



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

“La paz sólo se puede asegurar cuando las personas están libres del miedo al hambre. Por consiguiente, las diversas iniciativas para una cultura de paz deben vincular la paz con el desarrollo endógeno, equitativo y sustentable. Si el desarrollo no es endógeno, se corre el riesgo de que contraríe e incluso perturbe el contexto cultural y económico tradicional de las vidas de las personas. Si no es equitativo, puede perpetuar injusticias que conducen a conflictos violentos. Si no es sustentable, puede perjudicar e incluso destruir el medio ambiente y las estructuras sociales existentes”.

***Hacia una Cultura Global de Paz, UNESCO.
Manila, Islas Filipinas, noviembre de 1995***



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	7
1. ASPECTOS TEÓRICOS DEL EMPRENDIMIENTO	7
CONCEPTUALIZACIÓN.....	7
FACTORES DE INCIDENCIA EN EL EMPRENDIMIENTO	11
2. DIAGNÓSTICO DEL EMPRENDIMIENTO	18
▯ NIVEL MACRO – PAÍS.....	19
▯ EL NIVEL DE LAS EMPRESAS	20
▯ EL NIVEL DE LOS INDIVIDUOS.....	22
▯ NIVEL DE EDUCACIÓN	26
2.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN COLOMBIA.....	29
2.1.1. Nivel de Formalidad.....	29
2.1.2. Sectores de Actividad	30
2.2 FACTORES DETERMINANTES PARA DESARROLLAR EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ.....	32
2.3 MARCO NORMATIVO.....	36
2.4 CONTEXTO PRODUCTIVO.....	36
2.4.1 Emprendimiento y Desarrollo Local	36
2.4.2 Creación y crecimiento de empresas.....	38
2.4.3 Organización Social	38
2.4.4 Endogenización del proceso de emprendimiento	39
2.4.5 Tejido Productivo.....	40
2.4.6 Tejido Productivo de Bogotá	41
2.4.7 Descripción del tejido productivo en Bogotá.....	44
2.4.8 Caracterización de emprendedor Bogotano.....	51
2.4.9 Las empresas aparecen y desaparecen	53
2.5 PRESUPUESTO DISTRITAL PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL	55
2.6 ANTECEDENTES DEL EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ.....	56
A. Portafolio de Servicios de Emprendimiento - Bogotá.....	56
B. Dirección de Competitividad Bogotá Región.....	58
Red de Empresarios Innovadores	58
Planes de acción para usos y aplicaciones de TIC's	58
Brechas Tecnológicas	59
Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial - PRODES	59
Desarrollo de productos innovadores.....	59
Programa Davinci.....	59
C. Instituto Para La Economía Social – IPES –.....	60
D. Fondo Emprender	62
E. Fondo Fomipyme	62
F. El Emprendimiento En El Ministerio de Comercio, Industria y Comercio – MCIT	62



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

3.	EXPERIENCIAS DE FINANCIAMIENTO EN EL DISTRITO, DIFERENTES A BANCA CAPITAL	63
3.1	LÍNEA DE CRÉDITO BOGOTA EMPRENDEDORA	63
3.2	CORPORACION BANCO DEL PUEBLO	64
3.3	LÍNEAS DE CRÉDITO DE EMPRENDIMIENTO EXISTENTES BAJO EL PROYECTO BANCA CAPITAL.	65
4.	PERSPECTIVA DEL EMPRENDIMIENTO Y SU FINANCIAMIENTO POR EL SISTEMA FINANCIERO INCLUIDAS FUNDACIONES Y ONGS.....	65
4.1	BANCA MÍA	65
4.2	JÓVENES EMPRESARIOS DE COLOMBIA – JEMCOL – FUNDACIÓN JULIO MARIO SANTODOMINGO	66
	CONCLUSIONES	70
	RECOMENDACIONES	74
	DEFINICIONES.....	122



INDICE DE TABLAS

Tabla 1 - PIB per cápita de los países y Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) 2008.....	23
Tabla 2 - Relación entre la actividad emprendedora de hombres respecto a mujeres	23
Tabla 3 - Número de establecimientos en Colombia y Bogotá. 1990	43
Tabla 4 - Bogotá. Número de establecimientos por personal ocupado.1990	43
Tabla 5 - Bogotá. Número de establecimientos por actividad económica.1990	43
Tabla 6 - Colombia. Número de unidades empresariales, clasificadas por sector económico	44
Tabla 7 - Bogotá. Número de unidades económicas ocupadas	44
Tabla 8 - Número de empresas por tamaño en las localidades.....	46
Tabla 9 - Bogotá. Distribución porcentual del PIB a precios corrientes según sector.....	46
Tabla 10 - Bogotá. Número de unidades empresariales, clasificadas por sector económico.....	47
Tabla 11 - Bogotá. Número de Unidades empresariales, según sector económico, distribuido por localidad	47
Tabla 12 - Bogotá. Número de Unidades empresariales, según sector económico, 2008.	50
Tabla 13 - Número de empresas registradas en el censo 2005 y en la GEIH 2007	52
Tabla 14 - Número de sociedades constituidas en Bogotá según tamaño (Ley 905 de 2004)*	53
Tabla 15 - Empresas creadas y liquidadas en Bogotá 2009.....	54
Tabla 16 - Distribución Presupuesto para desarrollo Empresarial.....	56



INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No 1 - Motivación del Espíritu Emprendedor en América Latina	17
Gráfico No 2 - Diferencias en las motivaciones por oportunidad	24
Gráfico No 3 - Rango de Edades de los Nuevos Empresarios	25
Gráfico No 4 - Distribución de Mujeres con Nuevas Empresas Según Motivación y Edad	25
Gráfico No 5 - Distribución de Hombres con Nuevas Empresas Según motivación y Edad.....	26
Gráfico No 6 - Porcentaje de Adultos Según Nivel de Estudios y Género Involucrados en el TEA.....	27
Gráfico No 7 - Distribución de Nuevas Empresarias Según Motivación y Nivel Educativo.....	27
Gráfico No 8 - Distribución de Nuevos Empresarios Según Motivación y Nivel de Educación.....	28
Gráfico No 9 - Distribución de los Nuevos Empresarios Según Motivación y Nivel de Ingresos	28
Gráfico No 10 - Distribución de Nuevas Empresarias Según Motivación y Nivel de Ingreso	29
Gráfico No 11 - Nuevos Empresarios que han Formalizado su Actividad Empresarial Años 2007 – 2008 30	
Gráfico No 12 - Empresarios Establecidos que han Formalizado su Actividad Empresarial para los Años 2007 – 2008	30
Gráfico No 13 - Sectores Productivos de las Nuevas Empresas Colombianas Frente a los Países de Economías Impulsadas por la Innovación y la Eficiencia	31
Gráfico No 14 - Sectores Productivos de las Nuevas Empresas Colombianas con respecto a los Años 2006 - 2007 y 2008	31
Gráfico No 15 - Etapas de Evolución de una Empresa y Cadena de Financiamiento	34
Gráfico No 16 - Emprendimiento – Reemprendimiento – Acompañamiento Empresarial	34
Gráfico No 17 - Acompañamiento Empresarial.....	35
Gráfico No 18 - Bogotá Porcentaje de Empleos y Establecimientos por Tamaño de Empresas.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico No 19 - Trabajadores independientes que tienen un negocio.....	¡Error! Marcador no definido.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ANEXOS

Anexo No. 1 - Marco Jurídico.....	77
Anexo No. 2 - Portafolio de Servicios de Emprendimiento – Bogotá.....	83
Anexo No. 3 - Bogotá Emprende.....	87
Anexo No. 4 - Fondo Emprender.....	90
Anexo No. 5 - Fondo Fomipyme.....	94
Anexo No. 6 - El Emprendimiento en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MCIT –.....	98
Anexo No. 7 - Línea de Crédito Bogotá Emprendedora.....	105
Anexo No. 8 - Líneas de crédito de emprendimiento existentes bajo el proyecto Banca Capital.....	115



INTRODUCCION

El presente diagnóstico pretende identificar y establecer, a partir de la estructura del tejido productivo de la ciudad, el estado del emprendimiento en el Distrito Capital, las necesidades de financiamiento y la importancia de la destinación de recursos públicos, particularmente del proyecto Banca Capital, para la promoción de iniciativas productivas.

Con base en el presente diagnóstico se aspira a que los resultados obtenidos contribuyan para la construcción de la política de emprendimiento en el Distrito Capital, y paralelamente valide la necesidad de continuar desarrollando instrumentos financieros, que suplan los requerimientos de las unidades productivas Bogotanas en la consecución de recursos financieros, retornables y no retornables.

Para la realización de este estudio se tuvieron en cuenta las diferentes experiencias de los sectores público y privado, en el desarrollo de emprendimiento y del financiamiento del mismo, así como las políticas existentes que apoyan y le dan dinámica a la productividad desde el emprendimiento, independiente del tipo de emprendedor.

En este sentido, el estudio contempla: un marco teórico del emprendimiento, que precise las categorías que se incorporan en esta alternativa de inserción económica; un diagnóstico del emprendimiento en la ciudad, de sus formas de financiamiento y de los programas de promoción y financiación, creados en el Distrito Capital. Finalmente incorporamos un conjunto de conclusiones y recomendaciones, que esperamos mejoren las acciones del distrito en materia de promoción y financiación de emprendimientos.

1. ASPECTOS TEÓRICOS DEL EMPRENDIMIENTO

CONCEPTUALIZACIÓN

Adentrarse en una reflexión sobre el emprendimiento implica, obligatoriamente, una revisión conceptual e histórica de su significado. En ese sentido, se considera relevante citar algunos autores que aproximan el concepto o le realizan aportes desde diferentes enfoques.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.



El Diccionario Webster de 1913 define a “**el emprendedor**” como “el que crea un producto por su propia cuenta.” Esta definición es claramente incompleta de alcance limitado y no apta para muchas de las personas ampliamente conocidas como empresarias. El significado de la palabra emprendedor ha cambiado significativamente hasta nuestros días.

El emprendimiento, como cultura, es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad.

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre.

En concordancia con la definición histórica de emprendedor presentada al comienzo, la ausencia de certeza respecto a lo venidero está presente en el contexto en que se desarrolla el emprendimiento. Justamente, el ingrediente de actuar bajo incertidumbre es la principal característica que distingue hoy a un emprendedor y, si bien el término se asocia especialmente a quien comienza una empresa comercial, también puede relacionarse a cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto.

En consecuencia, un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor, un emprendimiento en este marco conceptual posee la característica de ser innovador. Innovar significa introducir un cambio, éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros.

La innovación representa un camino mediante el cual el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad. Cabe destacar que, si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector, es característica del sector empresarial. Peter Drucker (1985) expresa en su libro la innovación y el empresario innovador: “El empresariado innovador ve el cambio como una norma saludable. No necesariamente lleva a cabo el cambio él mismo. Pero (y esto es lo que define al empresariado innovador) busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad”.

En el mismo sentido, algunos importantes economistas, a lo largo de la historia han hecho aportes conceptuales en términos del emprendimiento, por tanto es de importancia fundamental reseñarlos:



i) El término entrepreneur, fue introducido en la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía (Castillo, 1999).

Cantillon define al entrepreneur como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Thornton, 1998).

ii) Tiempo después el economista francés Say, hizo un interesante aporte a la definición de Cantillon. Say afirmó que el “entrepreneur” es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo a alto rendimiento. También expresa que Say rescata el hecho de que el éxito emprendedor no sólo es importante para un individuo, sino también para la toda la sociedad.

iii) Schumpeter (1942) utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados. Define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. Él lo expresa de la siguiente manera en su libro Capitalismo, socialismo y democracia: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.”

Adicionalmente, Schumpeter incorpora un concepto que es definitivo en la concepción misma de un capitalismo dinámico, conocido como el proceso de destrucción creadora, que ilustra en sus palabras un proceso de mutación industrial que revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos. Por ende, ubica al empresario innovador como el protagonista fundamental de esta transformación. “ El impulso fundamental que pone y mantiene en movimiento a la máquina capitalista procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción y transporte, de los nuevos mercados, de las nuevas formas de organización industrial”. Schumpeter (1942).

Schumpeter ha desarrollado el concepto de “destrucción creativa” para describir la capacidad transformadora del empresario; un individuo “capaz de



sistematizar ideas e implementarlas” tiene que poseer la destreza de ver al mundo con ojos diferentes, ser capaz de poder transformar ideas en negocios sobrepasando las dificultades de los cambios y saber tolerar las presiones inherentes a los paradigmas vigentes en su contexto socioeconómico y tecnológico. Es el emprendedor el que se encarga de reestructurar constantemente la empresa con el fin de, por una parte, lograr un mejor rendimiento de la misma en el mercado; y, por la otra, poder hacer frente a la competencia y mantener el liderazgo en la industria.

Según este autor el equilibrio clásico sería obstaculizado por las acciones de los emprendedores, en pos de obtener un lugar monopólico en el mercado, por medio de la introducción de alguna innovación. Ellos estarían incentivados a arriesgarse, a causa de las ganancias que podrían obtener. Y estas ganancias monopólicas permitirían la creación de otras innovaciones, ya que las anteriores habrían sido difundidas, y de esta manera se generaría un proceso de retroalimentación que propiciaría al crecimiento y al desarrollo. Sin la existencia de emprendedores que lleven a cabo innovaciones, la tasa de crecimiento estaría limitada al crecimiento de los factores de la producción y se dificultaría la generación de dicho proceso.

A este autor se le reconoce como el creador de la “teoría de la innovación”. Su definición de innovación es a través de la función producción, esta describe la manera en que las cantidades de productos varían si los factores de producción también cambian; Schumpeter define: “si variamos la forma de la función producción, en vez de variar los factores, tenemos una innovación”, entonces “definimos simplemente la innovación como el establecimiento de una nueva función producción”. Entendía las innovaciones como variaciones importantes no como “variaciones infinitesimales en el margen” en el sistema económico, sino “cambios históricos e irreversibles en la manera de hacer las cosas” que se expresaban como cambios en los métodos de producción y el transporte, o en la organización industrial, o en la producción de un nuevo artículo, o en la apertura de nuevos mercados o de nuevas fuentes de materias; cambios fundamentales en algunos de los anteriores sectores o en varios. Son tan importantes las innovaciones que de ellas dependen los periodos recurrentes de prosperidad del movimiento cíclico; fase que él considera como “la forma que toma el progreso en una sociedad capitalista”

Schumpeter también introdujo el papel del entrepreneur; lo definió como el individuo que lleva a cabo las innovaciones y construye nuevas empresas (enterprise). El emprendedor no tenía que ser el “inventor” de una mercancía o el introductor de algún proceso, tampoco tenía, necesariamente, que ser quien aportara el capital. Veía en el capitalismo la existencia de una maquinaria o mecanismo que permitía que la gente actuara como entrepreneur, sin haber adquirido previamente los medios necesarios; según él lo que realmente



importaba para ser este tipo especial de era el “liderazgo” y no la propiedad de los medios

Aquí hay que hacer un alto en el camino, para establecer la diferencia entre el emprendedor según Shumpeter, quien establece que para el desarrollo del emprendimiento debe estar presente la condición o factor de innovación, mientras que para los otros autores si existe la posibilidad de generar emprendimiento sin la presencia estricta de la innovación; ahora bien, otro asunto es qué resulta más provechoso para con el desarrollo económico del país, si impulsar ambos tipos emprendimiento, o darle la prioridad al emprendimiento sin innovación o viceversa.

La imposibilidad de separar conceptos como la innovación y emprendimiento, cuestiona en alguna medida el impulso a iniciativas de negocio que no se pueden clasificar como emprendimientos; para ser inscritos dentro de esta categoría, se requiere que se reflejen innovaciones, no solo en materia del producto sino que las innovaciones pueden ser de gestión u otros aspectos vinculados a la colocación de un bien o servicio en el mercado. En ese sentido, resulta conveniente citar el listado de casos de innovación enunciados por Schumpeter:

- A) La introducción de un nuevo bien.
- B) La introducción de un nuevo método de producción o comercialización de bienes existentes.
- C) La apertura de nuevos mercados.
- D) La conquista de una nueva fuente de materias primas.
- E) La creación de un nuevo monopolio.

Desde esta concepción, se pueden incorporar estos aspectos dentro de una política o programa de incentivos al emprendimiento, y cuestiona en alguna medida el fomento de iniciativas de negocio que carecen de “innovación”. Dicho de otra forma es importante desde esta concepción que se evalúe dentro de las condiciones mínimas de un plan de negocio, los aspectos concernientes al grado de innovación incorporado en estas iniciativas.

Al margen de si el emprendimiento posee o no innovación, lo cierto es que la formación para el emprendimiento, debe buscar el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones basadas en la formación de competencias básicas, laborales, ciudadanas y empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y propender por su articulación con el sector productivo.

FACTORES DE INCIDENCIA EN EL EMPRENDIMIENTO

Además de la variable de la innovación y su incidencia en el emprendimiento, no se puede desconocer otros tipos de aspectos que influyen en la formación



del emprendedor, cualquiera que sea su tipo. En primera instancia se encuentran las barreras de entrada; cuando se evalúa la posibilidad de desarrollar de manera rigurosa un “plan de negocios”, uno de los principales elementos a tener en cuenta son las barreras de entrada que hay en el sector elegido para emprender, y hay de diferente orden, lo que permite incluso hacer una lista de principales obstáculos de mayor a menor.

