector primario o sector agropecuario (sector productivo - bienes tangibles): sus actividades se basan directamente de la *naturaleza* sin ningún tipo de proceso manufacturero a los productos que se extraen. En este sector se encuentra la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluye la minería y extracción de petróleo.

- Sector secundario o industrial (sector productivo - bienes tangibles): productos *industrializados* desde la materia prima que se utiliza como base para la elaboración de nuevos productos. El sector secundario se divide en dos subsectores:
  - **Industrial extractivo:** extracción minera y de petróleo.
  - **Industrial de transformación:** proceso de transformación de la materia prima, de forma química o física.

- Sector terciario o de servicios: Prestación de *servicios* (bienes intangibles) de salud, de educación, de transporte, financieros, de comunicación, profesionales, servicios de hotel, restaurante y recreación.



Paso 4.

Se debe consultar (i) Nombre del establecimiento (homonimia), Consulta de marca, Uso del suelo, Código CIIU, Antecedentes marcarios y Procedimiento expedición del NIT.

Clases de sociedades

	Sociedad Colectiva SC	Sociedad Limitada SL	Sociedad Anónima S.A.	Sociedad en Comandita Simple S en C	Sociedad en Comandita por Acciones S en C. A.	Sociedad Por Acciones Simplificadas S.A.S.	Empresa Unipersonal EU
Constitución	Por escritura pública	Por escritura pública	Por escritura pública	Por escritura pública	Por escritura pública	Por escrito privado	Por escrito privado
Estructura	Junta de socios. Socios activos. Control fiscalizador.	Junta de socios. Socios activos. Control fiscalizador.	Asamblea general de accionistas. Junta directiva. Rep. legal. Revisor fiscal.	Junta de socios. Socios activos. Control fiscalizador.	Asamblea general de accionistas. Rep. legal. Revisor fiscal.	Rep. legal.	Rep. legal.
Responsabil idad	Los socios responden subsidiaria, solidaria e ilimita-damente.	Es limitada hasta el monto de sus aportes.	Los accionistas responden limitada-mente hasta el monto de sus aportes.	Los socios gestores responden subsidiaria, solidaria e ilimitada-mente. Los socios coman-ditarios responden limitada-mente.	Los socios gestores responden subsidiaria, solidaria e ilimitada-mente. Los socios coman-ditarios responden limitada-mente.	Los socios responden limitadamen-te hasta el monto de sus aportes.	Responde limitda-mente hasta el monto de sus aportes.
Capital	Capital suscrito	Capital suscrito y pagado	Capital autorizado, suscrito y pagado.	Capital suscrito,	Capital sus-crito.	Capital autorizado, suscrito y pagado.	Capital suscrito,

	Sociedad Colectiva SC	Sociedad Limitada SL	Sociedad Anónima S.A.	Sociedad en Comandita Simple S en C	Sociedad en Comandita por Acciones S en C. A.	Sociedad Por Acciones Simplificadas S.A.S.	Empresa Unipersonal EU
Número de socios	Mínimo 2 socios. Máximo ilimitado.	Mínimo 2 socios. Máximo 25 socios.	Mínimo 5 accionistas. Máximo ilimitado.	Mínimo 2 socios (1 gestor y 1 comanditario). Máximo ilimitado.	Mínimo 6 socios (1 gestor y 5 comanditarios). Máximo ilimitado.	Mínimo 1 socio accionista. Máximo ilimitado.	Máximo 1 socio.
Normatividad	Ley 1014 de 2006 Artículo 294 y siguiente del *Código de Comercio*	Ley 1014 de 2006.	Ley 1014 de 2006 Artículo 373 y siguiente del *Código de Comercio* y la Ley 222 de 1995.	Ley 1014 de 2006 Artículo 323 y siguiente del *Código de Comercio*	Ley 1014 de 2006 Articulo 343 y siguiente del *Código de Comercio*	Ley 1258 de 2008	Ley 222 de 1995 (Art. 71-81)



¿Aceptas el reto de recordar algunos tips de información que te dimos en la cartilla?

