

LOS RETOS DE UN EMPRENDEDOR EN COLOMBIA Y EL MUNDO

JHONATAN VALDERRAMA CRUZ

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
OPCION DE GRADO
BOGOTA D. C.,
AGOSTO 2015**

INTRODUCCIÓN

En un mundo cada vez más globalizado, las diferencias de los mercados se tornan casi imperceptibles, esto sucede ya que el mercado es solo uno, el mundo. En el pasado, las tendencias de los países desarrollados o “del primer mundo” tardaban casi 10 años en ser implementadas en países con un bajo desarrollo, esto en la actualidad ya no sucede, las actualizaciones se dan casi en tiempo real, labor que debemos agradecer a la INTERNET, considerada para muchos como el mejor invento del mundo moderno. (Blanquez, 2009)

Es así como las personas hoy en día no ven los negocios como un mundo aparte, de difícil acceso y de inversiones millonarias, sino por el contrario, nace la necesidad de emprender, ya no como un “escampadero” para el desempleo sino como una oportunidad para generar la independencia económica.

En Colombia el apoyo por parte del gobierno un cuanto a temas relacionados con el emprendimiento es una labor destacada, ya que existen iniciativas como Ruta N de la Alcaldía de Medellín y por parte de la alcaldía mayor de Bogotá, Bogotá emprende que 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”. (Bogotá Emprende, 2012).

OBJETIVOS

Objetivo General:

Identificar las estrategias implementadas para el desarrollo empresarial en términos de emprendimiento usadas por Barcelona Activa para determinar que le hace falta al país en materia de apoyos para emprendedores.

Objetivos Específicos:

- Definir el concepto de emprendimiento, empleando diferentes puntos de vista dados por autores a nivel mundial.
- Determinar cuáles son las ventajas y desventajas que se presentan al momento de emprender para entender si se están contemplando en los programas de Barcelona Activa y Bogotá emprende.
- Identificar las herramientas o ayudas que hacen falta por implementar en nuestro país.

REVISION DE LITERATURA

Resulta de suma importancia estudiar los diversos puntos de vista de diferentes autores con respecto al emprendimiento y la innovación, para lograr esto, me he valido de artículos publicados por varios autores a nivel mundial, los cuales nos dan un concepto claro de este tema de estudio y como lo ven desarrollado en cada uno de sus campos, en el mundo, en Bogotá, en Barcelona y en las empresas.

Estos 5 artículos nos dan una idea de cómo funciona el emprendimiento empresarial, sus características, los tipos de emprendimiento que existen, las estrategias del sector público por fomentar el emprendimiento y la innovación, las herramientas con las que cuenta cada emprendedor, y para finalizar, con las posibles desventajas que puede presentar en su proceso de emprendimiento.

ARTICULO: Emprendimiento E Innovación En Colombia: ¿Qué Nos Está Haciendo Falta?

AUTOR: Rafael Vesga: Profesor Facultad de Administración de Empresas Universidad de los Andes. (VESGA, 2013)

Para un país como Colombia, resulta un verdadero reto avanzar en la misma proporción en la que lo hacen los países más desarrollados, ya que son estos los que presentan los niveles más altos de emprendimiento innovador en sus economías.

El emprendimiento se puede ver desde tres diferentes niveles que a su vez forman un todo, el nivel macro, es el que hace referencia a todo un país y los factores externos, el nivel intermedio lo conforman las empresas y el nivel básico, es decir las personas o individuos de la sociedad. Para lograr una mentalidad emprendedora es muy importante que estos tres niveles interactúen entre sí, ya que son codependientes y necesitan de los demás para funcionar.

La innovación y el emprendimiento se pueden usar juntas y por separado, la innovación es crear o mejorar un producto, servicio o modelo de negocio mediante un mecanismo o una idea, esta puede ser dentro de una organización o con un fin emprendedor, cuando se innova esta innovación debe ser medible y concreta. Por otro lado el emprendimiento es, en términos empresariales, iniciar un negocio o idea de negocio sin depender de un jefe superior, y puede existir emprendimiento sin innovación.