Algunos sectores económicos presentan elevadas barreras de entrada, o incluso barreras de salida igual o más compleja que las primeras, lo cual dificulta la entrada de nuevos competidores.

Cuando existen barreras de entrada elevadas, ingresar a ese mercado exige grandes inversiones iniciales, lo cual puede ofrecer demasiado riesgo para empezar, puesto que una vez se logre ingresar al mercado, se debe seguir luchando por permanecer en él, lo cual no es fácil si al inicio se requirió de buena parte de los recursos disponibles.

Algunos mercados pueden ser engañosos. En principio parece que no se requiere de mucha inversión para iniciar, pero luego se descubre que para sortear la competencia, los proveedores e inclusive los clientes, se requiere de una gran cantidad de capital de trabajo, lo cual indudablemente que es una barrera de entrada.

No es raro, por ejemplo encontrar que en el sector elegido para emprender sólo es posible conseguir insumos con unos pocos proveedores, y resulta que estos proveedores son filiales de la competencia, o tiene acuerdos ocultos con ellos, lo que es suficiente para desanimar a más de un emprendedor que no tenga los recursos necesarios para hacer frente a una situación así. Y esto es sólo un ejemplo de las muchas barreras que se pueden encontrar cuando apenas se inicia

Sectores de alta tecnología, farmacéuticos, mineros, etc., son sectores que exigen grandes inversiones iniciales tanto económicas como tecnológicas, por lo que estamos ante una barrera de entrada supremamente difícil de afrontar. Para el típico emprendedor que más que dinero tiene buenas ideas y muchas ganas de trabajar, lo mejor es emprender en sectores donde las barreras de entrada sean menores.

Ligado al tema de las barreras de entrada se encuentra uno igual de álgido y crucial y es el que tiene que ver con la elección del sector para emprender, y es que la elección del sector en el que se quiere invertir, es de vital importancia para el éxito de cualquier proyecto.

Es evidente la existencia de sectores económicos en los que para permanecer en ellos se requieren importantes montos de recursos financieros y técnicos;



otros que son altamente competitivos y en los que el margen de maniobra para nuevos competidores es bien limitado o casi nulo, por el contrario, en algunos sectores no existen mayores dificultades para ingresar pero generalmente son los de baja rentabilidad. Y otros que serán importantes en el futuro.

De lo anterior se desprende, que generalmente existen más barreras de entrada en los sectores de mayor utilidad y rentabilidad. Eso sin contar con que hay sectores económicos estáticos, o en los que las posibilidades de crecer o expandirse son nulas.

En segunda instancia, cuando abordamos aristas que se prestan a alto grado de subjetividad y por decirlo de alguna manera de relatividad, como es el de la inconformidad, primero, habrá varios puntos de vista tanto de sus efectos como de sus consecuencias, sin embargo aventuramos a plantear ciertas generalidades, sabiendo de antemano que hay particularidades excepción de la regla.

Evidentemente son menores los casos de emprendedores que anteriormente tuvieran su condición de asalariados, algunos empleados que tienen su alma de emprendedores pueden dar el salto de asalariado a emprendedor, pero para ello se requiere que confluyan varios factores entre ellos se requiere estar inconforme con el hecho de ser asalariado. En ocasiones la resistencia es tan fuerte, que ni siquiera es suficiente estar inconforme con la vida de asalariado, sino que no se piensa en ser emprendedor hasta no ser despedido del trabajo, y lo que es aún más evidente es que existen muchas personas que no ven el emprendimiento como una alternativa, ni aun después de ser despedidos y estar desempleados.

Para muchos, el emprendimiento es la última alternativa posible que podrían considerar, y solo la consideraran cuando estén absolutamente inconformes con la forma de ganarse la vida.

Si la persona está conforme donde está, seguramente que allí se queda. He ahí el meollo del asunto moverse del estadio en que se está aparentemente cómodo.

Esto nos lleva a otro factor importante de análisis que es el conformismo, contrario a la inconformidad. En nuestro medio, las personas suelen conformarse con un sueldo aunque este no sea alto y deba trabajar mucho por él.

El conformismo es quizás el principal obstáculo para ser emprendedor. Mientras se esté a gusto no habrá un motivo para querer algo más, para llegar más lejos, para iniciar nuevos retos.



Seguramente hay que estar inconformes con todo lo que se hace. Se debe aspirar a más de lo que se ha conseguido.

Si no hubiera personas que a diario quisieran incrementar su riqueza, la humanidad jamás hubiera alcanzado el nivel desarrollo actual. La inconformidad debe ser una fiel compañera en todas las actividades desarrolladas por toda persona. Será el combustible que lo impulse a iniciar nuevas actividades, a explorar nuevos horizontes. Aunque esto no es una regla general ya que hay personas inconformes en mayor o menor grado, pero que nunca terminan siendo emprendedoras

De la mano con la inconformidad, se encuentra el grupo de personas que cuestionan permanentemente el valor o riqueza que generan producto de sus labores en sus trabajos y de las que se apoderan los empresarios, (léase plusvalía) circunstancia por la cual se ven forzadas a tomar otros rumbos, algunos de ellos en formas de emprendimiento.

Lo mismo aquel que ya es emprendedor, deberá estar inconforme con lo que ya ha logrado, pues será esa inconformidad la que lo impulse a expandir su negocio, a llegar a nuevos clientes, etc.

Una tercera instancia tiene que ver con la informalidad como fuente incipiente del emprendimiento y, es que cada vez que se publican las estadísticas sobre desempleo en el país, se dan variadas opiniones sobre el alto porcentaje de subempleo o informalidad dentro de la población activa, coincidiendo la mayoría, que esto es un grave problema.

Ser informal, en Colombia significa dedicarse al “rebusque”, ganarse la vida con su propio “negocito” callejero; tal vez se haya “satanizado” la informalidad en Colombia como algo negativo, consecuencia y causa de pobreza, lo cual, no necesariamente es así. En el fondo de la informalidad, lo que hay es un emprendedor incipiente aun, pero muy valioso.

Los vendedores informales, tienen la semilla del emprendimiento, de empresario, sólo que por diversos motivos no han podido desarrollar totalmente, lo cual, en lugar de ser negativo, es algo supremamente positivo. En efecto, un vendedor ambulante es un pequeño empresario con la habilidad y determinación suficiente para obtener sus ingresos sin ser asalariado, lo cual, en nuestro medio, es algo muy plausible.

Existen muchos trabajadores informales que no cambian su oficio por un trabajo formal en una empresa, porque a pesar de ser informales, obtienen ingresos aceptables, tienen libertad para implementar sus ideas, etc.



Lo que muchos miran como algo negativo, no es más que un gran potencial de generación de empresas, oportunidades, empleos. Por esto se requiere que, en lugar de definir políticas orientadas a incorporar estos emprendedores y microempresarios al mercado laboral, lo que se debe hacer es diseñar políticas encaminadas a dar apoyo real y efectivo a estas personas que han sido privilegiadas con su capacidad y competencia para hacer negocios.

1.3. TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

Según estudio del Global Entrepreneurship Monitor – GEM, la actividad empresarial naciente la constituyen aquellas personas, entre los 18 y 64 años, que han tomado una cierta acción para crear un nuevo negocio en el último año. Para calificar en esta categoría, estos individuos deben también esperar que una parte del negocio se encuentre comenzando y el negocio no debe haber pagado ningún salario o sueldo por más de tres meses.

Los nuevos dueños del negocio son los individuos que tienen actividad como dueños o encargados de un nuevo negocio que ha pagado salarios o sueldos por más de tres meses, pero menos de 42 meses.

El espíritu emprendedor en etapa inicial indica la propensión emprendedora dinámica de un país. Es decir, muestra el porcentaje de la población dispuesta y capaz de emprender una empresa. Dueños de negocios establecidos, indica el porcentaje de la población implicada activamente en los negocios que demostraron ser sostenibles.

También resulta propicio citar una definición de desarrollo humano, se entiende el proceso de ampliación de las opciones de la gente, aumentando sus funcionamientos (las cosas valiosas que las personas pueden hacer o ser) y, sobre todo, sus capacidades (combinaciones de los funcionamientos que una persona puede lograr). En esa línea, el desarrollo humano incluye tanto la formación de capacidades como el uso que la gente hace de ellas, tratándose, en consecuencia, tanto de un proceso como de un fin, al proponer el desarrollo de la gente, para la gente y por la gente¹

Según este estudio, existen emprendedores que comienzan un negocio por dos razones principales: desean explotar una oportunidad de negocio que hayan percibido (empresarios de oportunidad) o son empujados porque las opciones para conseguir trabajo son ausentes o insatisfactorias (empresarios por necesidad).

Existen muchos autores que nos pueden conceptualizar la teoría de la necesidad, entre ellas, las más relevantes y conocidas se encuentran:

¹ IBIDEM



La teoría de justicia plasmada por Nussbaum en la que su contribución principal es la distribución de los derechos básicos. Base de la dignidad humana, que contribuya a la comprensión de la calidad de vida y de cuál debe ser la distribución social. Del ejercicio de trabajar ciertas capacidades humanas deriva una lista de diez capacidades humanas², las cuales se citan a continuación:

1. Vida: poder vivir hasta el término de una vida humana de una duración normal no morir de forma prematura o antes de que la propia vida se vea reducida que no merezca la pena vivirla.
2. Salud física. Poder mantener una buena salud, incluida la salud reproductiva; recibir una alimentación adecuada; disponer de un lugar adecuado para vivir.
3. Integridad física. Poder moverse libremente de un lugar a otro; estar protegido de los asaltos violentos, incluidos los asaltos sexuales y la violencia doméstica; disponer de oportunidades para la satisfacción sexual y para la elección de cuestiones reproductivas
4. Sentidos, imaginación y pensamiento. Poder usar los sentidos, la imaginación, el pensamiento y el razonamiento, y hacerlo de un modo 'auténticamente humano', de un modo que se cultiva y se configura a través de una educación adecuada, lo cual incluye la alfabetización y la formación matemática y científica básica, aunque en modo alguno se agota en ello. Poder usar la imaginación y el pensamiento para la experimentación y la producción de obras y eventos religiosos, literarios, musicales, etc., según la propia elección. Poder usar la propia mente en condiciones protegidas por las garantías de la libertad de expresión tanto en el terreno político como en el artístico, así como de la libertad de prácticas religiosas. Poder disfrutar de experiencias placenteras y evitar los dolores no beneficiosos.
5. Emociones. Poder mantener relaciones afectivas con personas y objetos distintos de nosotros mismos; poder amar a aquellos que nos aman y se preocupan por nosotros, y dolernos de su ausencia; en general, poder amar, penar, experimentar ansia, gratitud y enfado justificado. Que nuestro desarrollo emocional no quede bloqueado por el miedo y la ansiedad.
6. Razón práctica. Poder formarse una concepción del bien y reflexionar críticamente sobre los propios planes de vida.
7. Afiliación: a). Poder vivir con y para los otros, reconocer y mostrar preocupación por otros seres humanos, participar en diversas formas de interacción social; ser capaz de imaginar la situación de otro. (Proteger esta capacidad implica proteger las instituciones que constituyen y promueven estas formas de afiliación, así como proteger la libertad de expresión y de asociación política), b). Que se den las bases sociales del

² Giraldo et ál

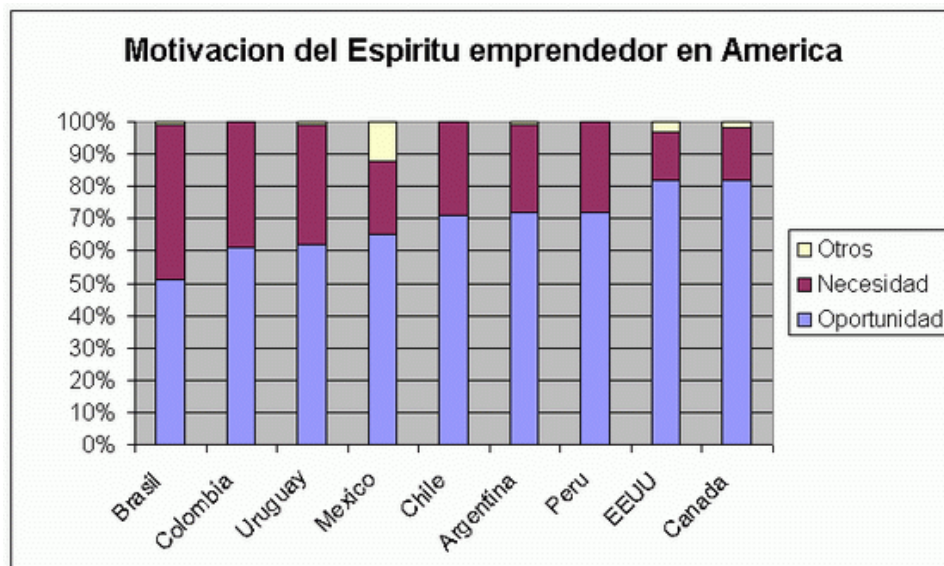
Urbanización para el desarrollo humano : políticas para un mundo de ciudades



- autorespeto y la no humillación; ser tratado como un ser dotado de dignidad e igual valor que los demás. Eso implica introducir disposiciones contrarias a la discriminación por razón de raza, sexo, orientación sexual, etnia, casta, religión y origen nacional.
8. Otras especies. Poder vivir una relación próxima y respetuosa con los animales, plantas y el mundo natural.
 9. Juego. Poder reír, jugar y disfrutar de actividades recreativas.
 10. Control sobre el propio entorno: a). Político. Poder participar de forma efectiva en las elecciones políticas que gobiernan la propia vida; tener derecho a la participación política y a la protección de la libertad de expresión y de asociación. b). Material. Poder disponer de propiedades (ya sean bienes mobiliarios o inmobiliarios), y ostentar los derechos de propiedad en un plano de igualdad con los demás; tener derecho a buscar trabajo en un plano de igualdad con los demás; no sufrir persecuciones y detenciones sin garantías. En el trabajo, poder trabajar como un ser humano, ejercer la razón práctica y entrar en relaciones valiosas de reconocimiento mutuo con los demás trabajadores.

A continuación se evidencia la “motivación del espíritu emprendedor en América latina”, en el que se denota la composición del emprendimiento bien sea por necesidad y por oportunidad analizados por el Global Entrepreneurship Monitor.

Gráfico No 1 - Motivación del Espíritu Emprendedor en América Latina



Fuente GEM (2006)



En promedio, el 36% de los emprendedores en los países sudamericanos estudiados por el GEM son motivados por necesidad, cifra muy superior a la que se observa en el resto del mundo; como es el caso de Estados Unidos, donde es el 13%, Australia 11% y Dinamarca 4%.

Entre los países estudiados, Brasil tiene el mayor índice, con un 47% de emprendedores por necesidad, seguido por Colombia con 39%, Chile con 28%, Argentina y Perú con 26%.

Se detalla un alto grado de emprendimiento por necesidad y paralelamente un elevado índice de informalidad, lo cual requiere del mejoramiento de reformas de parte de los estados con el fin de promover la formalidad de las mipymes, mejorar su productividad y nivel de empleo.

2. DIAGNÓSTICO DEL EMPRENDIMIENTO

La evidencia internacional confirma que los niveles más altos de desarrollo corresponden a países que muestran interesantes avances tanto en emprendimiento como en innovación, el aspecto sujeto de análisis es cómo alcanzar dichos niveles, asunto poco sencillo teniendo en cuenta que el emprendimiento y la innovación abarca simultáneamente tres niveles: el de país y su entorno, el de las empresas propiamente dicho y el nivel de los individuos; estos tres niveles tienen que funcionar al mismo tiempo, pues cada uno de ellos tiene un alto grado de dependencia con los demás, es decir, para lograr una sociedad más emprendedora, es necesario activar el potencial de las personas, las empresas y el país³.

El emprendimiento es una actitud básica hacia la identificación de oportunidades y la toma de riesgos por parte de los individuos. La innovación es el desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocio que generen valor está relacionada con el crecimiento económico, el tamaño y la dinámica de los mercados, la estrategia de las empresas, la identificación de necesidades latentes en los consumidores, la generación y adaptación de conocimiento y tecnología, la capacidad de los individuos para crear y actuar en grupos interdisciplinarios y la gestión de procesos para mantener un flujo de nuevos productos y servicios.

Entendemos la innovación como el proceso deliberado que permite el desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocios en las organizaciones. Este proceso debe llevar a resultados concretos y medibles y está asociado al desarrollo de un espíritu emprendedor en los individuos, es decir, a una actitud hacia el trabajo que se caracteriza por la permanente

3 Vesga Rafael – Emprendimiento en Colombia- Universidad de los Andes



búsqueda de oportunidades y por la capacidad para articular recursos humanos y físicos con el objetivo de aprovecharlas⁴.

