

Ser empresario



para aprender a emprender

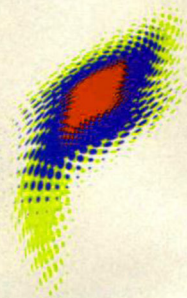
Dinero



SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE



Somos la nueva
generación de
empresarios.
Vincúlese
¡aquí apoyamos su idea!



Fondo
Emprender

www.fondoemprender.com

www.sena.edu.co

Bogotá: 592 55 55

En el resto del país: 01 8000 9 10 270

SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS



Paso 3

Cuánto se necesita

Es la pregunta más frecuente al momento de empezar su proyecto de empresa. “Mucho dinero”, suele ser la respuesta, y de esta forma aparece el obstáculo que impide a muchos emprendedores seguir adelante con sus sueños. En este tercer paso lo invitamos a reconocer el dinero como uno de los recursos necesarios para crear empresa, a conocer diversos caminos para obtenerlo, pero también daremos a conocer el resto de recursos necesarios. Si bien el dinero es muy importante y más que una necesidad para empezar, constituye una de las razones para crear su empresa; conseguirlo requiere energía, inteligencia y una estrategia que debe plasmar en su plan de negocio. Es importante que empiece a ver el dinero en dos sentidos: como uno de los recursos para iniciar y como uno de los objetivos de su empresa. El dinero por sí solo no garantiza la posibilidad de crear o mantener con éxito una empresa, sino el empresario y su habilidad para conseguirlo, administrarlo y multiplicarlo. Tampoco el conseguir dinero podrá ser la única meta de su empresa, pues además de riqueza material podrá lograr crecimiento personal al realizar lo que se propone, generar trabajo para muchas personas a su alrededor e inyectar dinámica a la economía de su ciudad, región y país.

Lo mismo sucede con los demás recursos como el tiempo, el conocimiento, los contactos, la información y la tecnología: todo puede servir al empresario o desmotivarlo; entonces, depende de la actitud que este tenga para conseguir y aprovechar lo que requiere su proyecto. Cuánto capital o cuántos recursos necesita para iniciar su empresa, dependerá de su plan de negocio; nuevamente, si usted traza de manera acertada la ruta, tendrá claro lo que precisa, ya que es como tener un plan de viaje: si ha definido que va al Polo Norte, seguramente su equipaje será bien distinto que si ha decidido ir a las Bahamas. Para el emprendedor todo puede ser un recurso, desde la simple oferta de un sitio para empezar que puede hacer un amigo, hasta los datos de un desconocido.

Este atento, una vez usted hace una declaración de crear una empresa, si su proyecto resulta cautivamente, su deseo es genuino y su desempeño inquebrantable, hay muchas personas dispuestas a



Recursos clave

Los recursos se pueden describir como aquellos medios tangibles o intangibles que necesita para dar vida a su proyecto de empresa. Reconocer, dar importancia y aprovechar esos elementos diferentes del dinero, le pueden acercar a la realidad de tener su propia empresa.

Plan de negocio

El es recurso fundamental de la empresa y al que más tiempo y dedicación le debe invertir, es, la simulación de lo que queremos en la realidad, es la oportunidad de lograr la mayor seguridad en nuestro propósito, es racionalizar el uso de recursos e identificar cuáles son los mínimos indispensables, es saber en qué casos antes de proceder con altas inversiones más bien procedo a subcontratar con otros, y algo muy importante es que se minimizan los riesgos de fracaso. El plan de negocios es la primera herramienta que se debe elaborar antes de iniciar la búsqueda de financiación. El plan de negocios es un bloque de información, expresada en un documento, que tiene que ser comprendida por los inversionistas y que evidencia un pensamiento estratégico de la empresa, sus negocios, con obligaciones y resultados previstos para un periodo de tiempo determinado.

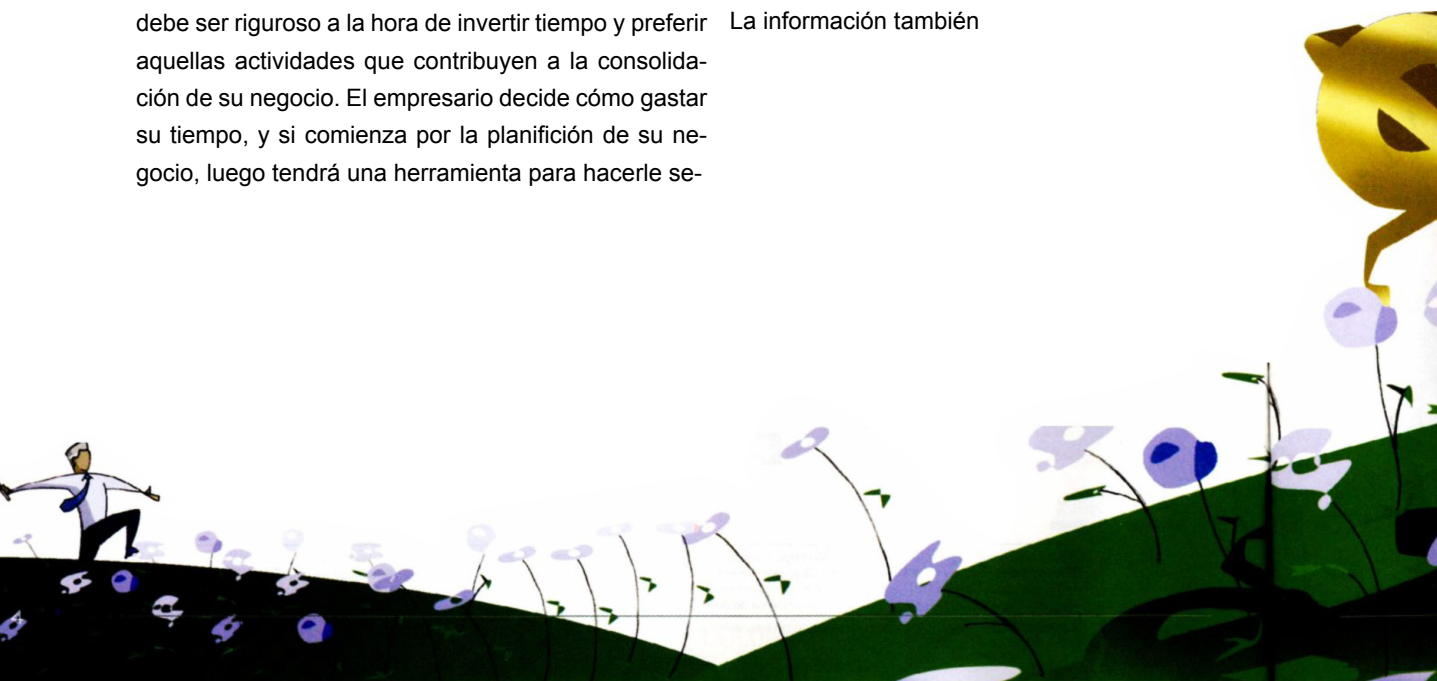
Tiempo

El empresario no sólo debe dedicar buen tiempo a planear y poner en marcha la empresa, sino establecer la manera de usar lo mejor posible este recurso. Un error frecuente es ser informal con su propio horario o con los cronogramas de trabajo. El empresario debe ser riguroso a la hora de invertir tiempo y preferir aquellas actividades que contribuyen a la consolidación de su negocio. El empresario decide cómo gastar su tiempo, y si comienza por la planificación de su negocio, luego tendrá una herramienta para hacerle se-

guimiento y dispondrá de argumentos para decidir en qué invierte y en qué no eliminar horas de pensamiento o acción. El tiempo también puede ser un factor diferenciador de la empresa: muchas logran negocios porque hacen las cosas en menor tiempo que otras, luego el tiempo es uno de los recursos que debe administrar directamente el empresario, no lo puede dejar a la deriva; perder o ganar tiempo puede significar perder o ganar negocios.