La economía Colombiana, si tenemos en cuenta el tamaño del mercado, es importante a nivel mundial. Si se ordenaran los países latinoamericanos por el tamaño del PIB nuestro país ocuparía el quinto puesto, según el Global Competitiveness Report (GCR), en materia de innovación se encuentra en el número 72 de 137 países analizados.

El resultado arrojado por GCR indica que Colombia se encuentra en buenas condiciones en cuanto a su mercado, cobertura de salud y de educación, pero también existen otros indicadores que están muy abajo para los estándares latinoamericanos como los son: infraestructura (puesto 86), innovación (72) Crimen organizado (126) y confianza en los políticos (126). Haciendo un aparte a los temas sociales y políticos del país podemos identificar que la infraestructura y la innovación afecta negativamente la competitividad del país, este sería un punto importante al momento de evaluar el aspecto macro.

En cuanto a nivel de empresas, Colombia cuenta con empresas de administración tradicionalista que están atadas a la eficacia y no a la innovación, este comportamiento nos beneficia al momento de medir temas como la calidad en proveedores locales de insumo en donde se encuentra en el puesto 48, pero en cuanto a sofisticación de los negocios en el puesto 65. Otras investigaciones también ratifican esta afirmación, un estudio realizado por el Centro de Productividad del Pacífico

demuestra que de 360 empresas manufactureras colombianas analizadas el 76% de estas se enfocan al mejoramiento de la calidad y la administración de clientes (CRM) dejando en un 28% la implementación de estrategias para generación de nuevos productos.

En términos de los individuos, existe un estudio realizado por el Global Entrepreneurship Monitos el cual se realiza en más de 46 países, su finalidad no es medir el número de empresas creadas sino establecer una medida del espíritu emprendedor y la actividad emprendedora. Para esto se identifica cuando un individuo ha creado empresa y además ha pagado salarios por más de tres meses, desde este momento hasta sus 4 años de creación entra a hacer parte de la Tasa de Nueva Actividad Empresarial (TEA).

Colombia tiene uno de los más altos índices de TEA en el mundo ascendiendo al 22,7% en el año 2007, lo cual la lleva a ocupar el segundo puesto a nivel mundial, pero en la encuesta realizada a los emprendedores se estableció que el nivel de innovación de los productos de estas nuevas empresas hace que tenga un descenso llevándola al puesto 7 en Latinoamérica.

En síntesis, este análisis nos permite identificar fortalezas y debilidades en el contexto del desarrollo del capitalismo del emprendimiento y la innovación, en el cual podemos determinar que Colombia tiene un gran potencial y lo necesario para desarrollarlo es la trasmisión del conocimiento, además es necesaria una mayor inversión en infraestructura y recursos para la innovación.

ARTICULO: El Fomento Al Emprendimiento Dinámico En Países Del Cono Sur De América Latina

AUTOR: Banco Interamericano De Desarrollo (DESARROLLO, 2014)

Para el emprendedor moderno el acceso a ciertas herramientas resulta un reto que deben afrontar día a día, ejemplo de ello es el acceso a la información, el cual resulta escaso o de alto precio y difícil de procesar, aunque se valen de las TICs para encontrar información, los estudios de mercadeo resultan ser impagables para un emprendedor que está iniciando su proceso. Por otro lado el financiamiento es difícil de encontrar cuando no se cuenta con capital propio, y los emprendedores que logran adquirir financiamiento con recursos públicos no son siempre los que poseen ideas o modelos de negocio exitosos.

Los emprendedores que más nacen son aquellos que no generan empleos, como comercio al detal, servicios de consultoría entre otros, esto no significa que estas ideas no aporten a la economía ni que sean menos importantes, pero si una nación busca desarrollo económico mediante emprendimiento debe apostar por las empresas que tengan un gran potencial de desarrollo y de generación de nuevos empleos.

Es por esto que para el estado es importante intervenir en aspectos que puedan ayudar a los emprendedores, y que son de vital importancia para su desarrollo, algunos de estos factores son:

a. Acceso a Financiamiento:

Tanto para el emprendedor como para el financista, la barrera comunicativa que existe es bastante amplia, ya que sus necesidades y objetivos resultan ser diferentes, y lo que para uno puede resultar ser una ventaja para el otro puede ser una desventaja, esto se refleja con mayor frecuencia en la implementación de nuevos modelos de negocio o de nuevas tecnologías, y es entendible ya que para el emprendedor lo que puede ser su primer escalón hacia el éxito, para el financista representa un riesgo.