Desde esta perspectiva, si bien la innovación está siempre asociada con el emprendimiento, es posible tener emprendimiento sin innovación. Así, las pequeñas o grandes empresas que no tienen vocación de innovación están por fuera del ámbito que se pretende examinar, aunque hayan sido creadas por emprendedores exitosos. Y se debe anotar que también es posible tener innovación sin creación de empresas nuevas, pues el espíritu emprendedor y la innovación pueden surgir a partir de empresas existentes. Esta noción de “emprendimiento innovador”, o “innovación emprendedora”, tiene una importancia extraordinaria para la economía moderna.⁵

En otras palabras, el emprendimiento y la innovación hacen parte de las nuevas reglas de juego en la economía del presente siglo. No existe la opción de no participar en este juego, la única decisión se refiere a cómo participar de la mejor manera posible.

➤ NIVEL MACRO – PAÍS

En el nivel macro del análisis, diversos trabajos permiten comparar a Colombia con otros países del mundo (Global Competitiveness Report, 2009 - 2010). Colombia sobresale por una incongruencia de gran magnitud entre el tamaño de su economía y su nivel de desarrollo económico, por una parte, y el bajo desempeño que presenta en lo que tiene que ver con innovación y tecnología, por otra.

En términos de tamaño, como porcentaje del total mundial, en la clasificación que adelanta el Global Competitiveness Report 2009-2010 (GCR), Colombia queda clasificada como el país número 27 por tamaño de mercado, entre 131, y en América Latina solamente es superada por Brasil, México y Argentina.

El diagnóstico del GCR indica que Colombia sobresale por el tamaño de su mercado, la estabilidad macroeconómica y la cobertura de los sistemas de salud y educación, pero en los demás indicadores se encuentra en puestos que están mucho más abajo en la clasificación. En particular, los temas de infraestructura (puesto 83), crimen organizado (puesto 131) y confianza en los políticos (puesto 88), despilfarro en gasto público (puesto 85), calidad en carreteras (101) son reveladores para entender dónde es urgente actuar en el nivel macro; situación que es más crítica si se tiene en cuenta que la calificación 2009-2010 empeora con relación a la obtenida en 2007. Esto sin

⁴ Ibidem

⁵ Libro del Conocimiento- papel de la innovación en el crecimiento económico - Acs & Armington, 2006; Audrestch et al, 2006; Baumol et al, 2007 - donde la noción de emprendimiento ocupa un lugar central como motor del desarrollo económico. Dentro de este planteamiento, la estructura de las firmas se hace más dinámica, las instituciones burocráticas son reemplazadas por soluciones emprendedoras y de mercado y la innovación es buscada como un objetivo explícito de negocio, por su capacidad para transformar las reglas del juego.



entrar a analizar la incidencia del terrorismo e inseguridad y de los costos en los que incurren las empresas para hacerles frente, en donde de lejos se estima la peor calificación a nivel mundial.

Dejando de lado por un momento los temas relacionados con el sistema político y el orden público, resulta que la innovación y la infraestructura son los dos elementos críticos que están afectando la competitividad del país. En otras palabras, si Colombia lograra avanzar en innovación e infraestructura, probablemente lograría un progreso en el ordenamiento de competitividad en el marco de América Latina y también en el contexto global. Pero con los anteriores indicadores en materia de innovación, Colombia muestra una posición particularmente atrasada en este campo, incluso en comparación con América Latina.

Según la información del documento Visión Colombia II Centenario, del Departamento Nacional de Planeación, mientras que en el período 2002-2004 en Colombia se expedieron en promedio 0,03 patentes por cada 100.000 habitantes, en Chile el indicador fue 0,13 y en Argentina 0,53. El gasto total en Investigación y Desarrollo como porcentaje del PIB en el año 2004 en Colombia llegó a 0,37%, mientras que en Chile fue de 0,65%, en Brasil de 0,93% y en Israel de 4,55%.

El número de investigadores por cada 100.000 habitantes en Colombia era de 109 en el año 2003, mientras que en Chile era 444, en Brasil 323 y en Corea del Sur 3.187. Las agencias internacionales estiman que un país debe invertir al menos el 2% de su producto bruto en ciencia y tecnología. Y si se efectuara un análisis macro de costos, precios el panorama resulta mas desalentador.

➤ EL NIVEL DE LAS EMPRESAS

En este nivel ocurre algo similar a lo dicho en el nivel macro, ya que la tradición empresarial en Colombia no favorece el desarrollo de la innovación.

Sin embargo, dentro del Global Competitiveness Report, ranking 2009, los factores asociados a la capacidad empresarial en Colombia no son tan desalentadores. El país es clasificado en el puesto 48 en cuanto a calidad de los proveedores locales de insumos, lo que implica un desempeño muy superior a su promedio de competitividad general. Sin embargo, en cuanto a sofisticación de procesos de producción está clasificado en el puesto 71 y en el de capacidad de innovación ocupa el puesto 63. Esta combinación de indicadores describe una base empresarial en la cual los resultados en materia de eficiencia tienen prioridad frente a la innovación, lo cual tiene implicaciones al momento de posicionar productos diferenciados.



El análisis de brechas del mercado, que permite entender dónde está el terreno más propicio para el lanzamiento de nuevos productos, solamente se utilizaba en el 28,7% de las empresas. Estos últimos indicadores fueron muy inferiores a los que encontró para empresas internacionales un estudio de Bain & Co. Las empresas colombianas presentan una baja propensión a innovar.

La segunda encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica, realizada en el año 2004, la cual cubrió una muestra de 6.172 empresas manufactureras en el país, clasificó las empresas en 6 grupos: innovadoras radicales, innovadoras incrementales, innovadoras organizacionales y comerciales, adecuadas tecnológicamente sin innovación y no innovadoras.

El criterio que permite clasificar una empresa como innovadora radical en esta encuesta es benévolo en comparación con los estándares internacionales, pues para estar en esta categoría una empresa solamente debe haber desarrollado un producto nuevo o haber invertido en patentes o licencias (no tiene que haber desarrollado una innovación radical. Sin embargo, de acuerdo con la encuesta, solamente el 8,3% de las empresas manufactureras colombianas podían entrar en esta clasificación.

El siguiente grupo, el de las innovadoras incrementales, solamente requería haber desarrollado una mejora o haber invertido en temas como el desarrollo de procesos de calidad. Este criterio está lejos de una definición de innovación en términos internacionales, pero aún así, este grupo solamente incluye un 17% del total de la muestra. En suma, solamente el 8,3% de las empresas manufactureras en el país afirma haber invertido en patentes y licencias que hayan sido utilizadas para el desarrollo de productos. Es un porcentaje muy bajo, que revela la reducida prioridad que tiene el desarrollo de propuestas nuevas dentro de la estrategia de las empresas en nuestro país.

Esto reafirma que hay una baja articulación entre los diferentes niveles. No hay una buena conexión entre la asignación de recursos y estímulos por parte del gobierno y una actividad de desarrollo tecnológico por parte de las empresas. Buena parte de los recursos asignados a través de Colciencias para facilitar el desarrollo de proyectos de innovación en las empresas no se utiliza, bien sea porque éstas últimas los desconocen, o porque no logran presentar proyectos que puedan ser considerados como financiables.

En el Ranking de las 500 empresas latinoamericanas de América Economía intelligence, solo el 10% corresponden a empresas asentadas en Colombia, y solamente una pertenece a desarrollo eminentemente Nacional que corresponde a la empresa Nacional de Chocolates. Este desolador panorama en las “grandes ligas” es un fiel reflejo de lo que ocurre en el campo de la innovación en el país.



➤ EL NIVEL DE LOS INDIVIDUOS

En la base de la actividad del emprendimiento y la innovación en un país están los individuos, este es el nivel cuya medición resulta más difícil. Sin embargo, se cuenta con un estudio global que permite identificar la disposición de las personas hacia la creación de empresas. Este estudio, el Global Entrepreneurship Monitor, se realiza anualmente en cerca de 45 países del mundo y consiste en una encuesta en profundidad en la que se establecen las características de la actividad de las personas como emprendedores. El objetivo del estudio no es contar las empresas creadas, sino establecer una medida del espíritu emprendedor y la actividad emprendedora (GEM, 2007).

En Colombia, el estudio se realiza anualmente desde el año 2006, gestionado por un consorcio integrado por la Universidad de los Andes, la Universidad Icesi, la Pontificia Universidad Javeriana de Cali y la Universidad del Norte

El estudio busca identificar una tasa de involucramiento de la población en actividades de creación de empresas. Dentro de esta investigación, se considera que un individuo ha creado una empresa cuando ha pagado salarios durante más de tres meses. Una empresa está en su etapa naciente entre ese momento y los siguientes 4 años de su desarrollo.

Por otro lado, los países cuyas economías poseen un mayor desarrollo gracias a la eficiencia, se caracterizan por presentar economías de escala en sus sectores industriales y manufactureros. En sus mercados, el apoyo institucional es importante y se orienta a sectores dinámicos e industriales con algún grado de sofisticación, eficiente mercado laboral e instituciones financieras eficientes. Colombia, país catalogado dentro de esta categoría, presentó en el 2008 una tasa de actividad emprendedora del 24,5%, que muestra un leve aumento respecto al 2006 y 2007 (23%). Este resultado indica que aproximadamente 6,5 millones de personas se encuentran en el proceso de creación de una nueva empresa.

Esta mayor actividad emprendedora se debe principalmente al aumento en el número de emprendedores nacientes, los cuales muestran un repunte después de la caída presentada en el 2007, tal como se aprecia en la tabla 1. De igual forma, se registra una reducción importante en el número de nuevos empresarios, pero al mismo tiempo se presenta un notable aumento en el número de empresarios establecidos (19,6%), lo cual puede significar que muchos de los nuevos empresarios (3 - 42 meses) se convirtieron en empresarios establecidos, lo que indicaría una mayor supervivencia de las iniciativas emprendedoras en los primeros tres años y medio de su actividad.



Tabla 1 - PIB per cápita de los países y Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) 2008

COLOMBIA					
TIPO DE INICIATIVA	ESTIMACION 2006	ESTIMACIÓN 2007	ESTIMACION 2008	VARIACION PORCENTUAL 2006-07	VARIACION PORCENTUAL 2007-08
Emprendedores Nacientes (0-3 meses)	2.808.672	2.103.330	3.703.746	-34%	43%
Nuevos Empresarios (3-42 meses)	3.227.915	4.072.907	3.143.628	21%	-30%
Total (0-42 meses)	6.781.955	5.958.567	6.571.335	3%	9%

Con los resultados del Global Entrepreneurship Monitor - GEM 2008, se podría efectuar una evaluación del estado actual del emprendimiento desde la perspectiva de género, edad, nivel de educación, ingresos, formación o educación en emprendimiento y antecedentes empresariales, lo que facilita hacer una aproximación de las personas que crean empresas en nuestro país y paralelamente comparar con la situación emprendedora de otros países.

GENERO

La relación entre la tasa de actividad emprendedora – TEA – de los hombres y las mujeres en Colombia es del 1.58 para el 2008, frente al 1.43 del 2007, es decir que por cada 10 mujeres que crean empresa en el país, hay 16 hombres en las mismas circunstancias – Ver tabla 2.

Tabla 2 - Relación entre la actividad emprendedora de hombres respecto a mujeres

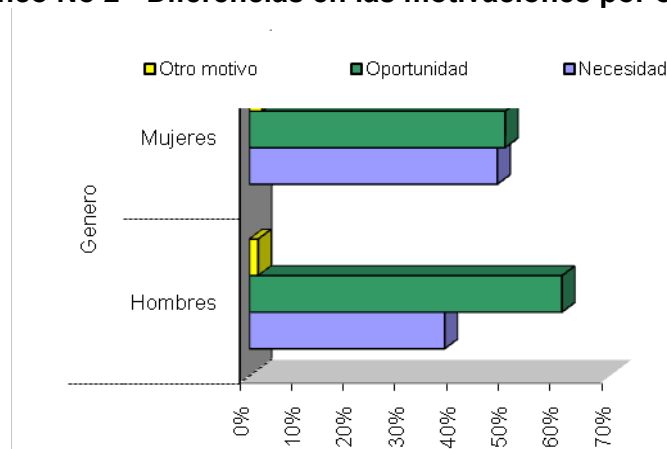
PAIS	TEA Hombres/TEA Mujeres
Angola	0,8066
Argentina	1,0830
Bolivia	1,1421
Peru	1,1671
Ecuador	1,1671
Jamaica	1,1780
Brasil	1,1834
Mexico	1,2084
España	1,3252
Estados Unidos	1,4347
Chile	1,5181
Colombia	1,5837



PAIS	TEA Hombres/TEA Mujeres
República Dominicana	1,6157
Uruguay	1,7800
Irlanda	2,8148
República de Corea	2,9546
Iran	3,052
Egipto	3,4425
Turquía	3,8389

Respecto a la motivación que lleva a los individuos a crear nuevas empresas y la división entre las motivaciones de oportunidad y necesidad, el estudio GEM encuentra que si bien el resultado de Colombia para emprendimiento por oportunidad está en el 56,6% resulta ser el país de Latinoamérica con la menor participación, frente a los obtenidos por Chile 73.8%, México 77.8%, Brasil 66.8%, Perú 66.5% y Uruguay 66.7%. Colombia solo supera 3 países Rumania, Jamaica y Macedonia – Ver Gráfico No 6, resultados que reflejan que la motivación esencial para crear empresa en el país es la “necesidad”, lo cual se acentúa en el caso de las mujeres como se puede apreciar en el gráfico No 2.

Gráfico No 2 - Diferencias en las motivaciones por oportunidad



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

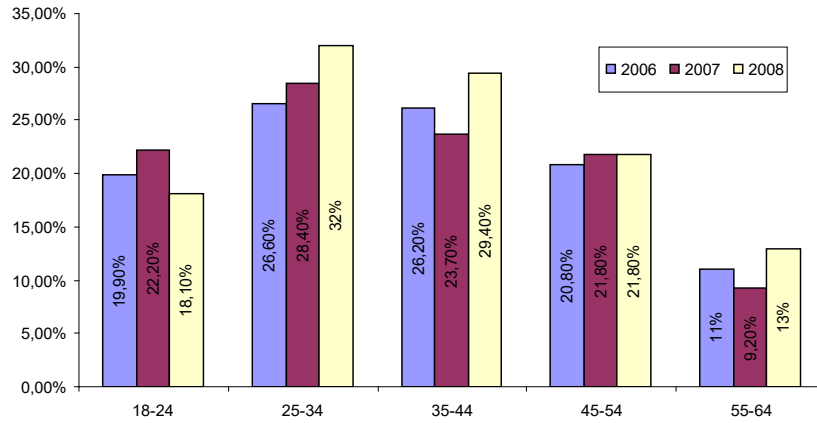
EDAD

Los rangos de los nuevos emprendedores comparando tres años consecutivos 2006, 2007 y 2008, demuestra que la mayor cantidad emprendedora en el país se concentra en las personas entre los 25 y 44 años de edad, la menor cantidad emprendedora está en el rango de 55 a 64 años de edad, lo que evidencia que Colombia tiene un comportamiento igual al del resto del mundo, en el sentido que las personas más jóvenes son las emprendedoras, este es un tema asociado con el riesgo, a mayor edad mayor percepción del riesgo de iniciar empresa. En el segmento de 18 a 24 años se denota un descenso del año 2008 con relación al inmediatamente anterior de 4.10%. – ver gráfico No 3

24



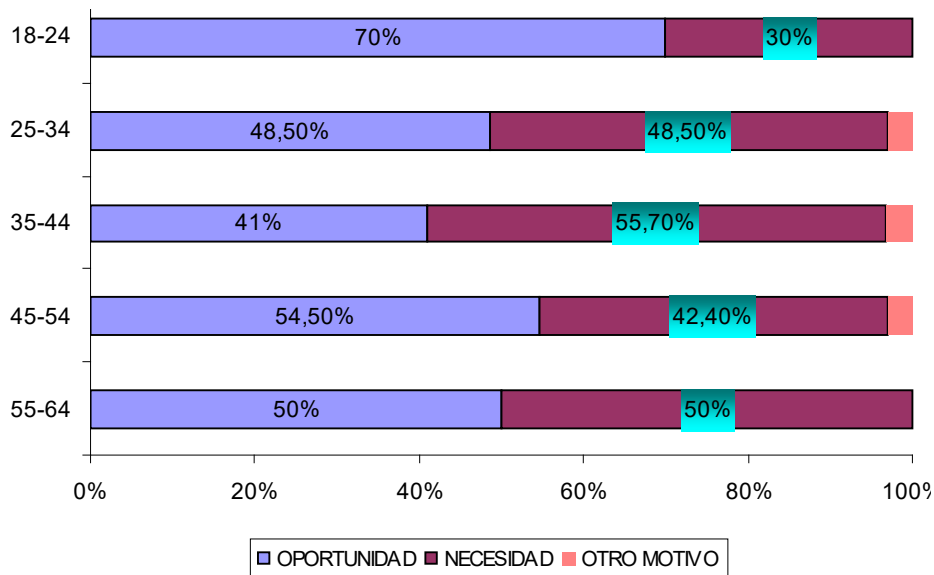
Gráfico No 3 - Rango de Edades de los Nuevos Empresarios



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

De acuerdo con los gráficos No 4 y 5, en la distribución de las personas de ambos sexos con nueva empresa según motivación y edad, se evidencia que el mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad se concentra en el rango de 18 a 24 años; sin embargo en el caso de la mujeres las edades en las que se concentra el mayor nivel de emprendimiento por necesidad entre 35 y 44 años con un 55.70% mientras que en el caso de los hombres es de 45 a 54 años con el 50%.

