

NATALY CAMILA ROSAS CASTAÑEDA

BREVE MANUAL CÓMO ALTERNATIVA DE EMPRENDIMIENTO

ISBN: 978-958-5471-63-4



Breve Manual de emprendimiento.

Nataly Camila Rosas. Tunja: Búhos Editores Ltda., 2019. 26 páginas; 17x24 cms.
Incluye referencias bibliográficas

ISBN: 978-958-5471-63-4

Comité editorial

Fr. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.
Rector

Fr. Omar Orlando SANCHEZ SUÁREZ, O.P.
Vicerrector Académico

Fr. Héctor Mauricio VARGAS RODRÍGUEZ, O.P.
Vicerrector administrativo y Financiero

María Ximena ARIZA GARCÍA
Directora Ediciones Usta Tunja

Sandra Consuelo DÍAZ BELLO
Directora Unidad de Investigación e Innovación

Juan Carlos CANOLES VÁSQUEZ
Director Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación

Primera edición, 2020

ISBN: 978-958-5471-63-4

Corrección de Estilo
María Ximena Ariza García

Diagramación: Búhos editores Ltda.

Todos los derechos reservados conforme a la ley. Se permite la reproducción citando fuente.

El pensamiento que se expresa en esta obra, es exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete la ideología de la Universidad Santo Tomás.



Ediciones Usta
Universidad Santo Tomás
2020
Departamento Ediciones Usta Tunja
Universidad Santo Tomás, Seccional Tunja

Queda prohibida la reproducción parcial o total de este libro por cualquier proceso reprográfico o fónico, especialmente por fotocopia, microfilme, offset o mimeógrafo.
Ley 23 de 1982.

BREVE MANUAL CÓMO ALTERNATIVA DE EMPRENDIMIENTO

INSTITUCIONES FINANCIADORAS:

COLCIENCIAS
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS,
SECCIONAL TUNJA

AUTOR:

NATALY CAMILA ROSAS CASTAÑEDA

E-MAIL

nataly.rosas@usantoto.edu.co

VINCULACIÓN

JOVEN INVESTIGADORA COLCIENCIAS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
T U N J A



Vigencia por seis años



COLCIENCIAS



Contenido

| | |
|----------------------------------|----|
| PRESENTACIÓN..... | 4 |
| INTRODUCCIÓN..... | 5 |
| 1. ¿CÓMO EMPEZAR? | 7 |
| 2. ¿DE DÓNDE SURGE LA IDEA?..... | 10 |
| 3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR..... | 11 |
| 4. ¿QUÉ SE REQUIERE?..... | 13 |
| 5. ¿DÓNDE BUSCAR APOYO? | 16 |
| REFERENCIAS | 20 |

PRESENTACIÓN

El presente manual se desarrolla en el marco del proyecto de investigación titulado “Evaluación de impacto de la proyección social en las Facultades de Ingeniería Civil y Administración de Empresas: Enfoque de la empresa en el posconflicto”, apoyado por *COLCIENCIAS* a través de la convocatoria de *Jóvenes Investigadores e Innovadores por la paz*, y la Universidad Santo Tomás, Seccional Tunja.

Este material es resultado de la recopilación de información obtenida a través de consultas documentales y encuestas realizadas en el transcurso del año 2018. Efectivamente, a través de las fuentes consultadas, se han vislumbrado algunas pistas para fomentar el emprendimiento entre víctimas y desmovilizados.

En este documento se encontrarán puntuales orientaciones para apoyar a una población de colombianos en el camino al emprendimiento como alternativa de actividad económica legal. Se abordan indicaciones sobre cómo se inicia, de dónde surge la idea para emprender, los pasos a seguir desde el punto de vista de constitución de la unidad de negocio, y dónde se puede encontrar apoyo.

Asimismo, se espera que este manual sea de ayuda para poner en marcha proyectos productivos, generando beneficios para la comunidad, al integrarse activamente en la economía.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una alternativa de vida que puede elegirse por diversos motivos, como la independencia económica, los deseos de generar empleo, proveer productos y servicios a la sociedad y llevar a cabo una idea o cumplir un sueño, entre otros.

Este manual está dirigido a cualquier persona que desee emprender, y presente nociones básicas para realizar esta actividad, pero la idea de realizarlo surge especialmente en brindar apoyo a las personas *víctimas y desmovilizadas* en su inserción a la actividad económica a través de emprendimientos.