Información

Un empresario dedicado al mantenimiento de equipos electrónicos puede no saber cómo se producen microchips, pero debe saber quién los produce y dónde y cómo comprarlos. La información es el conjunto de datos de que dispone un empresario y estos datos deben ser ciertos, confiables y oportunos. Si está tratando de exportar a Europa, deberá tener claras las diferencias horarias, las rutas, las opciones de transporte y demás información válida para llevar a cabo la operación. Esto no significa que el empresario deba ser una enciclopedia ambulante, sino que debe aprender a reconocer las fuentes de información adecuadas y la gente capaz de organizar dicha información según sus propias instrucciones. Tener la tarjeta de presentación del gerente de un banco, es tener información. La información también



se puede convertir en una ventaja competitiva para el empresario, por eso resulta vital adquirirla de manera formal, bien sea suscribiéndose a publicaciones especializadas o, por ejemplo, asistiendo a congresos y seminarios. También la información pasa a ser un activo de la empresa, cuando en forma ordenada se guardan las bases de datos de clientes, proveedores y aliados. Un empresario no puede perder tiempo buscando el teléfono de aquel proveedor que ofrecía un mejor empaque, este puede llegar más rápido a su competencia.

Tecnología

Aunque en la segunda cartilla exploramos el concepto de desarrollo tecnológico, es clave que el empresario tenga en su mente la tecnología como un recurso básico. Decidir en qué grado aplicar la tecnología en su empresa también es algo que se logra en el desarrollo del plan de negocio. Hay emprendedores que fijan el punto de partida de su empresa en la compra de una sofisticada máquina, en la que además gastan gran parte de su capital y luego descubren que ese no era su negocio. La tecnología no puede estar primero o al final, debe ser un recurso evaluado y decidido dentro del marco del plan de negocio.

Contactos

Es un recurso y a la vez el mayor capital del que dispone un emprendedor nato. En la dinámica de creación de empresa, las relaciones humanas se vuelven fundamentales. A un empleado muchas veces no le interesa hacer vida social en su compañía, pero un empresario está casi obligado a ampliar el radio de acción de su círculo, porque no sabe en qué momento descubre el puente que lo conduce a mayores negocios, a mejoras en tecnología o simplemente a obtener información. Tener buenos contactos es conocer a las personas adecuadas para resolver en forma oportuna problemas y oportunidades. No consiste en ser amigo de gente famosa o poderosa, sino de aquella con mayor conocimiento en su área específica. Un empresario no pierde oportunidad de conversar con el operario que acciona una máquina. Nuevamente, se debe tener formalidad y gran sentido de cortesía y respeto para mantener abiertos los contactos

“Para ser emprendedor exitoso, se requiere de una formidable cultura de ahorro que permita convertir a la empresa y los negocios en una prioridad en el momento de invertir. Es necesario rodearse de la mejor gente, con buenos salarios y ojalá dándole participación en los beneficios y las utilidades”:

Dario Montoya.



Talento humano

Los términos han cambiado: antes se hablaba de trabajadores, luego de recurso humano, y hoy se menciona al talento humano como el gran recurso, pero es el mismo individuo con sus valores éticos, más el cúmulo de conocimientos, habilidades y experiencias que tiene para desempeñarse en su trabajo

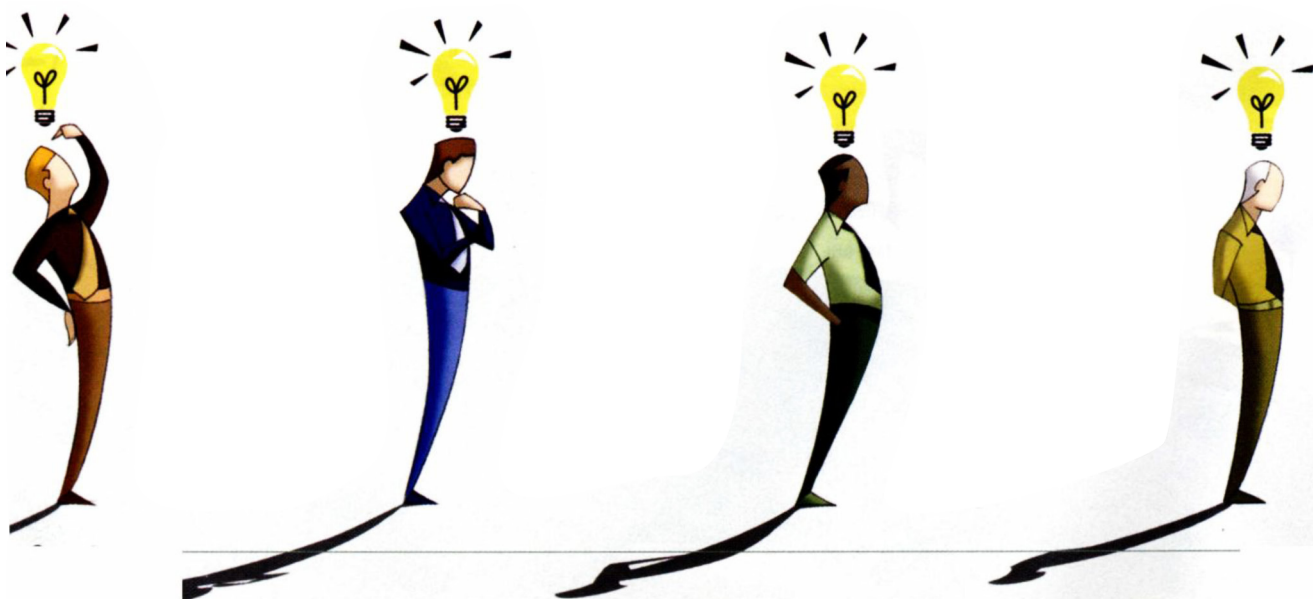
A la hora de crear empresa todos los recursos son importantes; depende de la habilidad del empresario definirlos, conseguirlos y combinarlos, para determinar el éxito de la gestión. Sin embargo, hay un recurso que merece análisis especial: se trata del talento humano, el del empresario y del equipo que debe formar para iniciar y hacer marchar su empresa.

El criterio actual para reclutar y conseguir buenos candidatos a distintas posiciones en las empresas se basa en algo más que en revisar los trabajos anteriores o los colegios o universidades a las que asistió una persona. Además de conocimiento técnico es indispensable saber para qué tiene más facilidad, cuáles son sus habilidades personales aplicadas a la empresa: búsqueda de información, investigación y desarrollo, atención a clientes, motivación a resultados, y una serie de competencias determinadas por las propias empresas.

Una tarea clave del empresario, una vez tenga claro su plan de negocio, será determinar cuánta gente necesita, cuáles son las competencias

que espera tenga el personal que va a formar parte de su empresa y cuánto le cuesta este recurso.

Como en el ejercicio de administrar cualquier otro recurso, usted deberá identificar en el modelo de negocio cuánto impacto tiene el hecho de disponer de gente alta o mediana-mente alineada con lo que necesita, y alta o medianamente calificada. Pero aparte del grado técnico y de sus posibilidades de contratar a gente ya cotizada, una medida sana para cualquier nuevo empresario es optar, por lo menos al comienzo, por contratar personas que tengan algunas de sus propias competencias: iniciativa, creatividad, recursividad y disposición a asumir riesgos; alguien que no posea estos rasgos de personalidad puede abandonar muy fácil a un nuevo empresario o no ser un buen compañero de viaje. Un nuevo empresario no debe tener en su equipo gente pesimista o excesivamente soñadora; el equipo que conforme también contribuirá a fortalecer o a derrumbar su idea de la empresa.