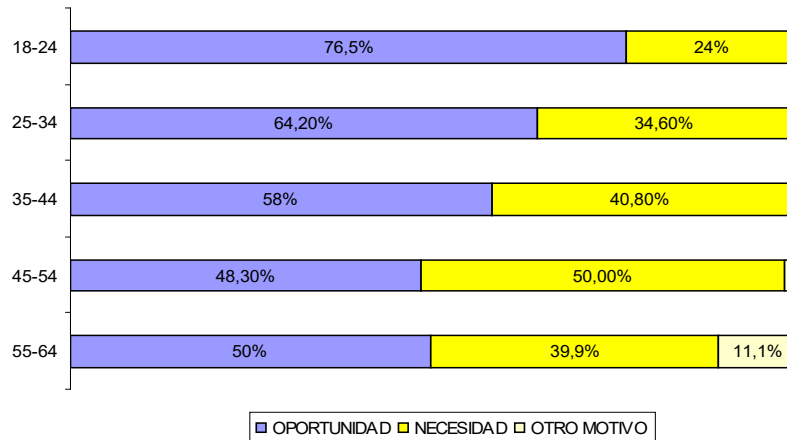
Gráfico No 4 - Distribución de Mujeres con Nuevas Empresas Según Motivación y Edad



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta



Gráfico No 5 - Distribución de Hombres con Nuevas Empresas Según motivación y Edad



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

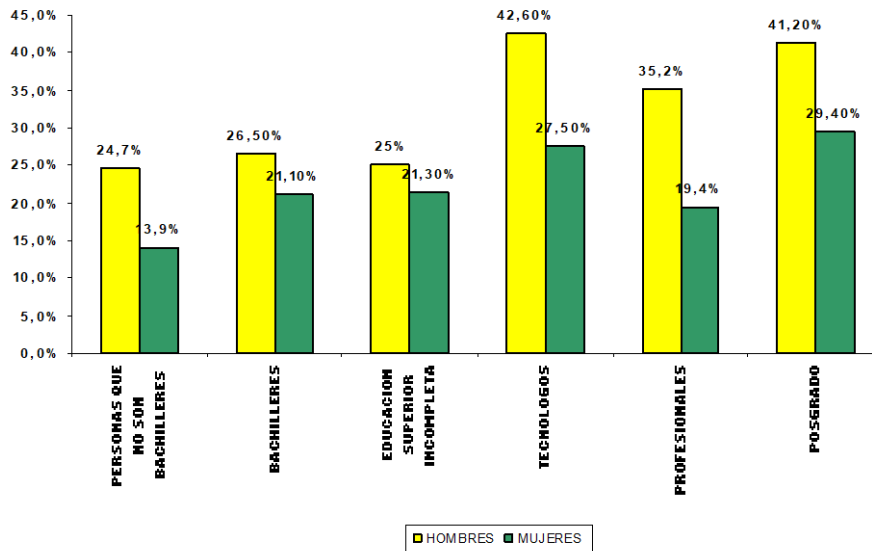
➤ NIVEL DE EDUCACIÓN

Evaluada la Tasa de Actividad Empresarial – TEA - bajo el nivel educativo se encuentra que el mayor desarrollo en los hombres se presenta en las personas con formación de tecnólogos y posgrados con 42.6% y 41,2% respectivamente; comportamiento similar tienen las mujeres, aunque con menores porcentajes. La menor participación se ubica en personas de ambos sexos que académicamente se clasifican en las que no son bachilleres - Ver Gráfico 11.

De acuerdo con el Gráfico 12, en personas mujeres, comparado el nivel educativo con el tipo de motivación para emprendimiento los resultados cambian sustancialmente con el obtenido inmediatamente anterior, ya que para este caso el mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad se desarrolla en formación posgrado 80%, seguido de las profesionales con el 76%, mientras que los índices para emprendimiento por necesidad se concentra en bachilleres con el 68% y en las que no lo son con el 62 %. Mientras que en los hombres en los niveles de educación de bachillerato a posgrado el emprendimiento por oportunidad supera de manera considerable el de necesidad. –Ver gráfico No. 6.



Gráfico No 6 - Porcentaje de Adultos Según Nivel de Estudios y Género Involucrados en el TEA



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

Gráfico No 7 - Distribución de Nuevas Empresarias Según Motivación y Nivel Educativo.

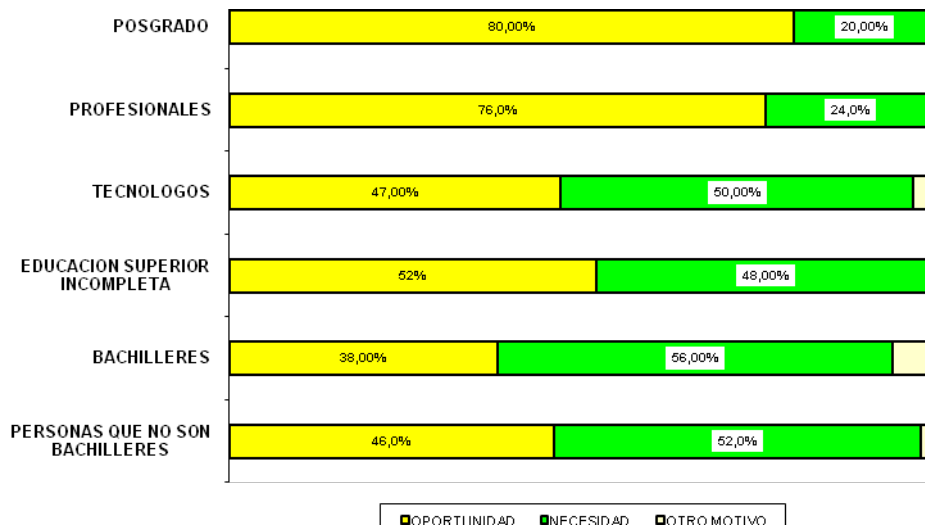
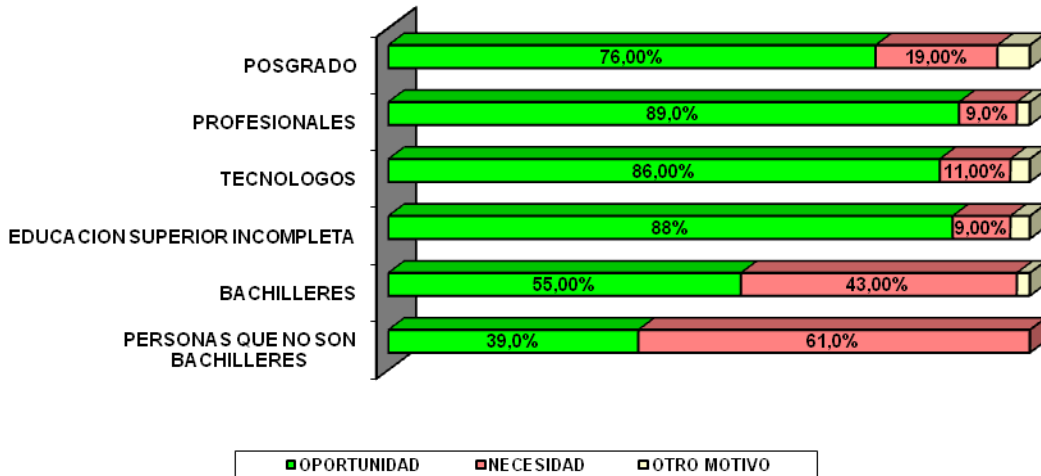




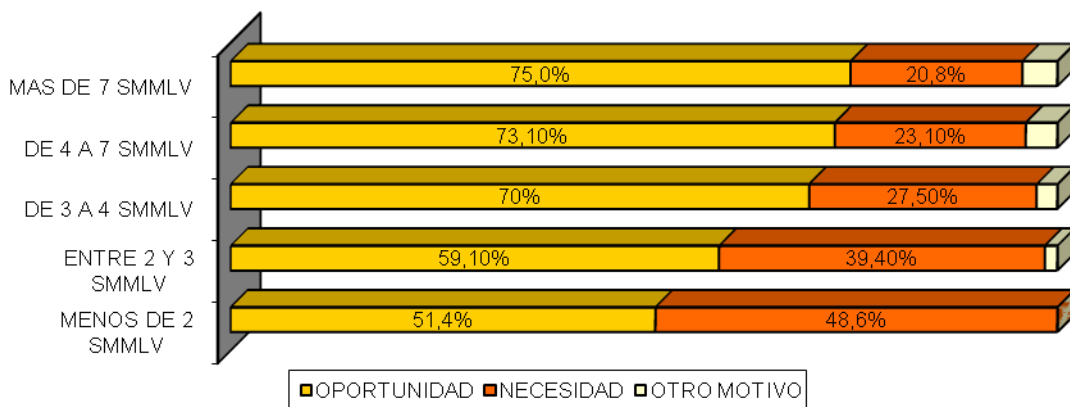
Gráfico No 8 - Distribución de Nuevos Empresarios Según Motivación y Nivel de Educación



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

La concentración de emprendimiento por oportunidad como agente motivador y por nivel ingresos se concentra en emprendedores con ingreso superior a 7 SMMLV, independiente del género, y va decayendo en la medida que se reduce el ingreso, - ver gráficos 9 y 10

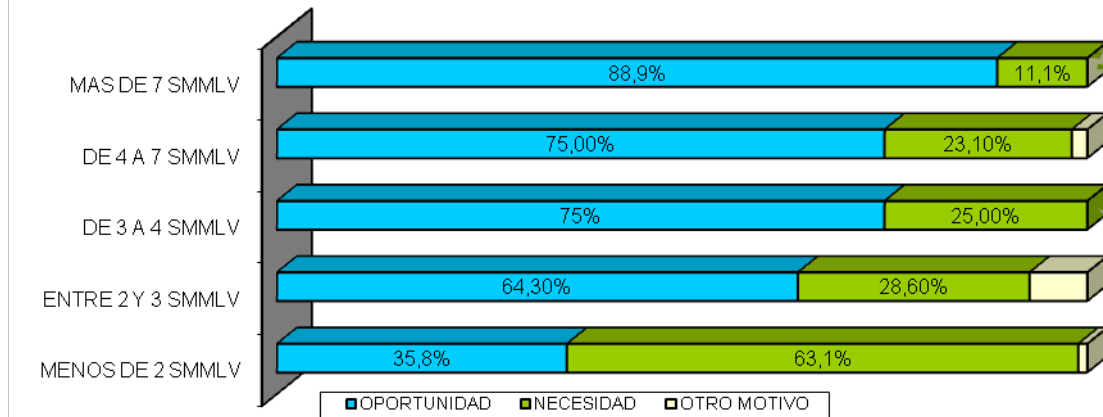
Gráfico No 9 - Distribución de los Nuevos Empresarios Según Motivación y Nivel de Ingresos



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta



Gráfico No 10 - Distribución de Nuevas Empresarias Según Motivación y Nivel de Ingreso



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

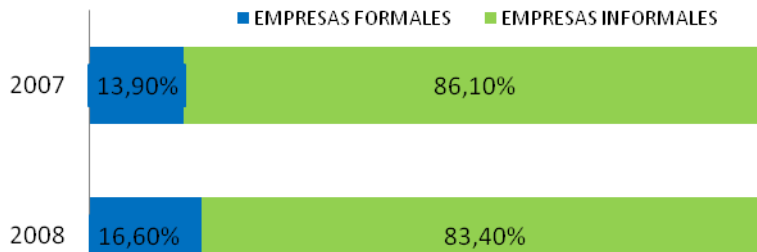
2.1 CARACTERISTICAS DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN COLOMBIA

2.1.1. Nivel de Formalidad

El comparativo 2007 y 2008, evidencian que el nivel de formalidad de empresas continua por debajo del 20%, es de anotar que para el efecto de formalidad se toma el registro de empresas inscritas en Cámara de Comercio y con actividad menor a 48 meses, si bien el porcentaje en el 2008 de formalidad incrementó con relación al año inmediatamente anterior, tal incremento resulta insignificante si se compara con el 83.40% de informalidad – Ver gráfico No 11. Mientras que la situación en empresas con más de 48 meses de edad- Gráfico No 12- el nivel de formalidad mejora ostensiblemente 41.4% y 47.6% para los años 2007 y 2008 respectivamente; lo que refleja que a mayor permanencia en el mercado de las empresas mayor es el grado o posibilidades de formalización

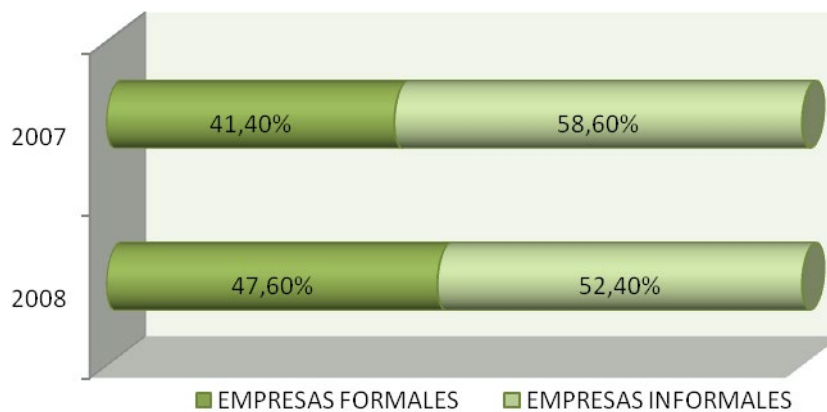


**Gráfico No 11 - Nuevos Empresarios que han Formalizado su Actividad Empresarial
Años 2007 – 2008**



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

**Gráfico No 12 - Empresarios Establecidos que han Formalizado su Actividad Empresarial
para los Años 2007 – 2008**



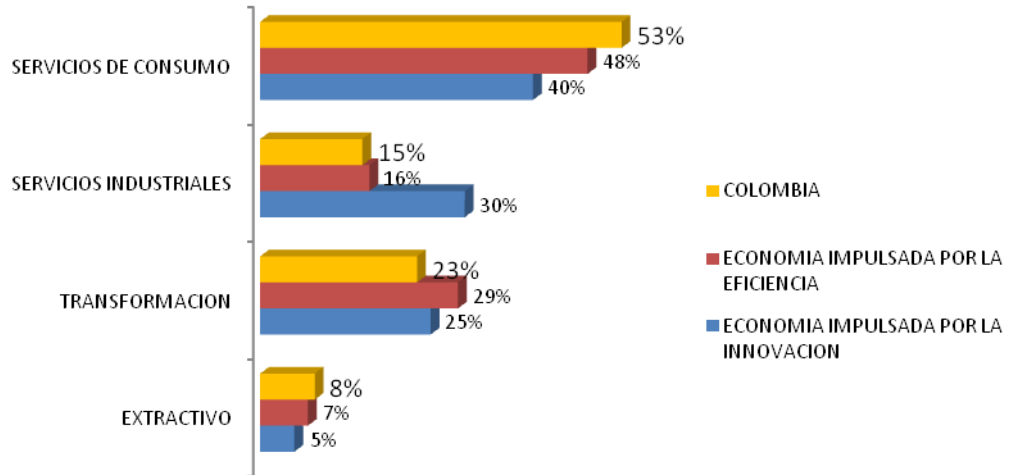
2.1.2. Sectores de Actividad

Bajo la agrupación de sectores productivos en los que se generan nuevas empresas Colombia tiene un 53% en creación de empresas bajo el grupo servicios de consumo. Superando el promedio de países cuyas economías son impulsadas por la eficiencia 48% y las impulsadas por la innovación 40%- Ver Gráfico No 13 – y el menor porcentaje se obtiene en el grupo extractivo (extracción de productos de la naturaleza como agricultura, forestal, pesca, minería).