Ahora bien, las personas que se encuentran en proceso de *Reintegración*, y quienes son víctimas del conflicto armado, requieren apoyo para integrarse a la actividad económica. Inmersas en el proceso de reintegración cuentan con la posibilidad de acceder a los *Beneficios de Inserción Económica*, para promover la implementación de planes de negocio. Por su parte, las personas víctimas reciben una indemnización económica que se recomienda invertir en vivienda, educación, inmuebles rurales o proyectos productivos.

Tanto la *Unidad de Víctimas* como la *Agencia Colombiana para la Reintegración y la Normalización* procuran ofrecer apoyo y orientación a la población que atienden en orden a invertir sus recursos en la mejor alternativa posible para su situación. De este modo, el emprendimiento se convierte en una oportunidad de generación de ingresos, vida productiva e integración social.

En el Manual que se encuentra a continuación, se abordarán de manera general algunos temas a tener en cuenta para iniciar un emprendimiento.

1. ¿CÓMO EMPEZAR?

Emprender consiste, en este caso, en llevar a cabo los pasos necesarios para iniciar un negocio, por lo cual el punto de partida es una idea clara que genere valor para los grupos de interés. En efecto, iniciar requiere trabajo arduo, razón por la cual es importante que se rodee de un equipo de trabajo que asuma objetivos de vida compatibles con los propósitos del plan de negocio; además, debe ser un equipo de personas capaces, con conocimientos y deseos de aprender, que crean en la idea y estén dispuestos tanto a asumir riesgos como para defenderla y perseverar.

Se considera que el proceso de emprendimiento, en términos amplios, abarca varias etapas: la etapa 0, en la cual se toma la decisión de emprender; etapa 1, en la cual se gestiona la idea emprendedora, etapa 3, que consiste en la creación de empresa, etapa 4, de consolidación de la empresa, y etapa 5, de expansión e internacionalización (Manríquez, Sthandler, Zeppelin, & Baus, 2016).

Entre los pasos genéricos para crear un emprendimiento de acuerdo con Manríquez *et al.* (2016), se contemplan:

1. Definir con claridad la idea que se pretende hacer, entendiéndose de qué se desea que trate el negocio, en

- qué sector se encontrará y cuáles serán los objetivos del negocio. Este paso requiere investigación, observación, comprensión y escucha para detectar las oportunidades.
2. Analizar el mercado a través de un estudio para detectar oportunidades y necesidades, validando que el producto sea interesante, necesario o aporte valor al consumidor potencial. Es necesario analizar la competencia directa e indirecta para aprender y diferenciarse de ellos
 3. Definir el nombre de la marca, que debe ser coherente con la personalidad que se quiera transmitir al llegar al público objetivo. Conviene buscar asesores en imagen corporativa para cumplir el cometido de este paso y gestionar la difusión y visibilidad del emprendimiento para garantizar que alcance y atraiga al público objetivo.
 4. Realizar un plan de negocio en el cual se puedan plasmar y orientar los objetivos, de manera que se puedan visualizar las debilidades y fortalezas, la información requerida, el conocimiento del sector, entre otros. El modelo de negocio puede cambiar y adaptarse, motivo por el cual deben validarse sus supuestos constantemente.
 5. Crear la empresa formalmente, realizar los trámites legales para poner en funcionamiento el emprendimiento.
 6. Vender el producto, implica tener en cuenta los canales de distribución, precio, diferenciación, oferta de valor, y la normativa tributaria que rige la comercialización del bien o servicio.
 7. Gestionar un equipo de trabajo que permita desarrollar las áreas clave del negocio, es necesario trabajar con expertos y concentrar los esfuerzos individuales en lograr las metas comunes para poner en marcha la idea de negocio optimizando el tiempo, carga de trabajo y toma de decisiones.
 8. Conseguir financiación, ya sea propia, a través de convocatorias, instituciones, buscando inversionistas,

entre otras, para lograr suplir los costos del negocio (Manríquez et al., 2016).

Es posible que convenga hacer varios intentos, que no encuentre apoyo o financiación, que su idea sea rechazada y encuentre más obstáculos. Por este motivo, debe estar muy dispuesto a aprender de sus errores, pero también perseverar en alcanzar sus sueños y el logro de sus objetivos. Es necesario que se esfuerce por llegar tan lejos como lo espera. No se rinda y busque oportunidades de crecimiento para su negocio y formación para usted y sus socios.