Administrar talento

El empresario se ve enfrentado a varios problemas concretos a la hora de contratar gente para su empresa; a continuación le damos algunas soluciones prácticas por si alguno es su caso. Su empresa no tiene un nombre reconocido en el mercado, lo cual asusta a los candidatos y les da poca confianza en que será un trabajo estable. Adicionalmente, tuvo que empezar a funcionar en un sitio poco atractivo. Para eso también sirve tener elaborado el plan de negocio: muéstreles el documento, comparta la visión que tiene de la empresa, invítelos a ser parte del proyecto. Cuénteles que usted prefiere invertir en gente que en locación. Indague si la empresa reconocida para la que trabajan cumple todos los aportes de ley, pues muchas veces los candidatos que ya están enganchados en otra empresa han aceptado condiciones desventajosas por ir detrás de un nombre. Usted podría mejorar la oferta si se enfoca en los beneficios personales.

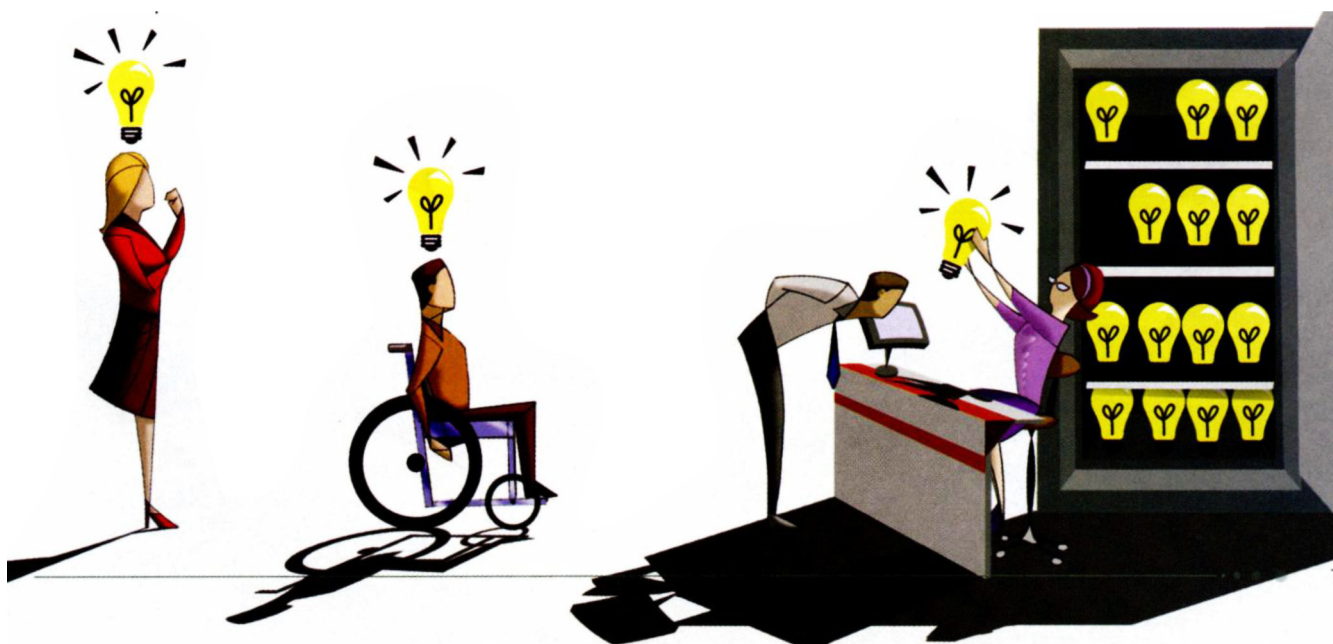
Dispone de poco capital y por ello no le es posible contratar a los mejores candidatos, que ya están en empresas más reconocidas. Ofrezca salarios de compensación variable, es decir, un básico por la labor desarrollada y un excedente en función de resultados, más una bonificación, de tal forma que todo lo ofrecido supere lo que actualmente recibe el candidato. Si esto

no funciona, evalúe sacrificar otro puesto de trabajo para contratar a ese candidato.

Gran parte de su familia ya sabe que está iniciando su empresa y una tía le ha pedido que ponga a trabajar a su primo sin que le pague sueldo; la idea es que aquel personaje “haga algo” y le “ayude” a usted. Pase “un segundo rojo que toda la vida descolorido” y con muzcha pena diga que no. Fije políticas claras de contratación a familiares, puesto que es preferible tener gente paga a la que le pueda dar instrucciones precisas y exigir resultados, que personas ‘gratis’ que luego se convierten en un problema personal.

Como conseguir la gente adecuada

Definir el tipo de gente que quiere en su empresa es una decisión que debe tomar el empresario. Y tiene dos caminos para conseguirla: hacer directamente el proceso contratar a una empresa especializada. De pende de lo que resulte mas costoso para la empresa, si contratar los servicios de otra compañía o tener el líder haciendo llamadas y entrevistas sin un enfoque técnico.



El conocimiento

Es la suma de todo que sabe una persona o una empresa. Este saber no se refiere a la cantidad de información que se puede tener acumulada en la memoria humana o en los archivos de la empresa, sino al saber hacer, saber pensar, saber ser y saber estar. En cuanto a la preparación de las personas, hay que reconocer dos tipos de conocimiento: por formación y por experiencia

Conocimiento por formación

Se adquiere por medio de programas académicos formales o informales, que cuentan con un método de estudio para llegar al dominio de un tema. La educación básica primaria y secundaria está diseñada para brindar un conocimiento general de las diversas áreas de interés para los individuos; la educación técnica y tecnológica para aprender específicamente un tema en un campo más práctico, y los estudios superiores suponen un espectro más teórico y conceptual. Hacer empresa -empresarismo- es un aprendizaje que se mueve hoy en el terreno del conocimiento tecnológico, con un programa definido que dirige los esfuerzos de quien estudia a lograr acciones concretas, en este caso a crear la empresa.

En el mundo del empresario, el conocimiento por formación debe ser una obsesión: para sí mismo, implica no perder nunca la iniciativa de estudiar; para los empleados de su empresa, estimularlos a continuar estudiando, y para su empresa, estar actualizada. En el conocimiento por formación, sea o no en un centro de estudios, la lectura, el análisis, la comprensión y la

Conocimiento por experiencia

Se adquiere sin necesidad de libros ni cursos, se aprende en forma vivencial. En este tipo de conocimiento, el ser humano graba mucho más que datos, deja registradas emociones y percepciones. Para el empresario de épocas pasadas era más válido el conocimiento por experiencia; sin embargo, si hubiera tenido acceso al conocimiento por formación o a su mezcla, probablemente el proceso de consolidación de su idea de negocio hubiera sido más exitoso y rápido. Hoy sería casi un suicidio lanzarse a crear empresa si sólo se cuenta con el conocimiento por experiencia.

La escasez

La escasez es un estado en el que las necesidades de las personas crecen. La falta de recursos necesarios para echar a andar un proyecto o empresa constituye un aspecto determinante, que afronta la gran mayoría de empresarios de un país. Esta escasez, según Benildo Mejía



Castro (autor del libro Economía de la empresa, Universidad Nacional Abierta ya Distancia), se podría clasificar en tres niveles:

Escasez en el país

Tiene que ver con la cantidad de recursos que posee el Estado para atender planes, proyectos, programas y ayudas. Si el país prospera económicamente, estos asuntos serán atendidos; si ocurre lo contrario, la economía se verá ajustada por un cinturón. Para un empresario como usted, esta situación debe mantenerlo alerta, pero no está en sus manos la solución directa, porque la única institución capaz de crear riqueza es la empresa: el Estado permite un ambiente adecuado para que usted genere esa riqueza.

Escasez en la empresa

Este segundo nivel sí está en sus manos y tiene que ver con las necesidades apremiantes de su empresa. Y es que una empresa no dispone de una reserva infinita de recursos. Si los recursos dejan de llegar en los momentos oportunos, la empresa no estará en condiciones óptimas para dedicarse a la producción de sus bienes, servicios o productos. Entrará en crisis y se producirá escasez. La consecución de los recursos, depende del empresario. Una vez los recursos lleguen, él se encargará de distribuirlos para el buen funcionamiento y productividad del negocio.