Por otro lado, las entidades bancarias, entre sus requisitos para otorgar créditos, solicitan referencias financieras o apoyos con activos con los cuales un emprendedor no cuenta, y más si hablamos que el principal activo de la nueva empresa se trata de un intangible. Es aquí donde el financiamiento público debería empezar a trabajar, brindando políticas de capital enfocadas a los emprendedores, o fondos administrados por inversionistas que patrocinen muchos de estos proyectos.

b. Capacidades Empresariales:

Otra dificultad que se presenta a menudo al momento de emprender es la capacidad empresarial, que no es más que en otras palabras, la capacidad para adquirir conocimiento especializado en otras áreas, un ejemplo es la contabilidad, la cual para un emprendedor resulta secundaria y no puede pagar un contador todo el tiempo sino necesita solo un servicio específico, esto sucede con muchas áreas,

administrativa, logística, comercialización, distribución, etc. Por más exitosa que suene la idea de negocio es importante la asesoría de muchas de estas áreas para el adecuado desarrollo de la idea.

Una de las soluciones, es la ayuda de inversionistas, los cuales ofrecen a los emprendedores financiamiento y ayuda con estas áreas complementarias, lo cual resulta difícil de incorporar para un emprendedor ya que los porcentajes ofrecidos por los inversionistas en la mayoría de las ocasiones resultan desproporcionados.

Es por eso que el acceso a servicios especializados es considerado como uno de los factores más importantes para el éxito de los proyectos de emprendimiento, por lo cual sería muy positivo que las políticas públicas ayuden en este aspecto.

c. Cultura Emprendedora:

En muchos países la mentalidad emprendedora está catalogada como una medida desesperada a la falta de empleo, la cual resulta por un momento en el tiempo y que culminara en el momento de encontrar un trabajo que ofrezca estabilidad laboral. Por otro lado, la educación que se imparte, va enfocada a sumir el menor riesgo posible y miedo al fracaso.

El estado interviene en este punto difundiendo casos de éxito de personas que han sobrevivido a tiempos adversos y creando políticas educativas que obliguen a las universidades a impartir cátedras enfocadas en el emprendimiento. Actividades que son importantes pero, lo que más se necesita es apoyo a la mentalidad emprendedora brindando acompañamiento y asesoría a los nuevos emprendedores.

ARTICULO: Emprendimiento en Bogotá

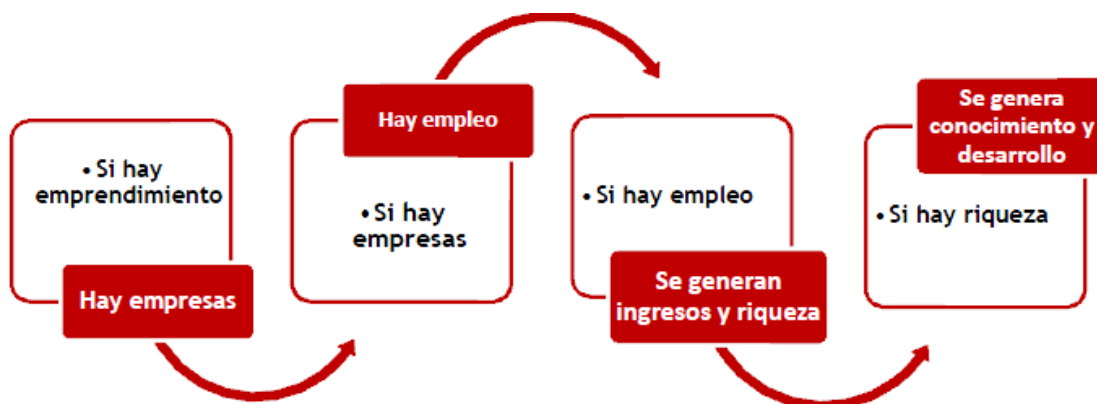
AUTOR: María Fernanda Campo (Presidenta Ejecutiva CCB) (CAMPO, 2015)

Emprender es una actitud la cual conlleva a plantearse retos para el crecimiento como persona, es crear, iniciar y transformar un proyecto o empresa lo cual implica asumir un riesgo y afrontar dificultades. Emprender es el inicio para construir un futuro, alcanzar un sueño, y lograr el desarrollo personal y profesional contribuyendo al cambio del entorno.