En el comparativo para los mismos grupos productivos por años, se evidencia que en el 2008, se redujo la creación de nuevas empresas en el 8% con relación con el año inmediatamente anterior para el sector de servicios productivos, paralelamente para el grupo de servicios industriales también se presenta un reducción en el creación de nuevas empresas del 3 % para el los mismos años antes mencionados

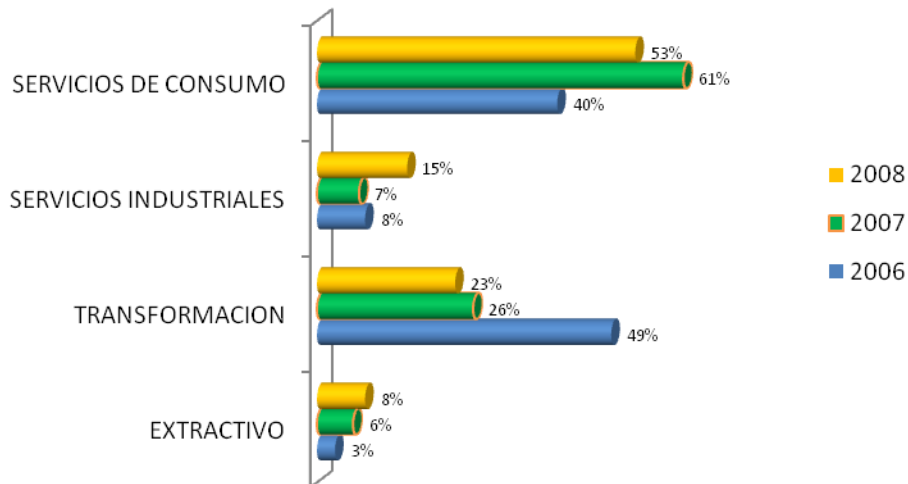


Gráfico No 13 - Sectores Productivos de las Nuevas Empresas Colombianas Frente a los Países de Economías Impulsadas por la Innovación y la Eficiencia



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta

Gráfico No 14 - Sectores Productivos de las Nuevas Empresas Colombianas con respecto a los Años 2006 - 2007 y 2008



Fuente: GEM Colombia 2008. Encuesta a la población adulta



2.2 FACTORES DETERMINANTES PARA DESARROLLAR EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ

En el desarrollo de emprendimiento en la Ciudad de Bogotá, se evidencian ciertas actividades relevantes que garantizan el sostenimiento del emprendimiento, entre los cuales se destacan los siguientes:

- ✓ Conocimiento en el Oficio: es vital que un emprendedor posea competencias en el negocio que desee emprender, esto es que tenga conocimiento en el negocio, que conozca de las amenazas y oportunidades que ofrece el negocio a emprender, para de esta manera sepa a que enfrentarse, que conozca de la dinámica del negocio, entre lo que se cuenta : medios de producción, procesos de producción, proveedores, canales de distribución, composición del mercado, nicho potencial de demandantes del producto, entre otros.
- ✓ Plan de Negocios: de gran importancia para la puesta y desarrollo de una idea de negocios, se considera que de una buena formulación y estructuración se garantiza la sostenibilidad del negocio que se inicie, ya que es el compendio de lo que va y debe ser el negocio, este debe contener ciertas características para que sea la herramienta o guía de vuelo que debe ser y es:
 - Que se ajuste a la realidad del negocio.
 - Que se contenga un estudio de mercado que corresponda a la situación real del negocio que evalúe por lo menos las 4 (ps) universales aplicables en mercadeo.
 - Que contenga cifras reales que eviten sobredimensionar o subestimar los costos inherentes del negocio.
 - Que permita efectuar un análisis riguroso vía variables cuantificables, preferiblemente.
 - Que plan de negocios no sea forzado para arrojar cifras que lo hagan viable.
 - Que sea viable, ejecutable, razonable y sostenible en el tiempo
- ✓ Financiamiento: Elemento que va de la mano del emprendimiento que se desarrolle, es de alta relevancia ya que todos los negocios requieren de recursos financieros, en este aspecto es importante tener en cuenta determinar la etapa del ciclo de empresa se encuentra la unidad productiva o unidad de negocio según sea el caso, una muestra de la mezcla de emprendimiento con la necesidad de financiamiento se refleja en las graficas 15, 16,17. En la grafica No 15 se presentan las etapas de evolución de una empresa y su cadena de financiamiento, extractada del emprendimiento de Santiago de Chile que a la postre es el país con el más alto desarrollo de emprendimiento y de apoyo al financiamiento, en el se demuestra que desde



la etapas de gestación y de inicio se requiere financiamiento, el cual se otorga bajo la modalidad de Capital Semilla, obtenido bajo dos esquemas el de incubadora y el de Ángeles Inversionistas, ambos soportados por la Corporación de Fomento de Chile- CORFO, en la medida que la empresa va madurando otros son los medios y mecanismos de financiamiento.

Lo más importante en el elemento financiamiento es que al emprendedor siempre lo otorguen los recursos en la medida exacta a sus requerimientos ni en mayor ni menor valor, ya que cualquier desequilibrio en los recursos asignados resultan nocivos en el desarrollo del emprendimiento

En la Grafica No 16 se detalla como las empresas dependiendo del estadio en que se encuentren los mecanismos de financiamiento cambian, también se concluye que entre más posicionada una empresa requiere un instrumento más perfeccionado y viceversa. Por ejemplo en la etapa de preinversión requerimos de una idea de negocio, del desarrollo y formulación del plan de negocios, y la fuente de financiamiento son familia, amigos, recursos propios y fondos públicos, mientras que en la etapa de inversión se recurre a microcrédito, microleasing, también es válido el capital semilla, pero la fuente ya es más formal, la Banca y los fondos Públicos. Nótese la presencia de la intervención estatal vía capital semilla en etapas tempranas, respondiendo a la insuficiencia de mecanismos de financiamiento en esas etapas.

Todo esto demuestra que entre más incipiente o menos consolidada una idea de negocio menos canales formales de financiamiento existen para que suplan dichas necesidades. Lo anterior lo refuerza el Gráfico No 17. Aunque lo más relevante en esta grafica, es la demostración de la necesidad de acompañamiento que requieren los emprendimientos en la etapas de pre e inversión



Gráfico No 15 - Etapas de Evolución de una Empresa y Cadena de Financiamiento

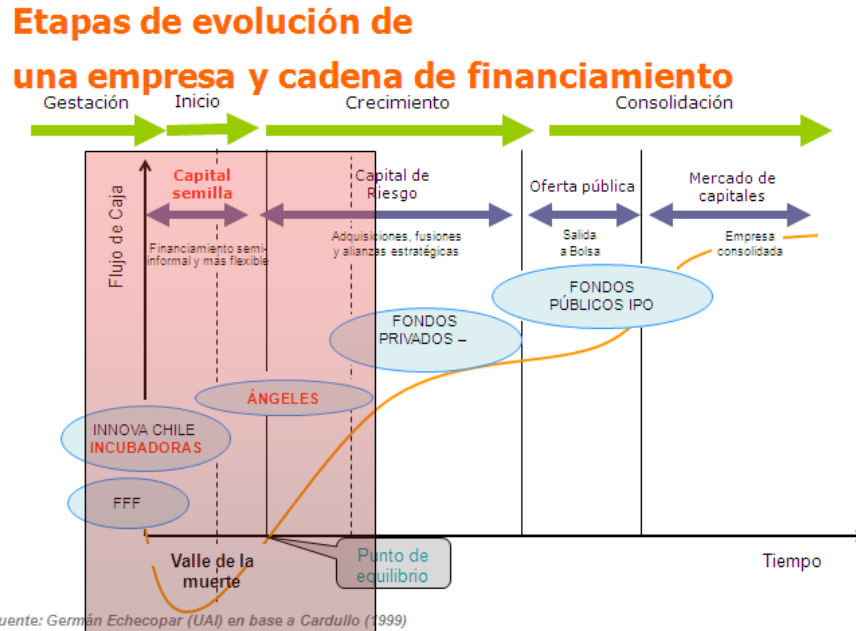


Gráfico No 16 - Emprendimiento – Reemprendimiento – Acompañamiento Empresarial

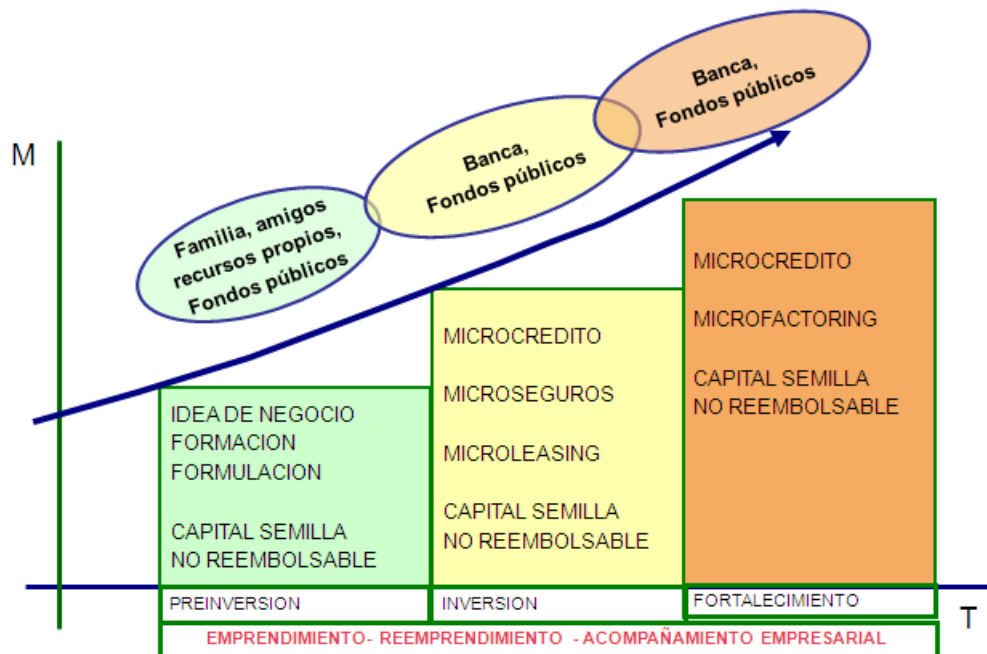
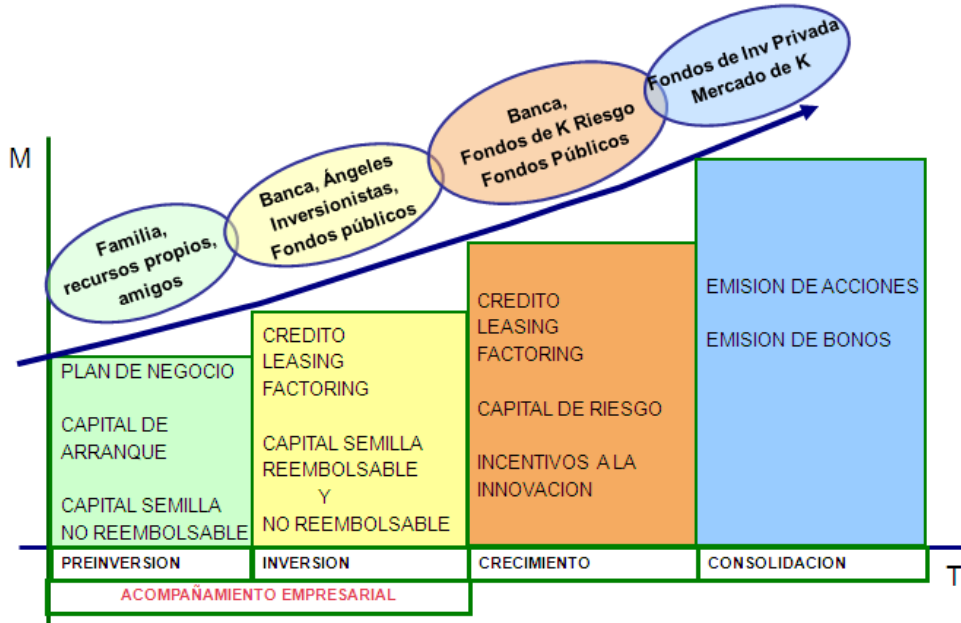




Gráfico No 17 - Acompañamiento Empresarial



- ✓ Acompañamiento y Seguimiento: al igual que los tres anteriores elementos es vital su presencia en un determinado espacio de tiempo, entre más prolongado mucho mejor, mediante este instrumento se da oportuno asesoramiento a las necesidades del emprendedor en desarrollo de su idea y puesta en marcha, lo más importante es que es una asesoría en tiempo real y preferiblemente en el sitio en que se encuentre desarrollando la Unidad productiva, la importancia de esta herramienta es que permite efectuar el seguimiento al negocio vía asesoramiento, de tal suerte que si el emprendedor acoge las recomendaciones emanadas, minimiza el riesgo de fracaso de forma ostensible.

La pertinencia de este instrumento o elemento fue ampliamente probada en el desarrollo de la Línea de Crédito Bogotá Emprendedora de la Secretaria Distrital de Hacienda y replicada por otras entidades entre las que se pueden citar el Sena a través del programa “el Sena en su negocio” Coomeva, Jemcol, el IPES y actualmente la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de su proyecto de inversión Banca Capital, Internacionalmente implementado desde hace varios años por CORFO en Santiago de Chile, En los Estados Unidos bajo los sistemas de Capital de Riesgo.



2.3 MARCO NORMATIVO

En el anexo No. 1 se relaciona de manera detallada el marco jurídico existente del tema de emprendimiento y financiamiento, sobre el particular es importante señalar la ausencia de normatividad para emprendimiento a nivel Distrital, lo que impide su desarrollo en condiciones óptimas de pertinencia y oportunidad, a través de los productos que se necesitan al interior de dicho nicho; por ejemplo en la actualidad apoyar el emprendimiento vía capital semilla resulte muy engorroso ya que la jurisprudencia vigente, limita la utilización de dicha figura para hacerla de manera fluida y ágil, como debe ser, tal situación hace que se pierda la oportuna intervención del Distrito. Imposibilita la aplicabilidad de ciertos mecanismos al interior del Distrito

2.4 CONTEXTO PRODUCTIVO.

2.4.1 Emprendimiento y Desarrollo Local

Antes de insertarnos en el estudio particular del tejido productivo en Bogotá consideramos pertinente establecer de manera explícita la relación entre el concepto de Emprendimiento y el de desarrollo local. Ya se ha mencionado la relación entre emprendimiento y desarrollo al presentar las ideas de Schumpeter, capítulos atrás. Reconoce que la sociedad se beneficia con la existencia de emprendedores y que por medio de las innovaciones reiteradas se logra un efecto dominó que provoca crecimiento y desarrollo socio-económico.. Si se aplica el concepto de desarrollo elaborado por Amartya Sen a la teoría del desarrollo local⁶, puede decirse que éste busca que los individuos de un territorio aumenten sus libertades fundamentales, reconociendo dentro de estas libertades fundamentales, la posibilidad que poseen los sujetos de tener oportunidades de desarrollar procesos productivos, que les permitan generar su propio empleo y riqueza. Y que además les permitan mejorar su calidad de vida, teniendo en cuenta que esto implica que puedan tener la posibilidad de optar y de vivir de acuerdo a su propia cultura, la posibilidad de cuidar el medio ambiente, de tener acceso a la salud y a la educación, y de elegir en qué lugar quieren vivir, entre otras.

Cabe destacar que, a diferencia de la forma tradicional de buscar el desarrollo de una comunidad, en la que los lineamientos, la manera y la metodología surgen desde el exterior de la comunidad, el desarrollo local parte de las necesidades locales, de los recursos locales y de la decisión de los agentes locales. Éste busca fomentar las capacidades de los individuos y del lugar en el que habitan, busca aumentar esas libertades fundamentales que ellos poseen y retroalimentarlas positivamente. Por ello, el desarrollo local plantea la

⁶ Desarrollo y Libertad, Amartya Sen. 2001. Editorial Planeta.



necesidad de que sea utilizado el potencial endógeno de la zona, y se fomente por lo tanto la innovación y la creación de empresas.

El actor social que promueve el desarrollo se convierte en un agente de desarrollo y a él le competen diferentes tareas. Por una parte debe intentar integrar a los diferentes sectores y actores de la sociedad, también debe mediar entre éstos, coordinar información, articular necesidades, recursos, ideas e intentar que exista una fluida comunicación y una fuerte conexión entre ellos. También tiene que articular entre lo económico, lo político y lo social y tomar conciencia de los efectos de estas articulaciones. Además, si bien el actor social no necesariamente está ligado a la toma de decisiones, él puede conectarse con los organismos encargados de ésta y articular las demandas sociales con los mismos, y puede generar las condiciones necesarias para la toma de decisiones en torno a un proyecto.

Por último, cabe destacar que el agente de desarrollo tiene una tarea innovadora, él debe escuchar y descubrir las necesidades de la población para luego poder pensar nuevas maneras de responder a las demandas sociales. Ante la realidad debe intentar buscar nuevos procesos, y sobre todo generar la búsqueda en conjunto de esos nuevos procesos, que permitan a la comunidad avanzar hacia formas en las que sea posible mejorar su calidad de vida. Es importante que sea responsable, que favorezca la formación y la información para el desarrollo, que evite la apropiación de los proyectos por parte de un determinado sector, que no sustituya a otros actores y que no sea “mensajero” de ningún sector en especial.

Cuanto más agentes de desarrollo participen, más factible será el desarrollo local. Cuanto más actores de la comunidad se comprometan y trabajen activamente por el desarrollo local de la misma, más fácil será la construcción de redes, la comprensión de la realidad, y la visión de las fortalezas y debilidades del territorio⁷. Lo que permitirá afrontar de una forma más eficiente la satisfacción de las necesidades locales y dar mejores respuesta a las demandas de la comunidad.

Luego de analizar cómo se desarrolla un proceso de desarrollo local, puede pasarse a estudiar cómo las capacidades emprendedoras pueden colaborar en dicho proceso. Esto, en forma simplificada, se materializará a través de dos caminos:

- favoreciendo la creación y el crecimiento de empresas.
- cooperando con la organización social.

⁷ Martín Ardenghi. 2001. Apuntes de la Cátedra Administración Agraria de la Universidad Nacional de La Plata. “Desarrollo Local, Endógeno, Descentralizado (LED). Micro regiones.”