Escasez en la persona

Este aspecto es de suma importancia y para interpretarlo hay que volver a hablar de la tenacidad del empresario, su disposición, su coraje y el aprovechamiento de sus talentos. Porque si bien en términos prácticos la escasez personal tiene que ver con todas aquellas necesidades individuales, aquí se trata de entender la escasez en la persona como la incapacidad para desarrollar las aptitudes y fortalezas con las que cuenta un individuo para la consecución de sus metas, en este caso, los recursos. Para un emprendedor puede haber escasez en el país, existir relativa escasez en su empresa, pero nunca escasez personal. Todo lo contrario, tiene que hacer de esa escasez un reto continuo que lo ha de sacar adelante. La escasez en la persona es pobreza espiritual, no relacionada con el tema religioso, sino con el hecho de no creer en sí mismo.

Siempre que te pregunten si puedes hacer un trabajo, contesta que sí y ponte en seguida a aprender cómo se hace.

Franklin Delano Roosevelt



Un factor clave: capital

Desde una teoría tradicional de la economía, se consideraban tres factores de producción: capital, tierra y trabajo. Posteriormente, se amplió para incluir el cuarto factor: el empresario. Hoy ya son cinco los factores de producción que se tienen en cuenta:

1. Capital
2. Tierra
3. Trabajo
4. Empresario
5. Tecnología

Apartándonos de las rigurosas teorías económicas, a continuación presentamos la definición de cada factor que es necesario para producir bienes y servicios, enfocada en el mundo del nuevo empresario.

Capital: se refiere al dinero.

Tierra: recursos varios como muebles, computadores, papelería.

Trabajo: talento humano, conocimiento y capacidad de las personas para producir, crear y transformar.

Empresario: motor que mueve los otros factores.

Desarrollo tecnológico: capacidad de evolución e innovación de la empresa.

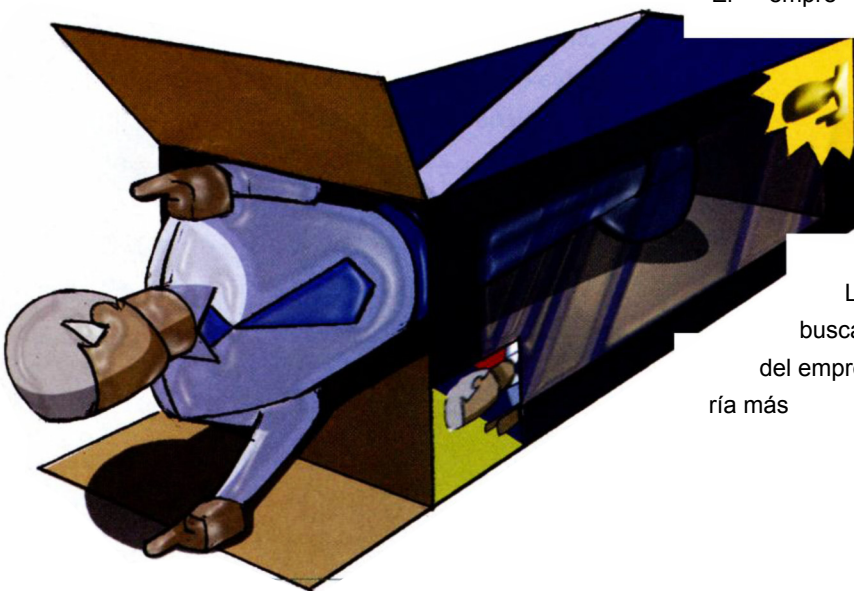
Estos factores son decisivos, no hay uno más importante que el otro, deben estar todos y se deben entrelazar para llegar al objetivo de producir bienes y servicios. Esto es como la receta para producir un gran plato: deben estar completos los ingredientes y saberlos mézc1ar en el momento justo, en las cantidades exactas.

Administrador de recursos

El empresario debe ser un generador y un administrador de recursos. Es tan importante conseguir con qué empezar como aprender a cuidar lo que se tiene y obtiene. “Empezó de la nada”, “inició en una esquina y ahora tiene seis sucursales”, dicen las historias de los grandes empresarios, llenas de leyendas, sobre todo aquellas que describen a alguien que hizo fortuna de la nada. No es cierto: un emprendedor siempre tiene algo y lo sabe multiplicar. De hecho, una de las mayores virtudes de un empresario es saber reconocer, valorar y administrar los recursos de que dispone. Un empresario le da valor a lo que tiene, no a lo que le falta.

El empresario ve las oportunidades aun en las desgracias y usa lo que tiene a mano en el momento preciso. Mientras alguien puede durar estático durante años, quejándose por la falta de oportunidades, el empresario va y viene cuantas veces sea necesario para buscarlas.

Los recursos no llegan: el empresario los busca y los encuentra. Un grave problema del empresario es que se reporta a sí mismo; sería más

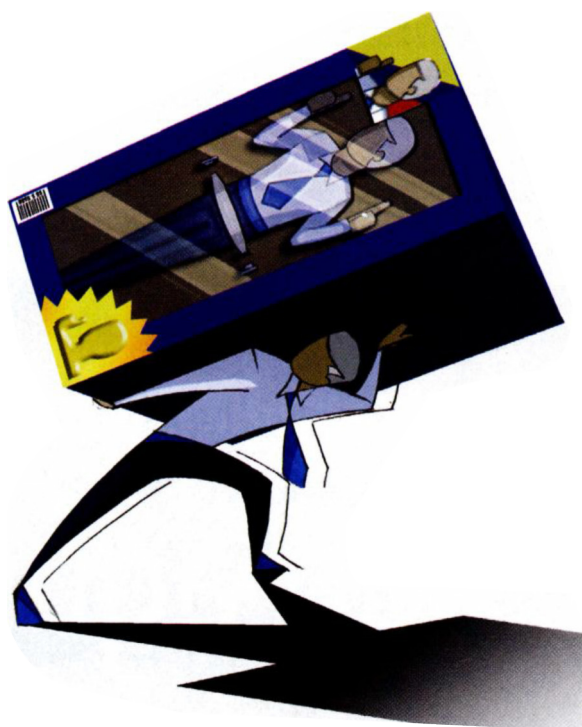


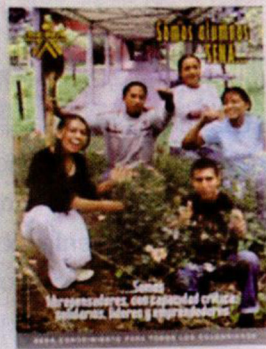
fácil tener un administrador para pedirle cuentas, pero cuando la empresa apenas comienza es probable que el empresario ejerza los dos roles, el de administrador y el de jefe del administrador. Por consiguiente, él toma todas las decisiones clave con respecto a los recursos, dice en qué se invierte y en qué no, resuelve en qué se gasta y en qué no, pero también fija los precios y responde por la generación de ingresos. En las grandes empresas, las decisiones clave de inversión, expansión o aumento de planta son compartidas y analizadas en varias instancias; en la pequeña y mediana empresa, el empresario propone y dispone, de ahí la importancia de estar orientado por una entidad y recibir, además de la adecuada capacitación, una opinión realmente independiente, que no busque nada diferente de que la empresa sea viable y subsista con crecimiento.

Toma de decisiones

En función de empresa, administrar es tomar decisiones con respecto a los recursos de toda índole: talento humano, insumos, dinero, ventas,

proveedores y demás variables internas presentes en el negocio. De la manera como el empresario tome estas decisiones dependerá, en gran medida, que los recursos se logren, se mantengan, renueven o multipliquen. Aquí el empresario debe actuar con equilibrio y dejar a un lado sus emociones. El empresario debe saber cuándo y cómo conseguir financiación, cuál es el momento de prescindir de un empleado, cuándo cambiar de locación o comprar un nuevo equipo, y hacer las gestiones necesarias para lograrlo con éxito.