Existen dos tipos de emprendimiento, el emprendimiento de subsistencia, el cual permite a las personas salir del desempleo con la implementación de una idea de negocio que sea sostenible, y el emprendimiento de impacto el cual ayuda a incrementar la riqueza, desarrollo económico y bienestar social basándose en ideas innovadoras que pueden aportar componentes de desarrollo a la economía y a la sociedad.

En Bogotá, al contar con un PIB superior que el de Colombia, la tasa de emprendimiento resulta ser la más alta del país y con mayor calidad. De las cuales el 78% de las empresas creadas en la ciudad son de servicios, y el 98% de estas son microempresas, Por esta razón el factor más relevante al momento de su liquidación es la falta de liquidez y la poca planeación.

El centro de emprendimiento Bogotá Emprende, “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.” (Bogota Emprende, 2015)



Bogotá emprende, dentro de su portafolio de asesorías se encuentra segmentado en tres partes importantes: el individuo, la empresa y el entorno. Para el individuo (emprendedor) ofrece la ayuda en identificación de ideas de negocio, desarrollo de competencias para el emprendimiento, elaboración de plan de empresa y asesoría para el financiamiento y el mercadeo. En cuanto a las empresas, la

capacitación en aspectos gerenciales círculos de innovación y emprendimiento. Y en el entorno, el análisis de la actividad económica en las localidades es decir censos empresariales.

Para Bogotá emprende resulta de suma importancia el apoyo a ideas de emprendimiento ya que son la base del desarrollo empresarial en el país, contribuyendo a la generación de empleo, buscando minimizar la liquidación de microempresas por falta de capacitación y planificación. Dentro de sus objetivos establece la disminución del trabajo informal, y el fortalecimiento de los servicios para mejorar la gestión y productividad de estas empresas.

ARTICULO: Percepción del Crecimiento y La Diversificación en Emprendimientos Bogotanos

AUTORES: María del Pilar Sepúlveda, Patricia Vaca, German Fracica (Sepulveda, Vaca, & Fracica, 2009)

Cuando un emprendedor logra llegar a una etapa de desarrollo de su idea de negocio, en la que ya puede sobrevivir por su propia cuenta, generar utilidades para él y en el caso que aplique para sus socios, cuenta con la capacidad de crear empleo, pagar impuestos, ahorrar e invertir en tecnología, se enfrentan en muchas ocasiones, con limitaciones gerenciales que pueden desmejorar el buen funcionamiento de la organización. Estos emprendedores que en el inicio del plan de negocio mostraron ser muy hábiles, parece que no cuentan con las fortalezas de gerencial una empresa más grande.

¿Por qué lo emprendedores llegan a fracasar cuando tienen que dirigir una empresa más grande?

Muchos autores han estudiado este tema a fondo y la conclusión es que estas habilidades con las que se cuentan al momento de iniciar el proyecto pueden ser las mismas que lo entorpecen ya cuando este se encuentra en una fase más madura, estas habilidades son:

a. Fidelidades Pasadas:

Estas fidelidades hacen referencia a las personas que en la etapa inicial del proyecto estuvieron ahí, llámense familiares, amigos o proveedores, que en principio resultaron ser útiles para la empresa pero que con el paso del tiempo ya no cuentan con las capacidades para responder a una empresa la cual es más competitiva, ya sea porque no cuentan con el conocimiento adecuado, o con la capacidad de atender las necesidades del negocio, es por eso que un verdadero emprendedor debe estar en la potestad de elegir cuales de estos son importantes para el crecimiento y cuáles no.

b. Tendencia a Concentrarse en tareas específicas:

Al iniciar el proyecto, muchas veces el emprendedor se ve en la tarea de realizar todas las actividades de la organización, cuando la organización crece, debe verse en la tarea de aprender a delegar tareas operativas y dedicarse a la parte de planeación, son estas pequeñas tareas las que le quitan tiempo y pueden convertirse en un tropiezo cuando de crecimiento empresarial se habla, por eso es importante contar con un buen equipo de trabajo, capaz de tomar decisiones de nivel medio y dedicarse a las obligaciones innatas en un gerente.