Sin embargo, para que el emprendimiento resulte verdaderamente positivo para el desarrollo local, es preciso endogenizarlo. A continuación se explican cada uno de estos puntos.

2.4.2 Creación y crecimiento de empresas

Un importante actor local es la empresa, y en especial la pequeña empresa, que de acuerdo con su lógica de acción y a su dimensión, posee una relación más estrecha con el medio que la rodea. Si bien, el emprendedor puede actuar dentro de la empresa en la que trabaja como empleado o puede actuar en su propia empresa, resulta particularmente interesante analizar su capacidad de creación de nuevas empresas de tamaño pequeño o mediano. Esto porque la capacidad emprendedora logra satisfacer las necesidades de autoempleo de manera que se convierte en uno de los pilares fundamentales para el desarrollo.

De acuerdo a los resultados sobre empleo generado, mostrados en el Censo de Unidades Económicas 2005 y el censo Económico de 1990, realizados por el Dane, se evidencia la importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en la economía de la región. Demuestra que son estratégicamente relevantes por su capacidad de generar empleo, y por su capacidad de crear nuevos productos atendiendo a necesidades específicas y no masivas; aunque no debe desconocerse otro efecto fundamental y es que dada la presencia masiva de las MIPYMEs en la mayoría de los tejidos productivos locales, los procesos de innovación deben prestar especial atención a los requerimientos de éstas, en vez de limitar su relevancia en cuanto absorción de mano de obra.

2.4.3 Organización Social

Por medio de las capacidades emprendedoras se favorece el desarrollo de nuevas empresas y también el crecimiento de las empresas ya existentes. Sin embargo, la capacidad emprendedora no se limita únicamente a la creación de empresas (como muchas veces se cree), sino que representa una manera de pensar y de actuar, orientada al crecimiento y al desarrollo, en un marco integral. Por ello, es importante estudiar al agente de desarrollo como emprendedor. Teniendo en cuenta la amplitud de este concepto, puede analizarse la necesidad de que un agente de desarrollo tenga cualidades emprendedoras, es más, podría decirse que un agente de desarrollo no podría actuar como tal sin dichas cualidades.

El agente de desarrollo debe estar en movimiento, buscando nuevas alternativas ante los procesos, pensando a futuro, sin temores al riesgo que puede producir el cambio, teniendo la iniciativa necesaria para convocar a otros actores y servir de nexo entre ellos, generando así un modelo de gestión participativa. Debe ser capaz de convertirse en un motor dentro de la sociedad,



y de innovar a partir de escuchar y descubrir las necesidades de la misma. Por todo esto, de acuerdo a las características que posee un emprendedor, y que han sido explicadas anteriormente, puede observarse que cuantas mayores cualidades emprendedoras tengan los agentes, más factible será el proceso de desarrollo.

En resumen, lo que se pretende por medio de la propuesta del desarrollo territorial es desencadenar dinámicas que conduzcan al aprovechamiento óptimo de las potencialidades endógenas de desarrollo de cada territorio en particular, sobre la base de procesos sociales determinados por los propios actores locales. Ello significa cuestionar profundamente la creencia de que un proceso de desarrollo en zonas aún no modernizadas puede basarse en la inyección de recursos exógenos, sean éstos inversiones externas, financiamiento externo o subsidios repartidos por el Estado.

2.4.4 Endogenización del proceso de emprendimiento

Para que el emprendimiento represente un complemento favorable en la consecución del desarrollo local, resulta imprescindible endogenizarlo y adaptarlo a las especificidades de cada región. Y para ello es necesario rescatar esas especificidades previamente, conocerlas y analizarlas con la conciencia de que existe una retroalimentación entre el medio y las capacidades emprendedoras de los individuos. Ya que por una parte, el contexto influye sobre las mismas, y por la otra, los individuos de una región, con sus cualidades, influyen en las especificidades que tendrá dicha región.

De lo anterior surge que no será igual un proceso de emprendimiento en un lugar que en otro, es decir que la manera de encararlo dependerá de las características de la región. Por lo tanto, habrá que analizar en cada caso cuál será la mejor forma de desarrollar un proceso de emprendimiento, plazos, intensidad, buscando la forma de aprovechar de la manera más eficiente los recursos. Haciendo especial hincapié en los recursos humanos⁸.

Es muy importante destacar el rol que tienen los actores agentes de desarrollo. Ellos tienen que ser capaces de percibir las condiciones sociales que existen en el territorio, teniendo en cuenta sus debilidades y sus fortalezas. Esto para buscar la mejor manera de articular entre los diferentes actores, para comenzar a forjar y fomentar un proceso de desarrollo, en el que se logren salvar las dificultades y potenciar las fortalezas. Para así poder lograr el fin último, que es la mejora en la calidad de vida de la comunidad en cuestión.

⁸ Silvia Goreinstein “Emprendedorismo y Desarrollo Local”, 2003



2.4.5 Tejido Productivo

El papel que desempeñan las pequeñas y las medianas empresas (pymes) en la economía, es un tema de debate permanente desde hace varias décadas, sin embargo a partir de la publicación del informe Birch, publicado en 1979, por el MIT, se presentó un punto de quiebre, dado que en dicho trabajo se puso de manifiesto la importante contribución de las Mipymes en la creación de empleo en Estados Unidos. A partir de entonces se considera a estas empresas como piezas claves en el desarrollo de cualquier región, fundamentalmente, del denominado desarrollo endógeno o “desde abajo”, que es el desarrollo que permite a una zona determinada, mayor autonomía económica y un crecimiento más sostenido en el largo plazo, a través de la utilización de los recursos productivos propios y también del dinamismo de las pymes y empresarios locales.

No obstante, admitiendo este último hecho, una cuestión que cabe plantearse es que dadas las diferencias existentes entre las distintas regiones de nuestro país e incluso dentro de los mismos municipios o Localidades, parece lógico suponer, que dada una estructura empresarial de cada zona, el tejido productivo local contribuye de manera diferente al desarrollo endógeno, por lo que también cabe afirmar que cada tejido productivo presenta índices de calidad distintos.

Partiendo de estas consideraciones iniciales, el objetivo del presente capítulo consiste en analizar en el caso concreto de Bogotá, la calidad del tejido productivo, entendiendo por calidad su contribución al desarrollo endógeno local.

Dado que finalmente Bogotá, es el principal motor económico y de negocios del país y la región, es fundamental articular la acción de la Administración Distrital, el sector privado y la academia para generar procesos de desarrollo local sostenibles I.

Para ello realizaremos una primera aproximación sobre la relación existente entre el desarrollo local y el emprendimiento, posteriormente establecemos una caracterización de las actividades productivas de la región y su contribución en mayor o menor grado al desarrollo endógeno. Para este propósito recogemos algunos de los aportes contenidos en el estudio elaborado para Secretaría de Desarrollo Económico por Ocampo, Errázuriz, Castañeda, 2009, intitulado **PLAN DE FOMENTO PARA EL SECTOR PRODUCTIVO DE BOGOTÁ**, en el cual se presenta de manera sistemática un diagnóstico sobre el tejido productivo a nivel distrital y local.



2.4.6 Tejido Productivo de Bogotá

La literatura económica establece que una ciudad es competitiva si sus unidades productivas lo son⁹. Para establecer las condiciones de competitividad en la ciudad se debe partir de la aceptación de la heterogeneidad productiva y de la consideración que el reducido tamaño de sus empresas, bajo determinadas restricciones tecnológicas y competitivas, influye en la capacidad de éstas para financiarse en condiciones óptimas, innovar, competir, satisfacer el mercado interno y/o exportar.

En ese sentido es importante mencionar los aspectos determinantes del tamaño medio de la empresa, en donde de acuerdo a los resultados presentados en el estudio en mención se reconoce que este se afecta notablemente por las condiciones estructurales de su actividad. Es decir se establece una relación entre competitividad empresarial y las características de la industria en la que se inscribe la empresa. Adicionalmente reconoce que la competitividad de la firma va a depender del entorno competitivo, donde variables como los precios básicos, la estructura del proceso productivo (intensivo en capital o no), la estructura del mercado (fragmentados vs. concentrados) y de los grupos estratégicos (grado de rivalidad y acuerdos, poder de negociación de proveedores y clientes) se consideran explicativos de los resultados empresariales (Caves y Porter, 1977; Cuervo, 1993; Ferrari).

El tamaño de las empresas

El tamaño de los establecimientos está asociado a las economías de escala presentes en la tecnología de producción, las cuales están referidas al número de unidades producidas durante un período determinado de tiempo y para la cual se emplean unas cantidades de trabajo y capital. Así, cuando se compara la dimensión de las empresas es importante considerar las economías de escala en la producción y las posibilidades de sustituir trabajo por capital en respuesta a cambios en los precios relativos. Obviamente, el tamaño medio de planta está influido por las condiciones estructurales de la actividad que desarrolla¹⁰.

Por otra parte, dentro del marco legal nacional, particularmente en la Ley 590 de 2000, que dicta las disposiciones para la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa, en la cual se incorpora una definición de empresa acorde con el cumplimiento de unos parámetros definidos. Se asume

⁹ Plan de fomento para el sector productivo Bogotá, Ocampo, Errazuri, Castañeda. SDDE 2009.

¹⁰ Esta definición del tamaño de la empresa que adoptamos en este trabajo, aparece en el estudio PLAN DE FOMENTO PARA EL SECTOR PRODUCTIVO DE BOGOTÁ, Ocampo, Errazuri, Castañeda. SDDE 2009.



a las empresas como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanos, que responda a los siguientes parámetros de tamaño y activos:

i. Microempresa	a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores; b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
ii. <u>Pequeña Empresa</u>	a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores; b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) SMLV.
iii. <u>Mediana Empresa</u>	a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores; b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) SMLV.
iv. <u>Gran Empresa:</u>	a) Planta de personal con más de 201 trabajadores; b) Con activos totales superiores a 15.001 SMLV.

Ahora bien en el estudio previamente citado se hizo la estimación del número de empresas o negocios en Colombia, tomando como fuente el censo de unidades económicas 2005 y el censo económico de 1990 desarrollados por el Dane, si bien las cifras presentan un rezago importante, si permite establecer antecedentes importantes sobre la estructura productiva de la ciudad.

Antecedentes.

El Censo económico de 1990 contabilizó 1.001.398 establecimientos en todo el país, de los cuales el 23.3% se localizaban en Bogotá. En la capital el promedio de personas ocupadas por unidad era de 5.3 y superior al promedio nacional de 3.9



Tabla 3 - Número de establecimientos en Colombia y Bogotá. 1990

	Bogotá 1990	Colombia 1990	Participación de Bogotá en el país
Numero unidades censadas	232.204	1.001.398	23,2%
Trabajador medio por unidad	5,3	3,9	

Fuente: DANE. Censo Económico Nacional y Multisectorial 1990

En esta primera aproximación resulta importante mencionar una característica del tejido empresarial de Colombia y es la alta participación de microempresas que en 1.990 representaban el 94.7% del total de establecimientos. Bogotá presenta la misma relación, al registrar el 86% de unidades con menos de 10 trabajadores. Lo cual confirma la importancia relativa de estas unidades en la consolidación de la estructura productiva Local y nacional actual.

Por otro lado en el Censo Económico Nacional de 1990, permitió conocer cifras en materia del número de personas ocupadas por tamaño de la unidad productiva.

Tabla 4 - Bogotá. Número de establecimientos por personal ocupado.1990

	menos de 10	10 a 49	50 a 99	100 y mas	no informa	Total
Unidades censadas	199.737	12.695	1.242	1.152	8.957	232.204
Participación	86,0%	5,5%	0,5%	0,5%	3,9%	100,0%
Personal ocupado	434.433	234.495	83.614	392.220	-	1.229.980
Trabajador promedio por unidad	2,2	18,5	67,3	340,5		5,3

Fuente: DANE. Censo Económico Nacional y Multisectorial 1990.

Es importante destacar que entre la mediana y gran empresa que sumaban una participación del 1%, generaron 475.834, correspondientes al 38,68%. Las micro y pequeñas empresas, cuya participación corresponde al 91.5% de las unidades productivas, generaron 668.928 empleos correspondientes al 54,38%.

Por otro lado cabe mencionarse que de los 232 mil establecimientos registrados en Bogotá el 57% participaba en actividades comerciales al por mayor y al por menor, el 31% en servicios y el restante 12% en actividades industriales. En 1990 los servicios ocupaban el primer lugar en la generación de empleo con el 42% del total, seguido del comercio (32%) y la industria (26%).

Tabla 5 - Bogotá. Número de establecimientos por actividad económica.1990



Actividad económica	Numero unidades censadas	Personal ocupado	Trabajadores promedio por unidad
Industria	27.867	317.848	11,4
Comercio	131.707	392.651	3,0
Servicios	72.630	519.481	7,2
Total	232.204	1.229.980	5,3

Fuente: DANE. Censo Económico Nacional y Multisectorial 1990.

El comercio al por mayor y al por menor registraba el mayor número de establecimientos (57%), seguido del sector servicios (31%) y la industria (12%). Sin embargo, la industria contribuía con el 26% del total del personal ocupado de Bogotá y el comercio con tan solo el 32%, lo cual muestra el reducido tamaño de estas unidades, que en promedio contaban con 3 trabajadores.

Al observar los resultados reportados por el Dane en el censo de unidades económicas (1990, 2005), se puede constatar que no hay variaciones significativas en términos de la estructura productiva de la ciudad.

Tabla 6 - Colombia. Número de unidades empresariales, clasificadas por sector económico

SECTOR ECONÓMICO	N° DE UNIDADES EMPRESARIALES	%	N° PROMEDIO DE TRABAJADORES POR SECTOR
Industria	178.693	12,6	5,7
Comercio	754.764	53,2	2,5
Servicios	486.112	34,2	5,0
Total nacional	1.419.569	100	3,8

Fuente: Censo de Unidades Económicas -DANE-2005

2.4.7 Descripción del tejido productivo en Bogotá.

El Censo de Unidades Económicas realizado por el DANE en el 2005 reportó la existencia de 333.974 unidades en Bogotá, equivalentes al 24% del total de establecimientos del país. Participación similar a la registrada en el Censo Económico de 1990 (23.3%).

Por escala de personal ocupado el 91% de los establecimientos registrados hasta esa fecha en la ciudad son microempresas (1 a 10 trabajadores) y el 5.2% son pymes (11 a 200 trabajadores). Esta cifra no muestra mucho por si sola pero si se compara con los resultados presentados en el Censo económico de 1990, se evidencia un incremento de cinco puntos en la participación de las microempresas (86%) y ligeramente se mantiene la distribución de pymes (5.5%). Tan solo el 0.2% de los establecimientos de la capital corresponde a grandes empresas (más de 100 trabajadores).

Tabla 7 - Bogotá. Número de unidades económicas ocupadas

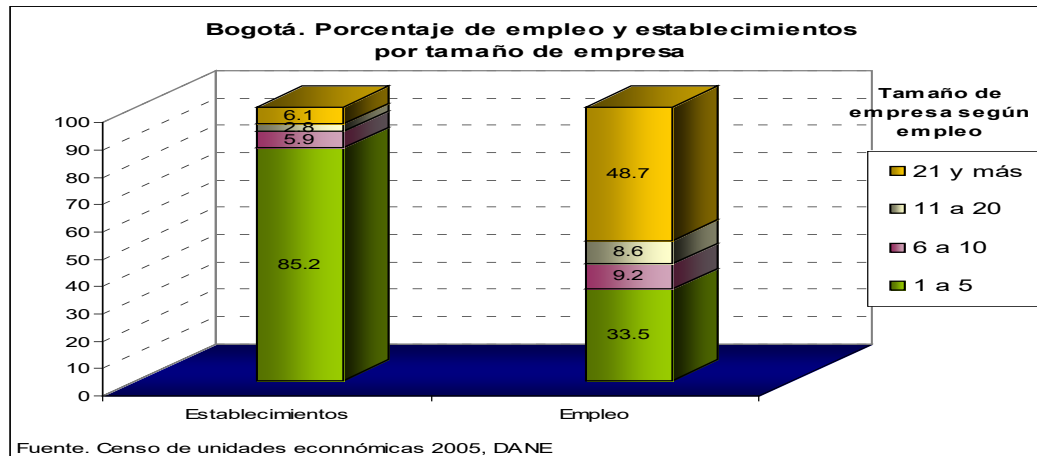


Tamaño	Nº de Unidades Empresariales	%	Nº Promedio de Trabajadores por Unidad
Unipersonales (subsistencia)	130.759	39,2	1
Micro de subsistencia (2 a 5 personas)	153.000	45,8	3
Micro de acumulación (6 a 10 personas)	19.558	5,9	8
Pequeñas (11 a 50 personas)	14.635	4,4	25
Medianas (51 a 200 personas)	2.563	0,8	97
Grandes (más de 200 personas)	665	0,2	531
No informa	12.794	3,8	-
Total Bogotá	333.974	100	5,6

Fuente: Censo de Unidades Económicas - DANE- 2005

La microempresa con el 91% de las unidades productivas de la ciudad generan el 43% del empleo, mientras que los establecimientos con más de 20 trabajadores, que representan el 6% del total, contribuyen con cerca de la mitad de los empleos (gráfica 18).