Los mejores aprendices del país ¡están aquí!

Bogotá: 592 55 55 – en el resto del país: 01 8000 9 10 270

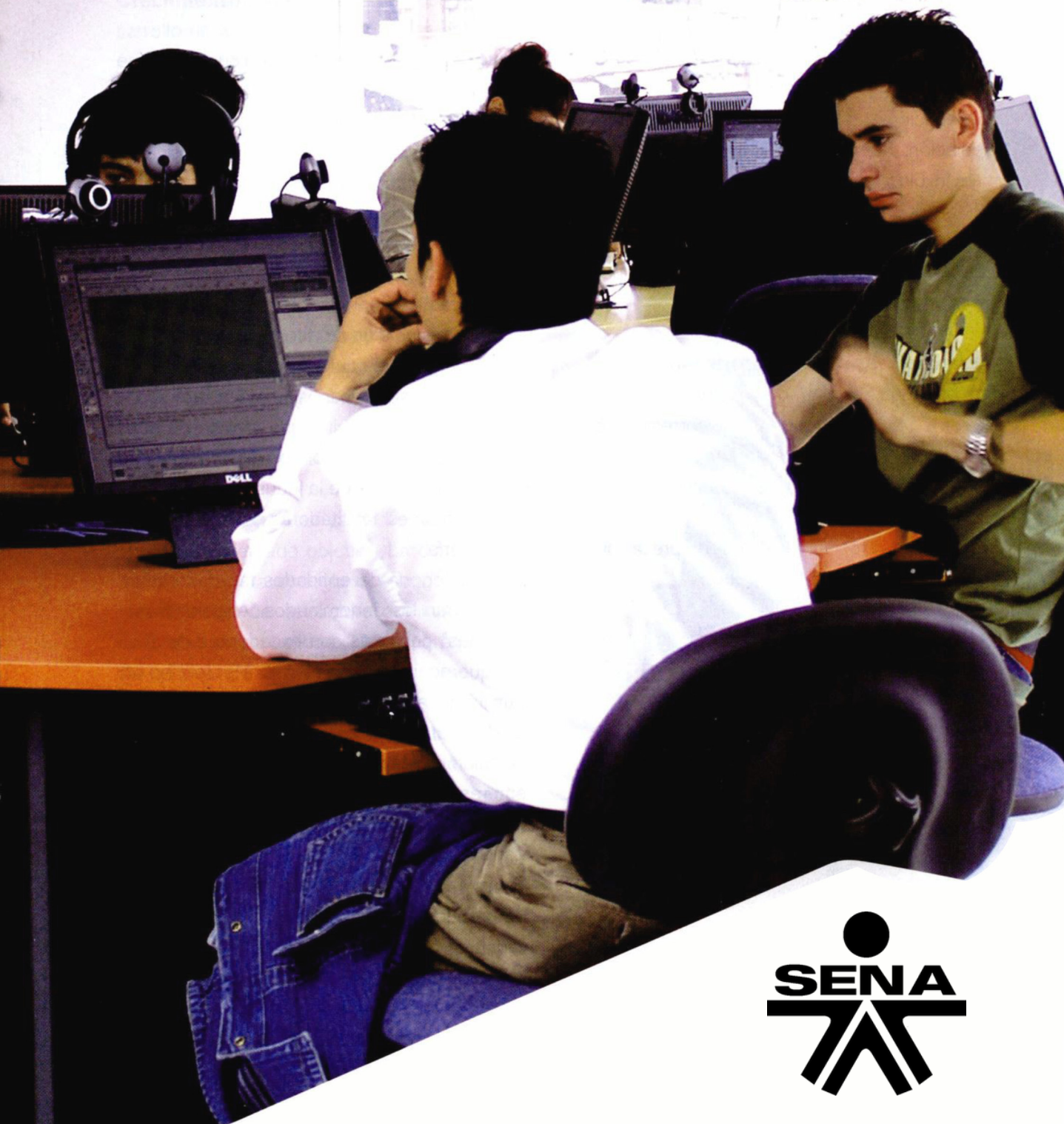
Estamos facilitándole las cosas para mejorar su competitividad.

Para cumplir su cuota de aprendizaje ingrese a:

www.sena.edu.co

link

CONTRATO DE
APRENDIZAJE
EMPRESAS



SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS

Dónde conseguir dinero

Todo empresario necesita recursos financieros para poner en marcha su proyecto, y ese capital está representado en talento humano, redes de interacción y posicionamiento o marcas, además del dinero que sirve de combustible para que los otros recursos se movilicen.

El nuevo orden de globalización llevó a una concepción diferente de las posibilidades de consecución de recursos debido a la desintermediación, movilidad y articulación de los actores involucrados.

Existen dos tipos tradicionales de conseguir dinero o capital financiero para iniciar o potenciar una empresa: los recursos aportados por los socios, y la financiación.

Ciclo de financiación empresarial Todas las iniciativas empresariales pasan por diferentes etapas y a cada una le corresponde un mecanismo adecuado de financiación. Se les conoce como ciclos de financiación empresarial.

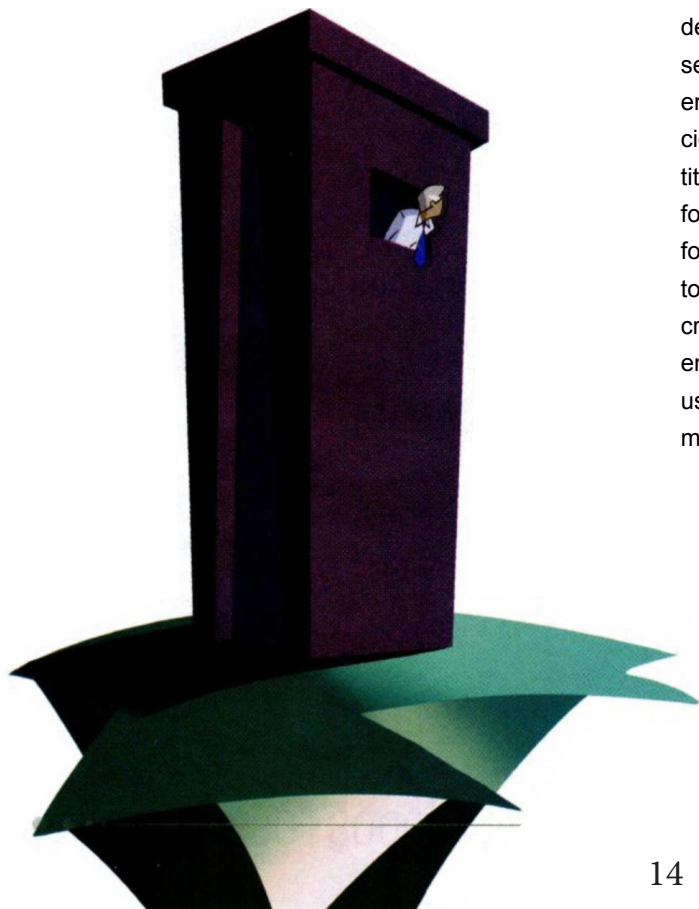
Las etapas de crecimiento de una empresa son cuatro:

Creación.

Es el momento en el cual se define y da vida al concepto de empresa, se dispone del talento humano necesario, de un plan de negocios, de una infraestructura básica de redes y producción, de una estrategia inicial de posicionamiento y de un mercado potencial atractivo y claramente identificado.

En esta fase, en función de los recursos financieros, casi con certeza no es posible recurrir con optimismo a un crédito, debido a sus altos costos y a que el equipo de trabajo no cuenta con los avales necesarios. El mecanismo adecuado debe constituirlo una mezcla de ahorro de la sociedad, de fondos de fomento y de aportes en especie de la industria del soporte, o de entidades facilitadoras o de asesoría y consultoría.