c. La Obsesión:

Es la idea principal que encamina el emprendimiento puede ser que haya sido el pilar de la organización, pero en un mercado tan cambiante y un mundo cada vez más globalizado es necesario entender que todo puede cambiar. El emprendimiento es un camino que debe ser flexible y no estático, el emprendedor debe entender que la dinámica del negocio puede cambiar en cualquier momento y debe estar preparado,

dejando a un lado la terquedad y la obstinación por conservar la esencia de la empresa.

d. Trabajar en Solitario:

Entre los emprendedores esta tendencia es muy común, la idea fundamentada en que todas las tareas, las decisiones y la planeación se centran en el emprendedor debe desaparecer. Es posible que este pensamiento haya funcionado al inicio del proyecto pero con el crecimiento se debe aprender a delegar y contar con el punto de vista de los colaboradores al momento de tomar una decisión.

ARTICULO: Barcelona el Punto Neurológico de los Emprendedores

AUTORES: Miguel Ángel Martínez Ayuso; Francisco Sarrias. (MARTINEZ & SARRIAS, 2014)

Al momento de emprender, un individuo se puede cruzar con varios obstáculos, unos más fáciles de superar que otros, por un lado tenemos la financiación, el estudio de factibilidad, análisis de mercado y el marketing y por el otro el acompañamiento o un proceso de lanzamiento. Para estos últimos existen opciones como el vivero de empresas, las incubadoras, el parque tecnológico y el acelerador de negocios.

En esto Barcelona se ha convertido en una importante potencia en el acompañamiento de emprendedores brindándoles diferentes herramientas facilitadoras a lo largo de su proceso de desarrollo empresarial, algunas de ellas son:

a. Viveros de Empresas y Parques Científicos:

Es un centro, muchas veces de iniciativa pública, donde se proporciona a los emprendedores ayudas como, salas compartidas (coworking), acceso a internet o un espacio propio, a bajo costo, o gratuito, por un periodo de tiempo. El más importante de estos centros sin duda es **BARCELONA ACTIVA**, a esta iniciativa se han unido empresas privadas como Núñez y Navarro que ponen a disposición de los emprendedores 5 edificios donde pueden tener sus oficinas los emprendedores a bajo costo por el primer año, además cuentan con asesorías en diferentes áreas especializadas.

b. Incubadoras de Negocios:

Una incubadora, sirve para iniciar una empresa, es la encargada de convertir una idea inicial en un negocio, no sin antes analizar la viabilidad de este producto o servicio. Normalmente una empresa tiene un proceso de incubación de 3 años, recibiendo por parte de la incubadora, asesoría en un entorno empresarial con las otras empresas incubadas. También, presta los servicios de instalaciones, comunicaciones, etc., que ayudan al fortalecimiento empresarial. La unión Europea ha lanzado en el 2015 diversas estrategias para potencializar la innovación y el desarrollo, una de ellas denominada Horizon 2020, con una inversión que asciende a los 15 millones de euros, y su duración será de 7 años.

Dicho proyecto busca promover la investigación y la innovación, a través de la creación de empresas, acompañándolas desde su proceso inicial (idea de negocio) hasta que funcionen como empresa. Estos recursos se dividen en dos grupos, los primeros 5 millones serán destinados a incubadoras, y los otros 10 a empresas nuevas que apunten a la utilización de internet y las tecnologías móviles.

c. Las aceleradoras de Empresas:

Como su nombre lo indica el objetivo principal de las aceleradores es la puesta en marcha de las empresas de manera ágil y rápida, es decir de 6 meses a un año. Las aceleradoras toman las empresas en cualquier momento en el que se encuentren y buscan apalancarlas ya sea con crecimiento, desarrollo o internacionalización. Para

esto se valen de sus propias fuentes de información, contactos, acceso a formación entre otros.