Gráfica 18



El siguiente cuadro presenta el tejido empresarial de la ciudad distribuido por localidades.



Tabla 8 - Número de empresas por tamaño en las localidades

Localidad	Microempresa	Pequeñas	Medianas	Grandes	No informa	BOGOTÁ
USAQUÉN	17.641	1.456	225	41	870	20.233
CHAPINERO	19.498	2.483	513	107	839	23.440
SANTA FE	16.700	735	148	34	544	18.161
SAN CRISTÓBAL	13.633	166	22	6	674	14.501
USME	13.315	81	4	-	528	13.928
TUNJUELITO	8.474	211	38	22	432	9.177
BOSA	15.165	175	26	6	895	16.267
KENNEDY	35.305	1.045	109	36	1.078	37.573
FONT IBÓN	13.507	1.174	304	103	636	15.724
ENGATIVÁ	29.273	1.138	199	57	1.195	31.862
SUBA	22.471	979	179	43	1.199	24.871
BARRIOS UNIDOS	13.341	1.053	173	30	590	15.187
TEUSAQUILLO	8.314	856	113	36	593	9.912
MÁRTIRES	17.360	770	97	11	277	18.515
ANTONIO NARIÑO	9.220	485	34	7	269	10.015
P ARANDA	16.753	1.276	312	101	532	18.974
CANDELARIA	5.317	141	18	6	263	5.745
RAFAEL URIBE	13.629	212	18	7	528	14.394
CIUDAD BOLÍVAR	14.364	199	31	12	851	15.457
SUMAPAZ	37	-	-	-	1	38
BOGOTÁ	303.317	14.635	2.563	665	12.794	333.974

Fuente: Censo de Unidades Económicas DANE-2005

Una característica de la evolución económica de Bogotá en el último cuarto de siglo es el doble fenómeno de la continua expansión del sector servicios que representa cerca del 80% del PIB y su diversificación en actividades cada vez más heterogéneas, hasta representar el 80% del PIB. Durante el último cuarto de siglo los servicios han crecido a un ritmo superior al del resto de la economía realizando una notable contribución a la expansión de la economía de la ciudad (Castañeda, 2006). Adicionalmente es importante destacar que la ciudad se presenta una distribución de las empresas por tamaño, en donde encontramos que cerca de la mitad de las grandes empresas se encuentran concentradas en tres localidades (Chapinero, Fontibón y Pte Aranda). Mientras que la distribución de microempresas es más homogénea.

Tabla 9 - Bogotá. Distribución porcentual del PIB a precios corrientes según sector

SECTOR	2000	2005
Agropecuaria y pecuario	0,2	0,5
Industria	19,8	23,0
Comercio	14,0	16,1
Servicios	66,0	61,0
Sub-total valor agregado	100 %	100 %

Fuente: Cuentas Departamentales Dane 2005

En correspondencia con la estructura productiva de la ciudad, el 12% de los establecimientos participa en actividades industriales, el 46% en comercio, 38% en servicios y un 4% en otras actividades. Para el total de la economía el promedio de trabajadores por unidad económica es de 5,6.



Tabla 10 - Bogotá. Número de unidades empresariales, clasificadas por sector económico

Sector económico	N° de unidades empresariales	%	N° promedio de trabajadores por sector
Industria	40.170	12,0	8,5
Comercio	152.048	45,5	3,5
Servicios	127.437	38,2	7,1
Otras actividades	14.319	4,3	6,2
Total Bogotá	333.974	100	5,6

Fuente: Censo de Unidades Económicas -DANE-2005.

El cuadro anterior reafirma el argumento anterior y evidencia la importancia de los sectores de comercio y servicios en la estructura productiva distrital, el siguiente cuadro registra la distribución de las unidades empresariales por sector económico a nivel de las localidades de la ciudad, demuestran la tendencia hacia la tercerización de la economía Local.

Tabla 11 - Bogotá. Número de Unidades empresariales, según sector económico, distribuido por localidad

LOCALIDAD	SECTOR ECONÓMICO									
	Otras	%	Industria	%	Comercio	%	Servicios	%	Total	Part.
CHAPINERO	559	3,90	2.417	6,02	7.590	4,99	9.667	7,59	20.233	2,00
KENNEDY	574	4,01	1.972	4,91	5.612	3,69	15.282	11,99	23.440	2,31
ENGATIVÁ	452	3,16	1.354	3,37	7.957	5,23	8.398	6,59	26.647	2,63
SUBA	588	4,11	1.247	3,10	7.712	5,07	4.954	3,89	29.854	2,94
USAQUEN	1.303	9,10	1.801	4,48	7.097	4,67	3.727	2,92	33.061	3,26
SANTA FE	311	2,17	1.454	3,62	4.295	2,82	3.117	2,45	36.268	3,58
FONTIBÓN	457	3,19	1.810	4,51	8.549	5,62	5.451	4,28	39.475	3,89
TEUSAQUILLO	2.185	15,26	4.411	10,98	18.579	12,22	12.398	9,73	42.682	4,21
PUENTE ARANDA	935	6,53	1.600	3,98	6.344	4,17	6.845	5,37	45.889	4,53
BOSA	1.302	9,09	4.789	11,92	14.155	9,31	11.616	9,12	49.096	4,84
BARRIOS UNIDOS	561	3,92	3.073	7,65	11.287	7,42	9.950	7,81	52.303	5,16
CIUDAD BOLÍVAR	588	4,11	2.064	5,14	7.320	4,81	5.215	4,09	55.510	5,47
SAN CRISTÓBAL	267	1,86	909	2,26	2.991	1,97	5.745	4,51	58.717	5,79
RAFAEL URIBE	914	6,38	1.992	4,96	11.459	7,54	4.150	3,26	61.924	6,11
MÁRTIRES	558	3,90	1.925	4,79	4.553	2,99	2.979	2,34	65.131	6,42
USME	1.299	9,07	3.090	7,69	9.106	5,99	5.479	4,30	68.338	6,74
TUNJUELITO	201	1,40	557	1,39	2.232	1,47	2.755	2,16	71.545	7,06
ANTONIO NARIÑO	833	5,82	2.073	5,16	6.945	4,57	4.543	3,56	74.752	7,37
CANDELARIA	428	2,99	1.624	4,04	8.248	5,42	5.157	4,05	77.959	7,69
SUMAPAZ	4	0,03	8	0,02	17	0,01	9	0,01	81.166	8,00
BOGOTÁ	14.319	100	40.170	100	152.048	100	127.437	100	333.974	100

Fuente: Censo de Unidades Económicas DANE-2005

Cuando se establece la estructura productiva por sectores a nivel local se conserva la relación planteada, en todas las localidades, es decir, el predominio



de las actividades de servicios y comercio frente a una incipiente actividad industrial.

Ahora bien, por otro lado resulta conveniente mencionar, por un lado la concentración relativa de la actividad económica en algunas localidades y por otro lado, que existe una aparente distribución territorial de las unidades productivas acorde a los sectores económicos (ver mapa).

En primer lugar, las localidades de Bosa, Teusaquillo, Chapinero y Kennedy, concentran el 34% del total de las unidades empresariales del distrito. Mientras que las localidades de Tunjuelito, Sumapaz, San Cristóbal y Santafé, suman el 7,4% de las unidades empresariales.

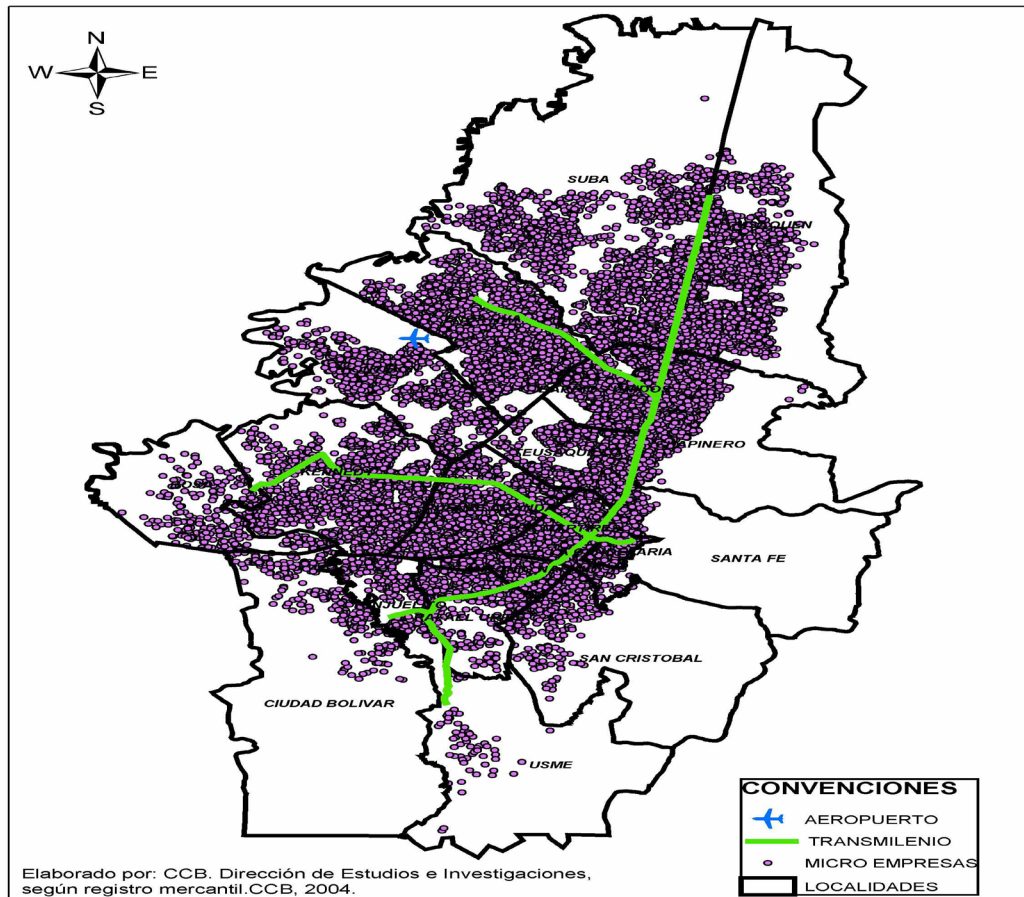
Una aproximación en términos sectoriales, muestra que el sector servicios tiene una importancia relativa mayor en las localidades de Kennedy, Teusaquillo Bosa, que concentran el 12%; 9,73%; 9,12% respectivamente, del total de empresas del sector en Bogotá. Por otro lado las localidades que cuentan con menor numero de empresas del sector servicios son: Sumapaz(0,01%), Tunjuelito(2,16%), Martires(2,34%) y Santa fe (2,45%).

El sector comercio, presenta una mayor concentración en las localidades de Teusaquillo(12,22%), Bosa (9,31%),Rafael Uribe (7,54%) y Barrios Unidos (7,42%). Mientras que las localidades de Sumapaz (0,01%), Tunjuelito (1,47%), San Cristobal (1,97%) y Santa Fe (2,82%), se constituyen en las de menor participación en el total de empresas de este sector.

En cuanto a la distribución de las empresas del sector industria, las localidades de Bosa, Teusaquillo, Usme y Barrios Unidos, sumando su participación se constituyen en el 38,24% del total, se constituyen en las que concentran el mayor numero de empresas de este sector. Mientras que las localidades de: Sumapaz, Tunjuelito, San Cristóbal y Suba, suman en total el 6,77% del total de empresas del sector.



Mapa1. Distribución geográfica microempresas. Bogotá 2004



Al observar la distribución geográfica de las microempresas en Bogotá, se evidencia la concentración alrededor de las vías principales, es decir, la ubicación en zonas densamente pobladas y con salida hacia el mercado local.

Empresas registradas en Bogotá.

De acuerdo a las cifras reportadas por cámara de comercio, Bogotá y Cundinamarca constituye la región con el mayor número de empresas del país 236 mil. De ellas en Bogotá se localizan 203 mil empresas, el 26% de las registradas en Colombia. En la estructura empresarial predominan las micro (88%) y las pequeñas empresas (9%), muchas de ellas con dificultades para incorporar nuevas tecnologías, desarrollar productos, conocer las necesidades de los consumidores, anticiparse a los cambios en los patrones de consumo, desarrollar las destrezas y habilidades del recurso humano y lograr estructuras de costos que les permitan competir con rentabilidad.

De acuerdo a la información suministrada por cámara de comercio, en Bogotá la estructura productiva formal (empresas con registro mercantil), confirma la tendencia mostrada por los datos censales, en el sentido que las actividades



económicas con mayor participación global, pertenecen al sector servicios (Ver tabla siguiente).

Tabla 12 - Bogotá. Número de Unidades empresariales, según sector económico, 2008.

ACTIVIDAD ECONOMICA	MICROEMPRESA	PEQUEÑA	MEDIANAS	GRANDES	TOTAL	%
AGRICULTURA	2386	1002	416	87	3891	1,57
PESCA	55	10	2		67	0,027
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	825	277	174	134	1410	0,568
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	31483	4154	1049	409	37095	14,96
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD GAS AGUA	258	49	33	25	365	0,147
CONSTRUCCION	10993	2276	843	227	14339	5,783
COMERCIO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES	83092	7596	1637	444	92769	37,42
HOTELEROS Y RESTAURANTES	18450	442	94	28	19014	7,6762604
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	11982	1609	421	151	14163	5,712
INTERMEDIACION FINANCIERA	6548	945	403	288	8184	3,30
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	29720	5895	1325	327	37267	15,03
ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA	116	6	4	6	132	0,053
EDUCACION	2544	241	31		2816	1,13
SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	4575	526	86	27	5214	2,10
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES	10588	443	111	39	11181	4,51
HOGARES CON SERVICIO DOMESTICO	5	1			6	0,0024
TOTAL	213620	25472	6629	2192	247913	100

Fuente: cámara de comercio de Bogotá.



2.4.8 Caracterización de emprendedor Bogotano¹¹

Bogotá – Cundinamarca es la región que más contribuye (27%) al PIB de Colombia y supera la participación de Antioquía (15%) y Valle del Cauca (12%). También, es el centro empresarial de la nación: cuenta con 236 mil empresas en su mayoría micros (88%) y pequeñas (9%) empresas. y es la región en donde más empresas¹² se crean cada año, en promedio 13 mil. La estructura productiva es la más diversificada del país con tendencia a la terciarización: en Bogotá las actividades de servicios contribuyen con el 75% del PIB y en Cundinamarca con el 40%.

La actitud positiva de los empresarios e instituciones frente al emprendimiento y la innovación, es una fortaleza de la región. Entre 13 ciudades latinoamericanas, Bogotá y la región ocupa el cuarto lugar en el Índice de Emprendimiento, después de Monterrey, Sao Paulo y Santiago¹³. Este índice muestra la capacidad de sus habitantes para crear empresas, así como las oportunidades, recursos y facilidades para emprender, localizar los negocios y desarrollar actividades productivas.

Un insumo importante para definir un perfil del emprendedor Bogotano, es la gran encuesta integrada de hogares, dado que en esta encontramos información sobre los independientes que manifiestan tener un negocio en funcionamiento, en términos de edad, sexo, educación, tiempo con el negocio, situación laboral y nivel de ingresos. Esta información permite identificar algunos a los factores intrínsecos al emprendedor que inciden en la creación y consolidación de empresas en la ciudad.

Según los resultados de la Gran Encuesta Integrada de Hogares, para el trimestre móvil Octubre - Diciembre de 2008, en el total de las trece áreas metropolitanas, el 57,7% de la población ocupada se encontraba en el sector informal. Los informales se ocupaban principalmente como trabajadores por cuenta propia (55,0%) y como obreros, empleados particulares (26,3%).

La rama de actividad con mayor proporción de ocupados informales fue comercio, restaurantes y hoteles con un 39,7% de los informales; mientras que los servicios comunales, sociales y personales, fue la rama con mayor proporción de ocupados formales con 31,0%.

Las ciudades con mayor proporción de población ocupada en el sector informal fueron Cúcuta (75,0%), Montería (71,4%) e Ibagué (68,5%) y las de menor proporción fueron Manizales (50,5%), Medellín (52,4%), y Bogotá (54,4%).