En la categoría de entidades facilitadoras se encuentran los denominados “Ángeles inversionistas”, personas con excedentes de ahorro, que además tienen nombre propio en un familiar, un amigo o un perfecto desconocido a quien un buen plan de negocios puede seducir. También entidades como las “Incubadoras de empresas” son elementos fundamentales de la mencionada industria del soporte o facilitadora, y son instituciones del Estado como Bancoldex, Fomipyme, los fondos de garantías, el Fondo Emprender o los demás fondos públicos y privados de fomento, complemento obligado de la mezcla mencionada. Estas fuentes creativas no se convierten en cargas financieras, sino en recursos de compromiso desde la sociedad. Lo usual es que las fuentes creativas participen activamente de la dirección de la empresa y



asuman, en consecuencia, el éxito o fracaso, sin lugar a embargos o compromiso de patrimonios ajenos y consecuencias jurídicas, siempre y cuando se opere dentro del marco de la legalidad.

Crecimiento. En esta fase ya existe un desarrollo de actividad comercial y la estructura y cultura organizacional comienzan a tomar forma. Hay generación de flujo de caja y este muestra perspectivas favorables. El proceso productivo comienza a ser estandarizado y el plan de negocios se ha venido validando en confrontación con la realidad.

En esta fase, el mecanismo adecuado lo constituyen los ahorros de la sociedad, pero organizados en fondos de inversión, como pueden ser los de capital de riesgo y los de capital de riesgo corporativo. Estos nuevos socios aportan oportunidades de negocios, redes de contactos y alianzas estratégicas, valores agregados que un crédito tradicional nunca aportará.

Consolidación. Aquí ya se tiene definido y cautivo un mercado objetivo. La dinámica financiera genera sinergia operacional, existe una dotación de estructura administrativa y funcional, se consolida la dinámica empresarial a través de su propia sinergia o mediante redes integradas, los indicadores señalan un gran potencial de crecimiento, la gestión del desarrollo productivo y de los clientes está basada en la innovación constante y lo más importante, existen un posicionamiento y una marca.

Reinversión y superación del agotamiento.

La empresa alcanzó su madurez y los indicadores positivos comienzan a decrecer levemente. En este momento, las áreas o líneas de negocio deben ser reinventadas, y los cambios radicales traducidos en una reconversión de los principios del negocio. Cualquier elemento se cuestiona y valida.

Las fuentes de financiación incluyen todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con el dinero o capital necesario para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación.



Fuentes creativas de financiación

En el camino de la financiación, no es posible seguir pensando que esta sea una tarea que deban asumir exclusivamente las entidades del sector financiero tradicional como los bancos, y los empresarios deben recurrir a nuevas y creativas formas de financiación, como las que se presentan a continuación.

1. “Ángeles inversionistas”

Estos inversionistas informales de origen privado, aportan directamente como individuos con capital de riesgo de su propio patrimonio en las empresas, sin involucrar fondos de capital de riesgo u otros intermediarios financieros. Los “Ángeles inversionistas” participan directamente en el capital propio de la empresa o dan préstamos a largo plazo, pero cumplen el mismo papel que un accionista. El “Ángel inversionista” es económicamente independiente y experimentado en la gestión empresarial, pone a disposición de la empresa en cuestión parte de su patrimonio personal, sus experiencias y contactos empresariales. Su vinculación, además de aportar dinero, incluye transferir sus experiencias y conocimientos a la nueva compañía. Como contraprestación, recibe una participación en la empresa y participa de las ganancias corrientes y la valoración de las acciones.

“Ángeles inversionistas” dispuestos a invertir en empresarios de Colombia
www.angelesdelosandes.com
www.manizalescompite.com
www.capitaliacolombia.com
www.octantis.cl

2. Fondos de fomento

Los fondos de fomento y desarrollo empresarial son generalmente recursos públicos que buscan promover la puesta en marcha de nuevas empresas. Financian las actividades iniciales que la empresa requiere

para el desarrollo de los prototipos y las primeras immersiones en el mercado de los productos y servicios de la nueva empresa.

Generalmente son recursos blandos, es decir, se ofrecen en condiciones preferenciales en cuanto a tasa, forma de pago, período de gracia, en la medida en que el grupo de emprendedores cumple con unos requisitos asociados a la generación de empleo, desarrollo de productos innovadores, apropiación de conocimiento, uso sectorial, entre otros.

Algunos de los fondos de fomento existentes en Colombia son:

FONDO EMPRENDER.

www.fondoemprender.com

Es un programa del gobierno nacional, liderado por el SENA, que financia con recursos de calidad de “Capital semilla” las iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices, asociaciones entre aprendices, practicantes, estudiantes universitarios o recién egresados. El fondo aporta hasta un máximo de 180 SMLV, según la cantidad de empleos que genere el proyecto. El capital puede ser no reembolsable si el grupo de emprendedores cumple los indicadores pactados en el plan de negocio. El capital aportado es utilizado para adquisición de maquinaria, equipos, costos de constitución legal, licencias requeridas, capital de trabajo y un porcentaje para adecuaciones o remodelaciones.

PROGRAMA NACIONAL DE CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

www.sena.edu.co

Apoya la creación de empresas calificadas y clasificadas como de alto contenido de innovación y, o, desarrollo tecnológico, que contribuyan al fortalecimiento de estrategias de competitividad en las regiones, y que estén articulados a sectores productivos de desarrollo estratégico.

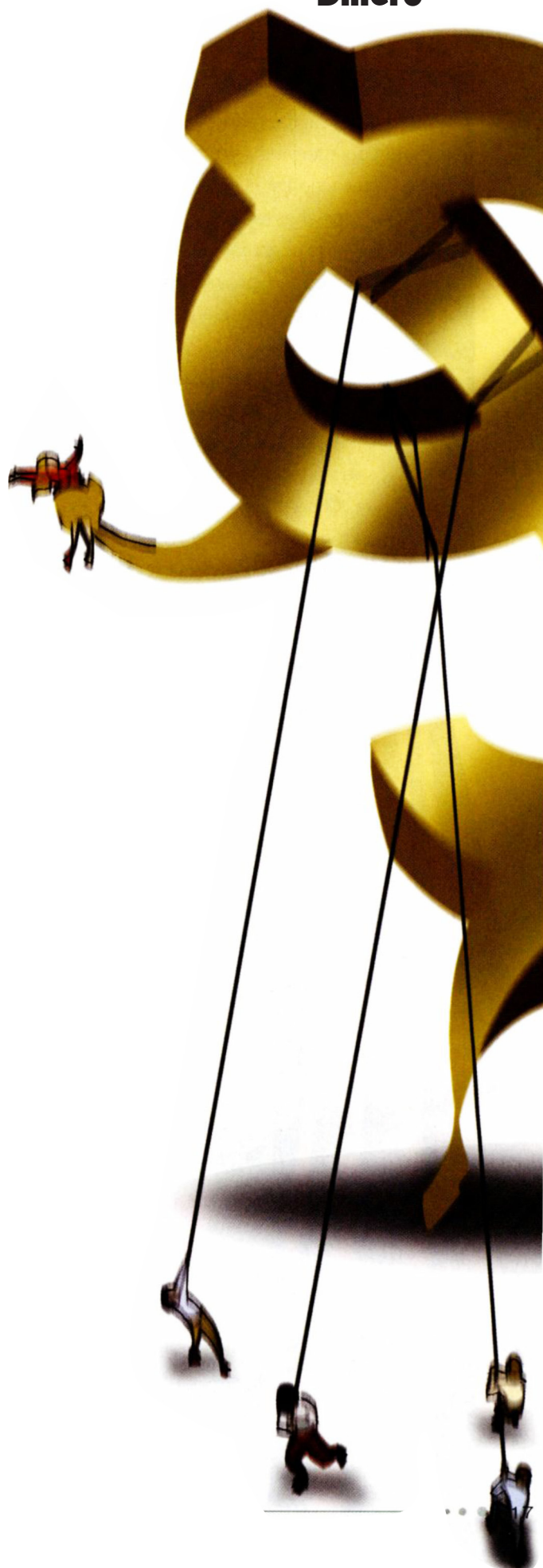
Las personas interesadas en presentar un proyecto de esta modalidad deben dirigirse a las “Incubadoras de empresas”, de las cuales el SENA es socio. Este apoyo comprende asistencia, acompañamiento y financiación de actividades específicas para la formulación, puesta en marcha y consolidación de proyectos de creación de empresas, desagregadas según las características de cada iniciativa. Sólo se podrán presentar proyectos al SENA a través de las convocatorias públicas en las cuales participan estas “Incubadoras de empresas”.