Los mentores, gestores e inversores, tras un proceso muy riguroso, eligen a las ideas que mayor posibilidad de crecimiento y que estén respaldados con equipos con gran potencial para su desarrollo. A cambio de esto, las aceleradoras se quedan con un porcentaje que les permite tener participación a lo largo de su vida empresarial.

METODO

Método Científico (Descriptivo)

Para el desarrollo de esta ponencia se empleó el método científico descriptivo, el cual se basa en identificar las principales características de un objeto de estudio para poder determinar las relaciones que existen entre dos o más variables. Para analizar minuciosamente los resultados, con el fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento de un tema específico. (Namakforoosh, 2005). Es por esto que con la ayuda de la literatura seleccionada podemos identificar factores positivos y negativos al momento de emprender.

En la charla impartida por Marc Sans Guanyabens en la ciudad de Barcelona el pasado 18 de Junio de 2015, se aplicó el instrumento de diagnóstico “lista de chequeo” para poder determinar las similitudes existentes entre Barcelona Activa y Bogotá emprende.

RESULTADOS

Con la información suministrada en la conferencia impartida por el Sr. Marc Sans el pasado 18 de Junio en la ciudad de Barcelona, con respecto a Barcelona Activa, además de las intervenciones de algunos estudiantes se realizó la lista de chequeo (Anexo 2) arrojando los siguientes resultados:

¿Existen barreras que daban enfrentar un emprendedor al memento de desarrollar su idea de negocio?

Si, existen diversas barreras que si los emprendedores no se encuentran preparados pueden causar problemas a corto, media y largo plazo en el desarrollo de la idea de negocio, dos de las más comunes son: el financiamiento: ya que los emprendedores no siempre cuentan con los recursos ni la experiencia en crédito suficiente para buscar alternativas de financiación de una manera sencilla. La administración: suele ser la segunda dificultad ya que muchos emprendedores tiene clara la idea de negocio pero no poseen el conocimiento de muchas áreas de una organización. (Barcelona Activa, 2015)

¿Hay servicios que ofrezca Barcelona Activa a los emprendedores?

Si, en Barcelona Activa los emprendedores pueden acceder a asesoría en áreas empresariales, medios de comunicación, espacios de trabajo (coworking), bases de datos de otros emprendedores y asesoría en temas de financiamiento. (SANS, 2015)

¿Hay un límite de tiempo de las incubadoras?

Si, desde la incorporación del proyecto y el inicio de asesorías, el emprendedor tiene 3 años para solidificar su empresa, elegir su grupo de trabajo y crear empleo.

¿Prestan servicios de financiamiento a los emprendedores?

No, Barcelona Activa no financia proyectos directamente, nosotros asesoramos a los emprendedores para facilitarles la opción de financiamiento que más se ajuste a sus necesidades, ya sea con entres gubernamentales, inversionistas o entidades financieras.

¿Hay algún momento en que se pueda determinar que un emprendedor ya puede seguir solo, sin la ayuda de Barcelona activa?

Si, el límite máximo para estar en la incubadora es de 3 años, tiempo en el que el proyecto ya debe estar marchando por sí solo, además ya debe contar con la solidez y el personal para desempeñarse de forma adecuada en el mercado.

¿Existe apoyo de otras entidades gubernamentales para los emprendedores en España?

Si, los parques tecnológicos, los viveros empresariales y los parques científicos son iniciativas gubernamentales para el fortalecimiento empresarial y la disminución del desempleo en Barcelona, además existen entidades privadas que financian proyectos de emprendedores vigiladas por el ayuntamiento de Barcelona. (GONZALEZ, 2005)

¿Es posible determinar que una idea de negocio es viable?

Si, existen muchos factores que permiten determinar la viabilidad de una idea de negocio, por ejemplo, estudios de mercadeo que se han realizado para ideas similares, mercados a los que va dirigido el proyecto, sostenibilidad del proyecto entre otras herramientas pueden ser empleadas para este fin.

¿Deben las empresas de las incubadoras generar empleo?

Si, una de las condiciones que tienen los emprendedores al momento de iniciar su proceso de incubación es que a lo largo de los 3 años deben crear mínimo 3 vacantes, las cuales serán llenadas por candidatos elegidos por medio de la bolsa de empleo de Barcelona Activa.