1. Dentro del marco jurídico colombiano, ¿qué ley regula el fortalecimiento de la cultura del emprendimiento?

2. Describe, según tu experiencia, cuál podría ser la incidencia del emprendimiento en la mejora de las condiciones de vida de tu comunidad o de tu entorno.

3. Expresa, con tus propias palabras, lo que es el emprendimiento por necesidad.

4. ¿Recuerdas cuál tipo de emprendimiento genera crecimiento para el país?

5. Expresa con tus propias palabras lo significa la frase: "El emprendedor debe liderarse a sí mismo."

6. "El fracaso, y no el éxito, es el que hace que el mundo avance.", dice Jesús Esteban en su libro: Vive tu sueño, emprende. Comenta el sentido de esta frase.

7. Busca, a través de alguna red social, a jóvenes colombianos emprendedores e invítalos a ser tus amigos. Ya en contacto con ellos, ponte alerta para descubrir a qué redes especializadas en emprendimiento pertenecen. Haz parte activa en la red social de emprendedores que has descubierto. Participa en discusiones y actividades.

8. Comenta, qué significado tiene para ti la palabra "paradigma".

9. Revisa la variada oferta de cursos que ofrece Bogotá Emprende, escoge el que más te llame la atención y atrévete a asistir.

10. Expresa con tus propias palabras qué es formalizar una empresa.

11. Haz una lista de los documentos que se necesitan para registrarse como persona natural o como persona jurídica.

12. Finalmente, explica la siguiente frase: "El que anda con emprendedores, a emprender se atreve."

Referencias

Academia de Innovación para la Sostenibilidad, AISO. *Sobre AISO*. Recuperado de: http://academiasostenibilidad.com/sobre-aiso/

Álvarez, C. y Urbano, D. (2013) "Diversidad cultural y emprendimiento", en: *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. XIX, No. 1. España.

Álvarez Fonseca, L. A., Matiz Ávila, K. R. y Pérez Vargas, O. R. (2015). "Características emprendedoras de los aprendices del SENA - CSF Una aproximación desde la perspectiva del GEM", en: *Finnova*, 1(1), 13-40.

Ashoka. *Preguntas frecuentes*. Recuperado de: http://colombia.ashoka.org/preguntas-frecuentes

Bancoldex. *Qué es Bancoldex*. Recuperado de: https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx

Bonilla, A. (2010) "Variables psicológicas y socioculturales involucradas en el proceso de emprendimiento empresarial", en: *Revista Poliantea*. Bogotá: Politécnico Grancolombiano.

Cabrera, M. (2014). "La Cultura del Emprendimiento como eje transversal en los currículos de los programas profesionales de educación superior en Colombia", en: *Tercer Congreso Internacional en temas y problemas de investigación en educación, sociedad, ciencia y tecnología*. Tesis doctoral.

Cámara de Comercio de Bogotá. *Bogotá Emprende*. Recuperado de: http://www.bogotaemprende.com/portal/default.aspx

Canessa, M. Valls, J. Cruz, C. Torruella, A. Eduardo Juanes y E. Hormiga, E. (2012) *Causas de fracaso de los emprendedores*. Red Emprendia. Disponible en: https://www.redemprendia.org/es/servicios/publicaciones/coleccion-pocket-redemprendia. [Recuperado 17 sep. 2016]

Centro de Innovación BBVA. *Cuatro innovadores analizan el ecosistema emprendedor en Colombia* (29 de mayo de 2015). Recuperado de: http://www.centrodeinnovacionbbva.com/noticias/cuatro-innovadores-analizan-el-ecosistema-emprendedor-en-colombia

Duarte, T y Ruiz, M. (2009) "Emprendimiento, una opción para el desarrollo", en: *Scientia et Technica*, vol. XV, núm. 43, pp. 326-331. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira.