FOMIPYME

www.mincomercio.gov.co

El Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas -Fomipyme-, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, tiene como objeto señalar las condiciones y el procedimiento para acceder a los incentivos del fondo, los cuales están dirigidos a programas, proyectos y actividades de desarrollo tecnológico y de fomento y promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Fomipyme otorgará incentivos a programas, proyectos y actividades dirigidas al desarrollo tecnológico y al fomento y promoción del sector micro, pequeño y mediano empresarial.



3. Fondos de Capital de Riesgo

Los Fondos de Capital de Riesgo son empresas que sirven de intermediarios financieros entre inversionistas potenciales que buscan altos retornos e inversión a largo plazo con períodos limitados de tiempo, y nuevas empresas innovadoras que buscan financiación.

El capital de riesgo es una actividad financiera consistente en la toma de participaciones temporales entre 2 y 7 años, minoritarias (20% a 40%) en nuevas empresas en proceso de crecimiento. Aportan valor agregado en forma de estrategia y operación gerencial. El objetivo principal es obtener un alto beneficio del éxito de las

empresas receptoras de la inversión. Si el Fondo de Capital de Riesgo tiene predominancia de capitales del sector público, su principal objetivo es la regeneración continua del tejido empresarial, tal como lo requiere cualquier sociedad o país que desee mantener niveles de prosperidad y empleo para sus habitantes. Las inversiones de capital de riesgo se realizan a través de:

- Adquisición de acciones de las empresas
- Suscripción de nuevas acciones
- Obligaciones convertibles en acciones

El concepto de los Fondos de Capital de Riesgo permite al capital privado combinarse con recursos públicos para el fomento de empresas y la generación de empleo.

Este modo de financiación es bastante exigente para el inversionista y para el empresario. Los fondos realizan una profunda revisión de las empresas a través de comités de inversión conformados por expertos en finanzas y gestión empresarial.

4. Fondos de Capital de Riesgo Corporativos

Son empresas que ponen dinero en nuevas empresas, cuyo producto o servicio está relacionado con la actividad principal de aquellas.

Para los nuevos empresarios, esta fuente de financiación presenta grandes ventajas por lo estratégico que resulta recibir una inversión desde una empresa del cluster o el sector. Estos son algunos Fondos de Capital Riesgo Corporativos que pueden brindar apoyo a nuevas empresas en Colombia: www.seaforcolombia.com <http://fundacion.comeva.com.co/> www.comfandi.com.co

www.lavca.org/

Algunos fondos de capital de riesgo y capital privado que operan en Colombia.

- ☐ Tribeca Partners
- ☐ Seaf Colombia
- ☐ Corficolombiana
- ☐ Promotora de Proyectos
- ☐ Capital Partners
- ☐ Top Sales Capital
- ☐ Altra Investments
- ☐ Fondo de Inversión Forestal Colombia
- ☐ Fondo de Hidrocarburos
- ☐ Fondo Promisión
- ☐ Global Securities Capital Fund.
- ☐ Global Securities Trade Finance Fund.
- ☐ Capital Medellín

El plan de negocios

Es la primera herramienta que se elabora antes de iniciar la búsqueda de financiación. El plan de negocios es un bloque de información, expresada en un documento, que tiene que ser comprendida por los inversionistas y que evidencia un pensamiento estratégico de la empresa, sus negocios, con obligaciones y resultados previstos para un período determinado. En el proceso de búsqueda de fuentes de financiación, el plan de negocios se convierte en el punto clave para definir criterios de inversión y en herramienta fundamental para la toma de decisiones.

6. Fondos Mutuos o Private Equity

En términos generales, la forma de operación del private equity es similar a la de un Fondo de Capital de Riesgo y la diferencia radica en la tolerancia al riesgo. Los fondos mutuos no asumen altos riesgos y sólo invierten en empresas con elevado nivel de consolidación.

6. Mercados de capitales

Una vez la empresa ha alcanzado un avanzado estado de consolidación, puede ser lanzada al mercado público de valores. A partir de este momento el mercado se encargará de definir el valor de la compañía y de aportar o garantizar las fuentes de financiación. Las acciones son adquiridas por nuevos inversionistas en una operación, que si es para compañía nueva, se denomina Oferta Pública Inicial (COP). Estos inversionistas son ahorradores que desean destinar parte de sus recursos al sector real mediante la compra de acciones.

Si quiere ampliar su conocimiento acerca del mercado de capitales, ingrese a www.colombiacapital.com.co



CASOS

CASO 1

AUTOBÚS EU (Empresa unipersonal)

Es una empresa que ensambla y produce autopartes para buses. Dentro de los productos que ensambla se destacan: espejos eléctricos con desempañado, faros delanteros, stops, lámparas de lectura (luz, aire), lámparas de techo, sistemas limpiaparabrisas, etc.

“Nuestra empresa es de familia. Allí se combinan la herencia transportadora y el gusto por los carros de nuestro padre, y la herencia administrativa y coraje de nuestra madre. Mi nombre es Luis Daniel Puentes Suárez y mi profesión es ingeniero industrial.

“El proyecto que inicialmente se formó fue la realización de un espejo eléctrico para buses. Se tenía la maqueta y un estudio en un software especializado.