Algunas ideas identificadas por *Ruta N Medellín* acerca de tendencias en modelos de negocio son: Inteligencia artificial aplicada, Aplicaciones de *Big Data* en la empresa, Agrotecnología, Manufactura avanzada y logística, e internet de las cosas (*Revista Dinero*, 2018). Sin embargo, su idea de negocio no debe ser descartada por no ajustarse a estas categorías. Siempre que se trate de una actividad legal que le apasione y entregue 'valor agregado' a la sociedad, no hay razón por la cual no deba intentarlo.

2. ¿DE DÓNDE SURGE LA IDEA?

La idea a partir de la cual surge el emprendimiento puede surgir a través de la observación, al identificar las necesidades que existen en el entorno. También puede surgir en virtud de estudios y análisis, de la intuición, o de pasatiempos. Sea cual sea la fuente de la idea, debe estar seguro de que cree en ella, porque dedicará su tiempo y esfuerzo en llevarla a cabo; además, debe convencer a otros de que su idea es buena, con el fin de conseguir apoyo humano y financiero.

Algunas de las motivaciones para emprender son: lograr independencia, aumentar los ingresos, mantener los ingresos a través del tiempo, pasión por lo que se hace y continuidad de la tradición familiar (Manríquez et al., 2016).

3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Entre las cualidades que se consideran propias del emprendedor, se encuentran: pasión, proactividad, liderazgo, comunicación, superación, intuición, empatía, iniciativa, resiliencia, adaptabilidad, curiosidad, constancia e innovación (Manríquez et al., 2016). Sin embargo, existen distintos perfiles de emprendedor, que pueden ser:

- Visionario: siempre con la mira puesta en el futuro, pendiente de las nuevas tendencias, intuitivo, interesado en proyectos útiles a futuro,
- Inversionista: preocupado por rentabilizar su dinero con emprendimientos novedosos, suele ser socio capitalista y se encarga de asesorar y aportar capital,
- Especialista: cuenta con conocimientos en el sector en el cual realiza el emprendimiento,
- Persuasivo: lidera el equipo y lo convence de lograr los objetivos para el desarrollo del bien o servicio, mantiene la cohesión y confianza del equipo en el proyecto,
- Intuitivo: Se guía por el instinto para saber dónde cómo y qué emprender. Es un empresario natural y le apasiona todo lo relacionado con emprender,

- Emprendedor-Empresario: Se encuentra involucrado en el mundo emprendedor, su interés es concretar y consolidar proyectos, más que solo emprender,
- Emprendedor-oportunista: Está constantemente atento a las oportunidades del mercado y las aprovecha,
- Emprendedor vocacional: Tiene gusto por emprender, es común en todos los perfiles(Manríquez et al., 2016).

Finalmente, con el fin de ser un emprendedor proactivo y exitoso, se recomiendan las siguientes prácticas: automotivarse, organizar las actividades con antelación, tomar descansos para refrescar la creatividad, delegar, mantener el optimismo ante los problemas y desafíos, cuidar de la salud, establecer objetivos y metas con plazos claros, informarse de lo que sucede y buscar nuevos conocimientos, comunicarse de manera clara y directa, y aprender a equilibrar la vida personal y profesional (Manríquez et al., 2016).

4. ¿QUÉ SE REQUIERE?

Busque activamente oportunidades para realizar o promover su emprendimiento. Un equipo de trabajo cohesionado es fundamental para implementar con éxito un plan de negocio. Propóngase metas ambiciosas, pero realistas; es decir, no se proponga objetivos que no pueda cumplir incluso aplicando el máximo esfuerzo en conjunto con sus colegas. Capacítese y manténgase a la vanguardia para mejorar continuamente su negocio. Es preciso ser consciente de que tal como usted inició con una idea innovadora, muchas otras personas lo harán y, si no continúa mejorando su empresa y el bien o servicio que ofrece, se verá rezagado.

A todas luces, su negocio debe realizar actividades económicas legales, y acogerse a las normas establecidas para llevarlas a cabo. En este orden de ideas, Colombia no establece un capital mínimo para constituir una empresa. Para operar un negocio legalmente, el empresario debe seguir los siguientes pasos básicos:

1. Verificar que el nombre de la empresa esté disponible a través de la Cámara de Comercio (*Grupo Bancolombia, 2018*).
2. Consultar y determinar la clasificación de la empresa por actividad económica (*Grupo Bancolombia, 2018*).