El Espectador. "Somos una máquina de sueños". (2 de abril de 2014) Recuperado de: http://www.elespectador.com/especiales/somos-una-maquina-de-suenos-articulo-484618

El Tiempo. "Los factores que llevan al fracaso a los emprendimientos". (26 de marzo de 2016). Recuperado de: http://www.eltiempo.com/economia/empresas/fracaso-de-los-emprendimientos-en-colombia/16546673

El Tiempo. "Paciencia, honradez y respeto, claves de vida de Arturo Calle". (24 de junio de 2014) Recuperado de: http://www.eltiempo.com/multimedia/especiales/arturo-calle-historia/14163875

Esteban, Jesús Lázaro. *Vive tu sueño, emprende*. Barcelona: Editorial UOC, 2014. ProQuest ebrary. Web. 25 de agosto 2016.Copyright © 2014. Editorial UOC.

Grupo Banco Mundial. *Facilidad para hacer negocios en Colombia (2016)*. Recuperado de: http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/colombia/

Finagro. *Quiénes somos*. Recuperado de: https://www.finagro.com.co/qui%C3%A9nes-somos/informaci%C3%B3n-institucional

Fondo Emprender. *Qué es el Fondo Emprender*. Recuperado de http://www.fondoemprender.com/SitePages/QueEsFondoEmprender.aspx

García, D. (2012) *Aptitudes emprendedoras de los alumnos de Educación Secundaria Obligatoria y Bachillerato en la Región de Murcia*. España: Universidad Politécnica de Cartagena.

Geertz, C. (2000) *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.

Global Entrepreneurship Monitor (2014). GEM Colombia 2014. Recuperado de: http://gemcolombia.org/publications/gem-colombia-2014-reporte-nacional/

González, J. y López, C. (2012). *El emprendimiento en los sistemas universitarios - El Tecnológico de Monterrey.* Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. 4, 60.

González, J. (2006) *Hacia una cultura de emprendimiento productivo en comunidad*. En Revista Científica Guillermo de Ockham, vol. 4, No. 2. Cali: Universidad de San Buenaventura.

Gutiérrez, J. Ortiz, M. Rodríguez, S. y Suárez, P. (2015) *Análisis de los ecosistemas de emprendimiento*: Colombia. REUNE- ASCUN. Recuperado de: http://www.ascun.org.co/uploads/default/networks/3ba3057e4d9fd7991979deeac64f148c.pdf

Hoffman. C. (2012). *Emprender soñando*. Barcelona: Plataforma Editorial.

Hughes, Karen D. y Jennings, Jennifer. (2012). Global Women's Entrepreneurship Research: Diverse Settings, Questions and Approaches. UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Larson, A.& Starr, J. (1993) *A Network Model of Organization Formation, Entrepreneurship Theory and Practice*. Libro de texto. pp. 5-12.

Orjuela, Alonso. "De desplazado a importante empresario: el caso Surtifruver". (2010). *EAN Business Review*. Recuperado de: http://eanbusinessreview.ean.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=45:alonso-orjuela-de-desplazado-a-importante-empresario&catid=35:articulos

Orrego, C. (2008). *La dimensión humana del emprendimiento*. En revista Ciencias Estratégicas, vol. 16, núm. 20, pp. 225-235. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.

Red de Emprendimiento REÚNE. (s.f.) Entidades de apoyo al emprendimiento Recuperado de: http://www.ascun.org.co/uploads/default/networks/65f7ea0958cb4159fe4d8c40fbf16990.pdf.

Revista Semana. "30 menores de 30". Edición 1794. Recuperado de: http://www.semana.com/nacion/multimedia/especial-30-menores-de-30/368936-3

Rodríguez, A. (2009) "Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial", en: *Pensamiento y gestión*, N° 26, 94-119. Colombia: Universidad del Norte

Sánchez, E. (2010) "El emprendimiento. un reto hacia el desarrollo regional y local", en: *Revista desarrollo y gestión, noviembre*. Bogotá: Universidad Uniminuto.

Sen, A. (2001) *Desarrollo y libertad*. Bogotá: Editorial INCI.

Varela, R. (2011) "Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial", en: *Entrepreneurship*. Volumen I. Cali: Universidad ICESI, Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial.

Centro de
Servicios Financieros
Regional Distrito Capital



SENA

Dirección: Carrera 13 No. 65 - 10
Teléfono: 57 (1) 5 46 1600 • Bogotá, D.C. - Colombia