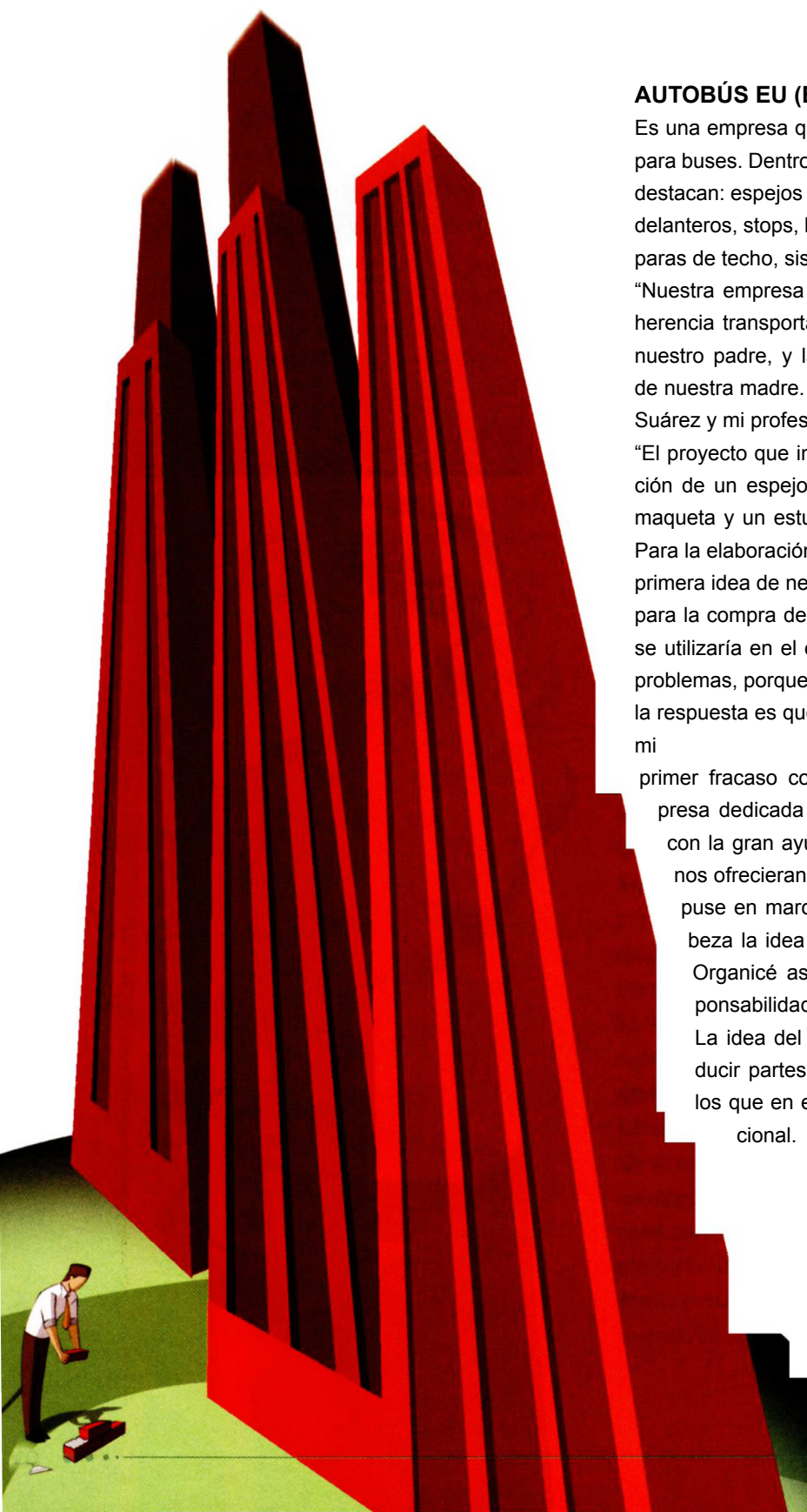
Para la elaboración de esta

primera idea de negocio se necesitaba dinero

para la compra de herramientas y materia prima que se utilizaría en el ensamble final. Ahí empezaron los problemas, porque si hablamos de dinero en efectivo, la respuesta es que no tenía nada. Además, venía de mi

primer fracaso como microempresario en una empresa dedicada al mantenimiento de buses. Pero con la gran ayuda económica y motivacional que nos ofrecieran en ese momento nuestras padres, puse en marcha la empresa. Me metí en la cabeza la idea de que tenía que ser empresario. Organicé aspectos netamente jurídicos y responsabilidades legales.

La idea del negocio está concentrada en producir partes para bus a precios más bajos de los que en ese momento tenía el mercado nacional.



Entonces me asesoré y elaboré el plan de negocio que se realizó junto con el Fondo Emprender. El plan tenía como objetivo la fabricación de espejos eléctricos para autobús con desempañadores, pero con el pensamiento de cubrir un rango más amplio de accesorios en el futuro. Comenzó en ese momento un aspecto muy interesante en mi vida y consistió en descubrir que la gente lo asesora a uno. Durante el proceso, el fondo me brindó todas las herramientas necesarias para la elaboración del plan de negocios que incluye: un estudio completo de mercado; la realización de la operación como tal, que incluye plan de compras, costos de producción, infraestructura, etc. Aspectos como estructura organizacional, legales y costos administrativos. En la parte financiera se establecen los ingresos y los egresos junto a un modelo financiero. Se estudia la viabilidad económica del proyecto. Por último, se realiza un plan operativo que es la brújula que nos guía en el tiempo para el desarrollo del proyecto, y el impacto que va a tener en diferentes aspectos. La elaboración del proyecto se prorrogó un poco más de 18 meses. Me había presentado a una primera convocatoria pero no alcancé a tener toda la información necesaria. Lo intenté de nuevo y lo logré, conseguí los recursos en la segunda convocatoria para la empresa. Ahora hemos cubierto con mi familia más de 80% del sector carroceros en nuestro país”.

Datos de contacto: luisdanielpuentes@hotmail.com

CASO 2

Setas de San Antonio Colombia EU (Empresa unipersonal)

Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de hongos tipo gourmet, que aportan una gran capacidad nutritiva y en algunas especies propiedades curativas. Félix Uriza es su gerente y cuenta

con la participación activa de un grupo de colaboradores, entre los que se encuentran muchos de sus familiares. Él se vio enfrentado al duro reto de conseguir recursos para ver su sueño de empresa hecho realidad.

“Los esfuerzos siempre me han llamado la atención. Cuando la persona cuenta con una tenacidad suficiente para aprovechar recursos propios y conseguir otros que sean necesarios para sacar su empresa adelante, para implementar estrategias que permitan desarrollar actividades productivas, comerciales y de servicios, y para la satisfacción de necesidades del mercado, es cuando me siento más orgulloso de lo que hago. Cuando iniciamos las primeras investigaciones sobre la oportunidad presentada para crear empresa nos emocionamos mucho. En ese momento contaba únicamente con el terreno donde se podía realizar el montaje de la planta de producción y con parte del capital humano conformado por un grupo de colaboradores. Este inicio fue de vital importancia y con mucho trabajo es que se han alcanzado hasta hoy. Por medio de varios artículos de prensa e internet, nos enteramos de la existencia del shiitake (seta) y sus bondades nutritivas y curativas. A partir de allí, ideamos el montaje de una plantación de shiitake, la cual estaría en capacidad de producir entre 100 Y 150 kilos mensuales de producto fresco. Pero no teníamos recursos con qué empezar. Un día, gracias a mi madre que había escuchado los apoyos que prestan las entidades financieras, logré contactos en entidades como la CAR, el Ministerio de Agricultura, el SENA y un asesor en cultivo de hongos. A partir de la

“El capital no es un mal en sí mismo, el mal radica en su mal uso.”

Mahatma Gandhi

primera idea de negocio, se trabajó a fondo para desarrollar una idea de negocio más concreta. Específicamente se le dedicaron entre 3 y 4 horas diarias, de lunes a viernes, y los fines de semana fueron de tiempo completo, esto por tres meses aproximadamente hasta la entrega del plan de negocios y el cierre de la convocatoria. La parte más crítica fue cuando iniciamos, siendo necesario acudir a préstamos personales con otros familiares y amigos, donde encontramos dificultad porque para entonces pocos creían en que fuera posible que a partir de algo desconocido (cultivo de hongos) se lograra algún día ver una planificación establecida”.

Datos de contacto: setasdesanantonio@yahoo.com

Dos recursos fundamentales

Todo emprendedor sabe que el camino no es sencillo pero sí gratificante. Buscar recursos implica exponer los sueños muchas veces ante desconocidos que, probablemente, nunca llegan a entender la imagen con la que se sueña.

Sea cual sea la lista de recursos específicos, dado el tipo de bienes o servicios que ha decidido producir, el empresario que quiera conseguir los medios para iniciar su empresa debe tener:

1. Plan de negocio.
2. Opciones para financiarse: préstamos de familiares, amigos y bancos, y formas creativas de financiación.



Técnicos y tecnólogos preparados para mantener el alto crecimiento económico del país



Calidad, exigencia y nuevas tecnologías en los programas,
hacen de ellos un factor de competitividad nacional.

Foto: Carlos Humberto Caicedo Espitia
Aprendiz

www.sena.edu.co

Bogotá: 5925555

en el resto del país: 01 8000 9 10 270

SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS



Conocimiento de clase mundial



“Colombia una estrella en ascenso”

Michael Porter
Gurú de la competitividad mundial

El SENA tiene 42 convenios internacionales de transferencia de conocimiento y tecnología con 23 países del mundo en diversas áreas.

Un aporte más a la competitividad de las empresas del país

www.sena.edu.co
Bogotá: 592 55 55
en el resto del país: 01 8000 9 10 270

SENA: CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD PARA TODOS LOS COLOMBIANOS