3. Consultar los tipos de sociedades que puede constituir y elegir aquella que se ajuste a las condiciones en las cuales creará su empresa (*Grupo Bancolombia, 2018*).
4. Constituir la empresa por escritura pública o autenticación de estatutos en una notaría. Para esto, es necesario preparar, redactar y suscribir los estatutos de la organización. Estos regularán las relaciones entre los socios y de ellos con la sociedad. Es posible consultar el esquema o encontrar algunos documentos genéricos para modificar en internet (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*). Conviene tener en cuenta: una sociedad comercial con menos de 10 trabajadores, o hasta 500 SMMLV (salarios mínimos mensuales legales vigentes) representados en activos fijos, no requiere escritura pública al momento de la constitución (*Grupo Bancolombia, 2018*).
5. Diligenciar el *PRE-RUT* ante la Cámara de comercio, antes de proceder al registro. Para este realizar este paso es indispensable la presentación de estatutos y formularios diligenciados, así como la cédula del representante legal y su suplente. El trámite es gratuito (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).
6. Se debe efectuar el pago de la *matrícula mercantil*. En caso de que pueda acceder a los beneficios de la Ley 1429 de 2010 dirigida a la Formalización y Generación de empleo, la Matrícula no tendrá costo durante el primer año, aplicando la progresividad, es decir, que el segundo año pagará el 50% del valor de la matrícula, el tercer año el 75% y a partir del cuarto año, el 100% del valor (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).
7. Inscribir el *Registro Único Empresarial*. La Cámara de Comercio estudiará la legalidad de los estatutos. Este proceso requiere el pago de un impuesto de registro, que equivale al 0,7% sobre el valor del capital suscrito (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).

8. Una vez la empresa se encuentre registrada y se disponga del *PRE-RUT*, es necesario que se proceda a la apertura de una cuenta bancaria, puesto que, sin el certificado de la apertura de esta cuenta, la *DIAN* no registrará el *RUT* de manera definitiva (*Grupo Bancolombia, 2018*)
9. Tramitar el *RUT* definitivo ante la *DIAN* (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).
10. Radicar el *RUT* definitivo en la Cámara de Comercio para que el *Certificado de existencia y representación legal* deje de ser provisional (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*)
11. Solicitar una resolución de facturación en la *DIAN*. Conviene aclarar que sin facturación se puede realizar contratación, pero no es posible cobrar los servicios (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).
12. Solicitar la inscripción de libros en la Cámara de Comercio. Los libros son el *Libro de actas* y *Libro de Accionistas*. El registro asume el mismo costo sin importar el número de hojas por libro (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).
13. Proceder al registro de la empresa en el sistema de *Seguridad Social* con el fin de poder contratar trabajadores (*Gestión Legal Colombia Consultores, 2014*).

5. ¿DÓNDE BUSCAR APOYO?

- Los costos en los que se incurre para constituir la empresa no son altos. Consulte en su Cámara de Comercio local, en una notaría y la *DIAN* para conocer los precios exactos de los trámites.
- Aproveche los cursos, diplomados, seminarios, foros y encuentros propiciados por universidades, centros de Educación Superior, Cámaras de Comercio y entidades promotoras de la actividad económica y empresarial.
- Busque alianzas, teniendo en cuenta que el intercambio de conocimientos y el soporte económico que puede generarse en beneficio mutuo favorecen el crecimiento de su negocio.
- Cabe recalcar que algunas empresas locales, como las proveedoras de servicios públicos, ofrecen ocasionalmente cursos, voluntariado corporativo o recursos para apoyar las iniciativas de emprendimiento.
- Asimismo, las Cámaras de Comercio ofrecen acompañamiento, formación y cursos específicamente en temas de gestión empresarial.
- Las universidades que poseen Facultades de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables, generalmente cuentan con consultorios o unidades de apoyo al empen-

dimiento, en los cuales se pueden obtener asesorías en la creación de su unidad de negocio.

- Consulte constantemente convocatorias y oportunidades para potenciar su negocio. No se limite a las oportunidades de financiación y busque capacitación.
- Para la financiación, puede proceder a la búsqueda de inversionistas. Usted tendrá que convencer al potencial inversionista de que su idea es buena y le dará rendimientos; para tal efecto busque los espacios adecuados para encontrar posibles inversionistas, en varias modalidades: ferias, eventos o encuentros programados por entidades que promueven a las empresas, convocatorias, entre otros.
- Existen iniciativas promovidas por el gobierno y el sector privado para brindar apoyo a los emprendimientos, tanto en posibilidades de asesorías, como en financiación u orientación para gestionarla. Algunas de ellas son:

INNPULSA: Promueve a los emprendedores innovadores para desplegar su potencial mediante la prestación de servicios y estrategias de financiación. Busca eliminar las barreras que impiden emprender en Colombia, e incrementar la competitividad de las empresas en general.

FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS: Ofrece garantías para facilitar que las *Mipymes* accedan a créditos en Colombia.

FONDO EMPRENDER: Es un fondo de *capital semilla* administrado por el *SENA*. Asume como propósito financiar iniciativas empresariales de aprendices o sus asociaciones, practicantes universitarios o profesionales formados en instituciones reconocidas por el Estado colombiano, o ciudadanos caracterizados como población vulnerable que hayan completado mínimo 90 horas de formación en cursos afines al área del proyecto. De hecho, el *SENA* brinda acompañamiento en la formulación del plan de negocios, realiza la evaluación y asig-

nación de recursos, y luego durante la ejecución del plan de negocio.

BANCOLDEX: Funciona como un banco que provee apoyo financiero y no financiero (como asistencia técnica especializada para proyectos, consultorías, cursos y formación) para fomentar el crecimiento empresarial y el comercio exterior de Colombia. Se enfoca principalmente en las *Mipymes*, promoviendo el desarrollo sostenible, la competitividad y la productividad.

ENDEAVOR COLOMBIA: Usa una metodología exclusiva para seleccionar emprendedores. En el proceso de selección se realizan evaluaciones de la empresa y el emprendedor, efectuando retroalimentación (*feed back*) para plantear estrategias que potencien su organización. Esta fundación se apoya en líderes empresariales locales para propagar el modelo y el apoyo a nuevos modelos de negocio.

BANCOS: Muchos bancos ofrecen mecanismos de crédito para emprendedores, además de asesoría y orientación en el establecimiento de sus planes de negocio. También ofrecen soluciones de *leasing*, *factoring*, *renting*, entre otros mecanismos para favorecer la actividad empresarial.

Leasing: Es el contrato por medio del cual se transfiere el derecho de uso de un bien a un arrendatario, con opción de compra.

Factoring: En este mecanismo de financiamiento, la empresa recibe anticipadamente el dinero que cobrará por sus facturas, cediendo el cobro de dichas facturas a la entidad que efectúa el *factoring*.

Renting: Consiste en el arrendamiento de bienes, para el cual los pagos cubren únicamente el derecho de uso.

BANCO MUNDO MUJER: Es una entidad que tiene como fin facilitar la participación de la mujer en la actividad empresarial. Provee créditos para negocios, unidades productivas, pequeñas empresas, y de libre inversión. También proporciona educación financiera.

FUNDACIÓN BOLÍVAR DAVIVIENDA emite la convocatoria “*Emprende País*”, con el propósito de fortalecer empresas caracterizadas por un alto potencial de crecimiento a través de acompañamiento y capacitación.

ÁNGELES INVERSIONISTAS: Son personas dispuestas a invertir en nuevos negocios. Aportan capital financiero e intelectual a la organización y requieren un retorno económico o participación accionaria.

ASEC: Esta *Asociación de Emprendedores de Colombia* vela por temas fundamentales como mejorar las condiciones para emprender en Colombia, procurar fomentar la financiación de emprendimientos y el fortalecimiento de programas de apoyo a los emprendimientos de mujeres.