¿Después de la incubadora, los microempresarios pueden seguir accediendo a los servicios de Barcelona Activa?

Si, todos los servicios de asesoría pueden ser utilizados por los nuevos empresarios, el único servicio al que no pueden acceder es a las instalaciones ya que estas son para nuevos gestores. Además Barcelona Activa sigue en contacto con todos los emprendedores con el fin de monitorear el desempeño de las empresas.

CONCLUSIONES

- Una de las principales barreras a la que se enfrentan los emprendedores es al medio de financiamiento del proyecto, para lo cual en Colombia, Bogotá Emprende brinda diversas opciones, como por ejemplo, el fondo de emprender del SENA, la presidencia de la república y las fundaciones Corona y Bavaria, los cuales otorgan financiamiento hasta de un 100% a proyectos que presenten un plan de negocio viable y sostenible.
- En Bogotá, la cámara de comercio ofrece rutas de aprendizaje en diferentes enfoques (contabilidad, ventas, mercadeo) pero es importante implementar grupos de asesoría como lo hacen en Barcelona Activa, que no solo enseñan al emprendedor a hacer las cosas sino que cuentan con el respaldo de profesionales al servicio de los emprendedores.
- Una de las fortalezas de Barcelona Activa son las incubadoras para los emprendedores, esta iniciativa sería de gran ayuda si se implementara en Bogotá para el desarrollo de las ideas, ya que el alquiler de una oficina en la ciudad puede resultar un gasto muy elevado.
- Bogotá a pesar de encontrarse en un país en vía de desarrollo, se encuentra muy bien posicionada en temas de emprendimiento.
- Muchas de las herramientas implementadas en Barcelona Activa para emprendedores, están siendo usadas ya en Bogotá y Medellín, esto nos pone en una buena posición a nivel mundial en temas de emprendimiento. (Portafolio, 2015)
- En Colombia resulta muy importante la comunicación por parte del gobierno para fomentar el emprendimiento, enfocando a las personas a la creación de empresas sólidas y no empresas temporales.

Bibliografía

- Barcelona Activa*. (2015). Obtenido de www.barcelonaactiva.com
- Blanquez, D. (2009). *Tecnología e Innovación en España*. EOI.
- Bogotá Emprende*. (2012). Obtenido de <http://www.bogotaemprende.com/contenido/categoria.aspx?catID=739>
- CAMPO, M. F. (2015). EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ.
- DESARROLLO, B. I. (2014). EL FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO DINÁMICO EN PAÍSES DEL CONO SUR DE AMÉRICA LATINA.
- GONZALEZ, A. G. (2005). *LOS NUEVOS EMPRENDEDORES, CRACIÓN DE EMPRESA DEL SIGLO XXI*. BARCELONA: U.D. BARCELONA.
- MARTINEZ, M. Á., & SARRIAS, F. (2014). *BARCELONA EL PUNTO NEUROLOGICO DE LOS EMPRENDEDORES*. BARCELONA.
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico DF: Limusa.
- Portafolio. (2015). *Portafolio*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/especiales/innovacion-colombia-2015-startups-y-apps-crecimiento>
- SANS, M. (2015). *BARCELONA ACTIVA, SERVICIOS Y PROGRAMAS DE EMPRENDEDURIA Y EMPRESAS*. BARCELONA: BARCELONA ACTIVA.
- Sepulveda, M., Vaca, P., & Fracica, G. (2009). *PERCEPCIÓN DEL CRECIMIENTO Y LA DIVERSIFICACIÓN EN EMPRENDIMIENTOS BOGOTANOS*. BOGOTÁ.
- VESGA, R. (2013). EMPRENDIMIENTO E INNOVACION EN COLOMBIA.

ANEXO 1

CASO EXPLORATORIO	FECHA DE APLICACIÓN
LISTA DE CHEQUEO	JUNIO – 2015
NOMBRES Y APELLIDOS	EMPRESA
Marc Sans Guanyabens	Barcelona Activa

ASPECTO A EVALUAR	SI	NO	COMENTARIOS
¿Existen barreras que daban enfrentar un emprendedor al momento de desarrollar su idea de negocio?			
¿Hay servicios que ofrezca Barcelona Activa a los emprendedores?			
¿Hay un límite de tiempo de las incubadoras?			
¿Prestan servicios de financiamiento a los emprendedores?			
¿Hay algún momento en que se pueda determinar que un emprendedor ya puede seguir solo, sin la ayuda de Barcelona activa?			
¿Existe apoyo de otras entidades gubernamentales para los emprendedores en España?			
¿Es posible determinar que una idea de negocio es viable?			