REFERENCIAS

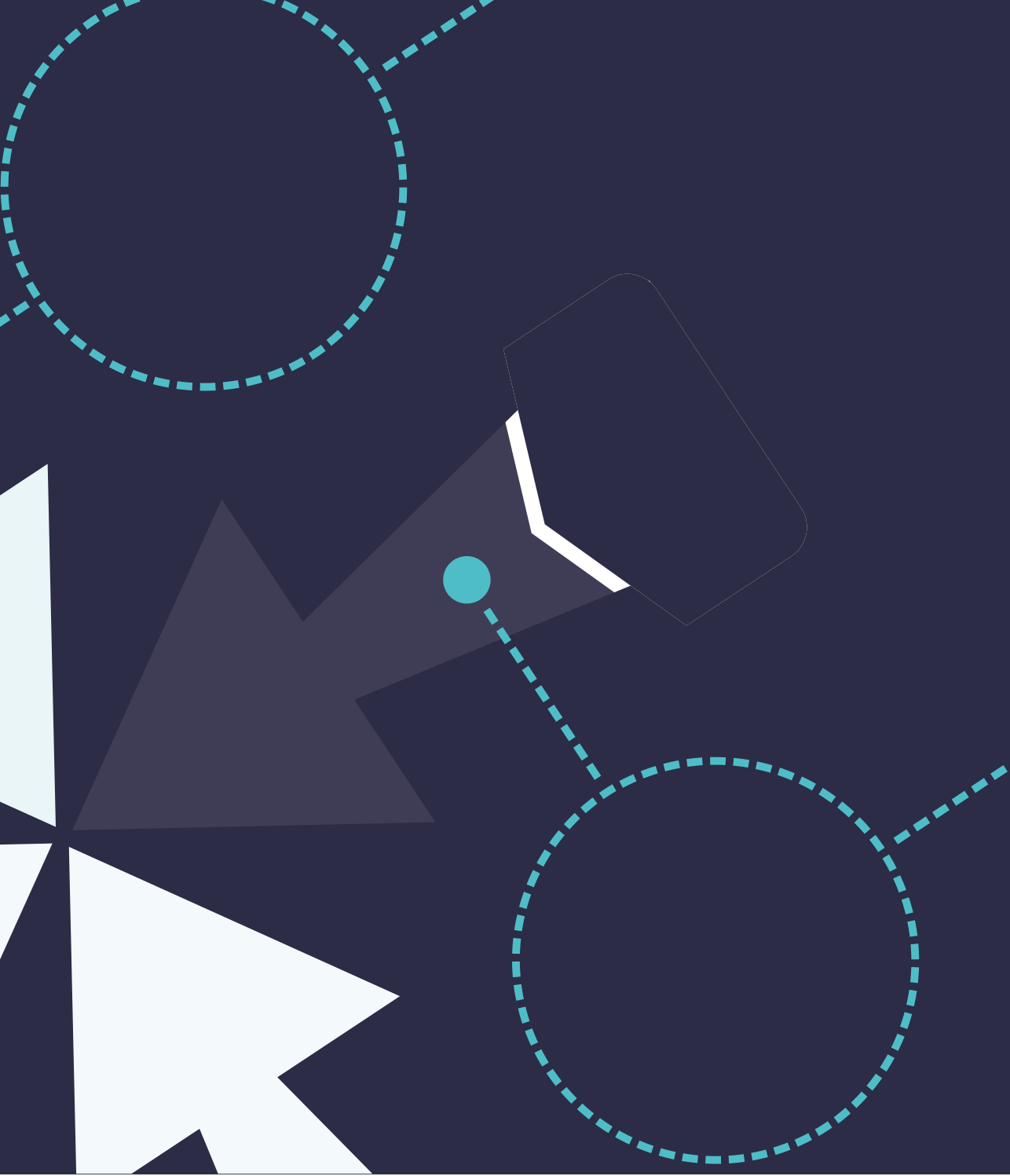
Agencia Colombiana para la Reincorporación y la Normalización. (2017). *Anuario de la Reintegración 2017: El momento de Afianzar lo aprendido*. Bogotá: Agencia para la Reincorporación y la Normalización (ARN).

Gestión Legal Colombia Consultores. (09 de Agosto de 2014). *Revista Mprende*. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de 10 pasos para crear una empresa en Colombia: mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia

Grupo Bancolombia. (01 de Mayo de 2018). *9 pasos para constituir tu empresa en Colombia*. Portal Negocios: Grupo Bancolombia. Recuperado el 29 de Enero de 2019, de Grupo Bancolombia: https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/legal-y-tributario/como-constituir-tu-empresa?gclid=EAlalQobChMI_5rmylyT4AIVxFYNCh363QwPEAAYA-SAEgJXzvD_BwE

Manríquez, P., Sthandler, P., Zeppelin, S., & Baus, L. (2016). *Guía del Emprendimiento AIEP* (1st ed.; Zeppelin Ltda, ed.). Santiago de Chile: AIEP.

Revista Dinero. (1 de Octubre de 2018). *Emprendimiento: Revista Dinero*. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de "Ideas para emprender en el 2018 Colombia": <https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/ideas-para-emprender-en-el-2018-en-colombia/254007>



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
T U N J A

ACREDITACIÓN
INSTITUCIONAL
DE ALTA CALIDAD
MULTICAMPUS
Res. MDE No. 00466 del 10 de agosto de 2010

Vigencia por seis años



COLCIENCIAS