¿Deben las empresas de las incubadoras generar empleo?			
¿Después de la incubadora, los microempresarios puedes seguir accediendo a los servicios de Barcelona Activa?			

ANEXO 2

CASO EXPLORATORIO	FECHA DE APLICACIÓN
LISTA DE CHEQUEO	JUNIO – 2015
NOMBRES Y APELLIDOS	EMPRESA
Marc Sans Guanyabens	Barcelona Activa

ASPECTO A EVALUAR	SI	NO	COMENTARIOS
¿Existen barreras que daban enfrentar un emprendedor al momento de desarrollar su idea de negocio?	X		Existen diversas barreras que si los emprendedores no se encuentran preparados pueden causar problemas a corto, media y largo plazo en el desarrollo de la idea de negocio, dos de las más comunes son: el financiamiento: ya que los emprendedores no siempre cuentan con los recursos ni la experiencia en crédito suficiente para buscar alternativas de financiación de una manera sencilla. La administración: suele ser la segunda dificultad ya que muchos emprendedores tiene clara la idea de negocio pero no poseen el conocimiento de muchas áreas de una organización. (Barcelona Activa, 2015)
¿Hay servicios que ofrezca Barcelona Activa a los emprendedores?	X		En Barcelona Activa los emprendedores pueden acceder a asesoría en áreas empresariales, medios de comunicación, espacios de trabajo (coworking), bases de

			datos de otros emprendedores y asesoría en temas de financiamiento. (SANS, 2015)
¿Hay un límite de tiempo de las incubadoras?	X		Desde la incorporación del proyecto y el inicio de asesorías, el emprendedor tiene 3 años para solidificar su empresa, elegir su grupo de trabajo y crear empleo.
¿Prestan servicios de financiamiento a los emprendedores?		X	Barcelona Activa no financia proyectos directamente, nosotros asesoramos a los emprendedores para facilitarles la opción de financiamiento que más se ajuste a sus necesidades, ya sea con entres gubernamentales, inversionistas o entidades financieras.
¿Hay algún momento en que se pueda determinar que un emprendedor ya puede seguir solo, sin la ayuda de Barcelona activa?	X		El límite máximo para estar en la incubadora es de 3 años, tiempo en el que el proyecto ya debe estar marchando por sí solo, además ya debe contar con la solidez y el personal para desempeñarse de forma adecuada en el mercado
¿Existe apoyo de otras entidades gubernamentales para los emprendedores en España?	X		Los parques tecnológicos, los viveros empresariales y los parques científicos son iniciativas gubernamentales para el fortalecimiento empresarial y la disminución del desempleo en Barcelona, además existen entidades privadas que financian proyectos de emprendedores vigiladas por el ayuntamiento de Barcelona. (GONZALEZ, 2005)

¿Es posible determinar que una idea de negocio es viable?	X		Existen muchos factores que permiten determinar la viabilidad de una idea de negocio, por ejemplo, estudios de mercadeo que se han realizado para ideas similares, mercados a los que va dirigido el proyecto, sostenibilidad del proyecto entre otras herramientas pueden ser empleadas para este fin.
¿Deben las empresas de las incubadoras generar empleo?	X		Una de las condiciones que tienen los emprendedores al momento de iniciar su proceso de incubación es que a los largo de los 3 años deben crear mínimo 3 vacantes, las cuales serán llenadas por candidatos elegidos por medio de la bolsa de empleo de Barcelona Activa.
¿Después de la incubadora, los microempresarios pueden seguir accediendo a los servicios de Barcelona Activa?	X		Todos los servicios de asesoría pueden ser utilizados por los nuevos empresarios, el único servicio al que no pueden acceder es a las instalaciones ya que estas son para nuevos gestores. Además Barcelona Activa sigue en contacto con todos los emprendedores con el fin de monitorear el desempeño de las empresas.