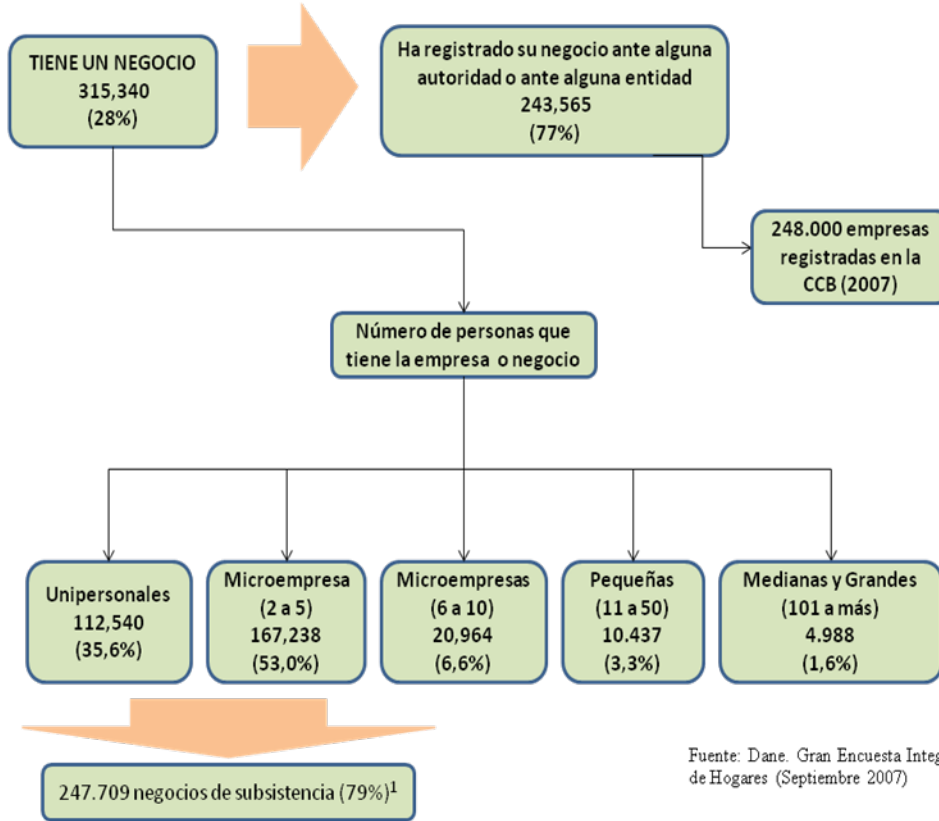
¹¹ Ocampo J, et al, PLAN DE FOMENTO PARA EL SECTOR PRODUCTIVO DE BOGOTÁ 2009, SDDE

¹² Cámara de Comercio de Bogotá. Observatorio Económico de Bogotá No 18, Septiembre de 2005.

¹³ Cámara de Comercio de Bogotá. Observatorio de Competitividad de Bogotá N°1, Enero de 2004.



Grafico No 19. Trabajadores independientes que tienen un negocio



Fuente: Dane. Gran Encuesta Integrada de Hogares (Septiembre 2007)

¹ Se ha excluido aquellas unidades unipersonales y micro-empresariales de 2 a 5 trabajadores; cuya actividad es realizada por profesionales con ingresos mensuales superiores a los tres (3) SMLV.

Concluyendo, en términos de magnitud hay una clara correspondencia entre el número de unidades económicas reportadas por el Censo 2005 y por la GEIH (333.974 y 315.340, respectivamente). Esta relación entre las dos fuentes se evidencia aún más por el tamaño de las empresas:

Tabla 13 - Número de empresas registradas en el censo 2005 y en la GEIH 2007

Fuente	Microempresas unipersonales	Microempresas (2 a 5 Personas)	Microempresas (6 a 10 personas)	Pequeña (11 a 50 persona)	Mediana y gran empresa (Más de 51 personas)	Total
Censo 2005	130.759	153.000	19.558	14.635	3.228	333.974
GEIH 2007	112.540	167.238	20.964	10.437	4.160	315.340

Fuente: PLAN DE FOMENTO PARA EL SECTOR PRODUCTIVO DE BOGOTÁ 2009, SDDE

Igualmente, es clara la proporcionalidad entre los negocios de la GEIH registrados ante alguna autoridad o alguna entidad (243.565) y las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Bogotá (248.000).



2.4.9 Las empresas aparecen y desaparecen.

Un aspecto de gran relevancia en la observación del tejido productivo lo constituye el balance entre las unidades productivas creadas y las que desaparecen en un periodo de tiempo dado. Para el propósito, tomamos como referencia las cifras reportadas por Cámara de comercio de Bogotá, con respecto a las empresas creadas, liquidadas y constituidas durante el año 2008. Aplicando un esquema comparativo sobre la creación de empresas y liquidación, de manera que se pueda establecer un referente, sobre la permanencia y rotación de empresas en el mercado.

En el 2007 se liquidaron 17.540 empresas, con \$20.4 billones en activos. Cifra que aumentó respecto al 2006, en cantidad y valor de los activos. En promedio, en Bogotá cada año, se liquidan cerca de 16.500 empresas, de las cuales la mayoría (95,6%) son microempresas, con menos de tres años de funcionamiento y constituidas por personas naturales¹⁴.

Numero de Sociedades Constituidas en Bogotá según tamaño.

Tabla 14 - Número de sociedades constituidas en Bogotá según tamaño (Ley 905 de 2004)*

Tamaño	2.007	2.008	Var %	% Participación
Microempresa	15.075	16.292	8%	96,0%
Pequeña	568	575	1%	3,4%
Mediana	58	77	33%	0,5%
Grande	35	30	-14%	0,2%
Total	15.736	16.974	8%	100,0%

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá. Registro Mercantil 2008

Las empresas constituidas, representan las sociedades legalmente constituidas, es decir las empresas con soporte legal, cabe destacarse el hecho que la mayoría de las mismas la constituyen microempresas, seguido de las pequeñas empresas, lo cual confirma la importancia relativa de unidades productivas de pequeña escala en la conformación del tejido productivo Bogotano. Por otro lado muestra la intención de insertarse en el mercado de manera formal, lo cual contradice el argumento que las micro y pequeñas empresas, son reacias a la formalización de sus actividades económica.

¹⁴ OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ, ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ OCT 2008



De las empresas registradas en la ciudad, el 96,0% son microempresas, 3,4% pequeñas y medianas y sólo el 0,2% son grandes, lo cual significa que tenemos muchas empresas familiares con producción en pequeña escala, con baja capacidad gerencial y grandes limitaciones para el acceso a los mercados internacionales¹⁵.

La siguiente tabla recoge las cifras de las empresas creadas y liquidadas en Bogotá, durante el año 2009, desagregada por actividades Económicas, permite establecer una relación clara entre la aparición y desaparición de unidades económicas por tamaño.

Tabla 15 - Empresas creadas y liquidadas en Bogotá 2009.

ACTIVIDAD ECONOMICA	MICROEMPRESA		PEQUEÑA		MEDIANAS		GRANDES	
	CREADAS	LIQUIDADAS	CREADAS	LIQUIDADAS	CREADAS	LIQUIDADAS	CREADAS	LIQUIDADAS
AGRICULTURA	2386	127	1002	25	416	14	87	3
PESCA	55	3	10		2			
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	825	31	277	10	174	2	134	4
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	31483	1814	4154	51	1049	17	409	5
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD GAS AGUA	258	24	49		33	1	25	1
CONSTRUCCION	10993	530	2276	56	843	13	227	5
COMERCIO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES	83092	6352	7596	104	1637	24	444	7
HOTELES Y RESTAURANTES	18450	2213	442	12	94		28	
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	11982	1298	1609	24	421	3	151	4
INTERMEDIACION FINANCIERA	6548	309	945	19	403	7	288	15
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	29720	1690	5895	102	1325	26	327	10
ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA	116	7	6		4		6	
EDUCACION	2544	178	241		31			
SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	4575	352	526	3	86		27	

¹⁵ OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ, ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ OCT 2008



OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS COMUNITARIOS, SOCIALES	10588	912	443	5	111	1	39	1
HOGARES CON SERVICIO DOMESTICO	5	1	1					
NO INFORMA		10						
TOTAL	213620	15851	25472	411	6629	108	2192	55

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá. Registro Mercantil 2008

El balance en la creación de empresas en Bogotá en los últimos años ha sido favorable y la mayoría de las empresas que se crean se dedican a las actividades de servicios. Así mismo, la confianza y el clima favorable para la inversión que ofrece la ciudad, son factores claves para atraer empresas con capital extranjero: en 2007, se crearon 170 empresas y Bogotá se consolidó como la ciudad con más empresas (861) con capital extranjero del país. Sin embargo la creación de empresas en Bogotá, refleja que en el último año el 86,17% correspondió a la creación de microempresas y solamente el 0,88% corresponde a grandes empresas, pero si se observa el porcentaje de empresas liquidadas en estas dos categorías muestran que las empresas grandes liquidadas representan el 2,5% de las mismas, mientras que el porcentaje de microempresas liquidadas es del 7,42%, es decir, la proporción de empresas liquidadas con relación a las creadas e el mismo año, es tres veces mayor en las microempresas que en las empresas grandes.

Entre las causas que inciden en la liquidación de las empresas se destacan: falta de experiencia empresarial, baja rentabilidad, baja penetración en los mercados, falta de tecnología e infraestructura, competencia desleal por parte de empresas del mismo sector, dificultades para posicionarse en el mercado, reducción en las ventas y en la rentabilidad del negocio, falta de liquidez, dificultades con los socios y mezcla de problemas familiares con el manejo de la empresa, entre otras. Es necesario enfocar los esfuerzos institucionales en la mitigación de estas dificultades detectadas en aras de mejorar los índices de permanencia de las pequeñas unidades productivas nuevas y/o fortalecer las unidades ya constituidas.

2.5 PRESUPUESTO DISTRITAL PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

Para el cuatrienio 2008 – 2012 el Distrito bajo el rubro de desarrollo empresarial en el que se encuentra el emprendimiento, cuenta con un presupuesto de \$1'082.546 millones, de los cuales en el sector de desarrollo económico está concentrado el 70.5% distribuidos, así:



Tabla 16 - Distribución Presupuesto para desarrollo Empresarial.

ENTIDAD	PRESUPUESTO EN MILLONES	PORCENTAJE
Secretaría de Desarrollo Económico	\$442.721	40.9
IPES	\$226.251	24.2
IDT	\$ 58.783	5.4
TOTALES	\$727.755	70.5

Fuente: Subdirección de Emprendimiento – SDDE

En cuanto a localidades hay un presupuesto total de \$37558 millones, de los cuales se destacan: San Cristóbal con \$4.432 millones – 11.8%, Ciudad Bolívar \$3.706 millones – 9.86% Rafael Uribe Uribe \$3.449 millones – 9.18% y Sumapaz con \$3.051 – 9.18%

2.6 ANTECEDENTES DEL EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ.

2.6.1. Subdirección de Emprendimiento – Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

A. Portafolio de Servicios de Emprendimiento - Bogotá

En el anexo No 2 se detalla el trabajo que ha desarrollado la Subdirección de Emprendimiento de la SDDE, en el que se resalta la consolidación del portafolio de servicios de emprendimiento en Bogotá, entre los que se resaltan los siguientes resultados:

- ❖ Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según población focal, el 8% para población en condición de vulnerabilidad.
- ❖ Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según necesidad, tan sólo el 8% del total de servicios se especializan en buscar métodos para financiar al emprendedor.
- ❖ Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según etapa del ciclo de vida de la empresa, el 79% es destinado para atender etapas iniciales propiamente dichas, creación 54% y desarrollo inicial 25%.
- ❖ Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según necesidad, tan sólo el 8% del total de servicios se especializan en buscar métodos para financiar al emprendedor.
- ❖ Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según tipo de institución y posibilidad de acceso, el 5% son gratuitos y de libre acceso.

Al interior de la Subdirección de emprendimiento esta la responsabilidad del seguimiento al programa **“BOGOTÁ EMPRENDE”**, En el Anexo No 3 se describen las especificaciones del programa.



Es importante señalar que el génesis del proyecto, se dio a partir de los resultados del Ayuntamiento de Barcelona a través del Centro Barcelona Activa. Para efectuar este proyecto, la Alcaldía Mayor, consideró que la institución más adecuada para adelantar esta iniciativa, y para operar las acciones correspondientes, era la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), por su experiencia y cobertura en el tema de atención al sector productivo. Este proceso ha contado con el apoyo y la asistencia de Barcelona Activa, que suscribió un convenio con la CCB para este fin.

A finales del año 2009, la Cámara de Comercio de Bogotá, contrató con el CID de la Universidad Nacional la elaboración de estudio de evaluación e impacto para el programa antes mencionado, del resultado del mismo cabe resaltar la siguiente caracterización del comportamiento del emprendimiento en Bogotá, que permite de alguna forma contextualizar el alcance del programa, así:

- Por rango de edad, se encuentra concentrado en el rango de 26 a 39 años, con el 49%.
- Por estrato, su comportamiento es: el estrato 3 (59%), en los estratos 5 y 6 (31%), la concentración en estos tres estratos suman el 91%.
- Por nivel educativo se presenta, universitarios 75% y nivel técnico 18%.
- En cuanto a su dedicación, sus principales actividades trabajadores dependientes 75% y buscan trabajo 18%.
- Por claridad acerca de la idea de negocio, mucha 75%, regular 18%.

Otros resultados importantes del estudio, tienen que ver con la poca demostración de efectos significativos sobre variables tales como:

- ❖ Creación de empresas
- ❖ Duración de las empresas en el mercado
- ❖ Rentabilidad
- ❖ Formalización ante la CCB.
- ❖ Creación de empleo ponderada por el tiempo en el mercado
- ❖ Financiación
- ❖ Aumentos en la producción promedio (percepción).

Resultados Sobre el programa y la CCB

- ✓ El programa está diseñado para empresarios más que para emprendedores. Los servicios son estructurados de acuerdo a las necesidades de los empresarios.
- ✓ Alrededor de la mitad de los empresarios de B.E. han participado en otros programas de emprendimiento o fomento empresarial
- ✓ El registro de los usuarios al programa se debe llevar por la cantidad de empresas o personas (emprendedores) que se encuentran en el



programa. Discriminando los que ya no están vigentes, así como también sobre la ruta que sigue cada uno de ellos.

- ✓ El programa se divulga principalmente a través de la difusión persona a persona (vecinos, amigos, familiares, comentarios), por medio de las sedes de la CCB y de la página web de la CCB y el portal especializado de Bogotá Emprende.
- ✓ Se observa de manera positiva que el programa busca afianzar los fundamentos teóricos en la formación para el emprendimiento y desarrollo empresarial. Sin embargo esto se ve entorpecido por la expectativa de los usuarios acerca de los recursos económicos.

B. Dirección de Competitividad Bogotá Región. SDDE

En el análisis del emprendimiento se requieren tener en cuenta los programas que se viene adelantando la Dirección de Competitividad de la SDDE, particularmente en el apoyo a desarrollos empresariales con alto componente innovador, entre los que se resaltan los siguientes:

Red de Empresarios Innovadores

Instrumento de Fortalecimiento Empresarial, el foco de la intervención es el desarrollo de procesos de innovación al interior de las empresas, mediante el mecanismo de consultoría especializada para la identificación de oportunidades de innovación en las empresas. Desarrolla actividades tales como:

- Cualificar el perfil gerencial de los empresarios Mipyme.
 - Adquirir conocimiento para poner en práctica la INNOVACIÓN en la cotidianidad de las empresas
 - Identificación de problemas críticos de las empresas para abordar un proceso de innovación e iniciar acciones para su solución.
 - Establecer relaciones con instituciones que brindan apoyo en la generación de proyectos de innovación.
 - Establecer contactos para trabajo en red y acceso a nuevos negocios.
- Para acceder a este servicio debe inscribirse a la convocatoria.

Los ejecutores son: Maloka, Universidad Nacional de Colombia, Cafam, Universidad del Rosario.

Planes de acción para usos y aplicaciones de TIC's

Instrumento de Fortalecimiento Empresarial, su foco de intervención es cerrar la brecha digital en mipymes y pymes de la ciudad de los diferentes sectores económicos, para lograr la Capacitación y aplicación de soluciones tecnológicas en los procesos de negocio.



Los operadores son: Fundación EsiCenter Sinertic,

Brechas Tecnológicas

Instrumento de creación de empresas y de fortalecimiento Empresarial, su foco es el desarrollo y fortalecimiento de empresas de base tecnológica en Bogotá; consiste en el desarrollo de ideas de negocios de base tecnológica a través del acompañamiento. El operador del servicio es Parquesoft.

Dentro de Brechas Tecnológicas hay otro foco que es el correspondiente a la intervención, es financiar el desarrollo de procesos de innovación al interior de las empresas seleccionadas. Este proyecto financia proyectos seleccionados a través de una convocatoria, de investigación e innovación de las empresas que hacen parte de la Red de Empresarios Innovadores y la Red Davinci. El operador es ACAC - Colciencias

Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial - PRODES

Instrumento de Fortalecimiento Empresarial, su foco es el desarrollo de esquemas asociativos, para el impulso de estrategias asociativas que promuevan el desarrollo de mipymes de los sectores moda, químicos y alimentos. El operador es Acopi

Desarrollo de productos innovadores

Instrumento de fortalecimiento empresarial, su foco es promover el desarrollo de productos innovadores y la cultura de la investigación en las empresas, para la selección de empresas con ideas de productos innovadores. El operador es la Cámara de Comercio de Bogotá.

Programa Davinci.

Instrumento para la creación de empresas de base tecnológica a partir de la investigación universitaria, para la identificación de oportunidades de negocio en proyectos y tecnologías desarrolladas por diferentes grupos de investigación de las universidades del comité Universidad-Empresa. Para la selección priman las mejores propuestas que acceden a acompañamiento en cada proyecto para la elaboración de su propio perfil de negocio, un plan de montaje operativo, un plan de acción para conseguir recursos financieros que permitan el desarrollo de los prototipos y presentación en ruedas de negocios ante posibles inversionistas. Operador Créame.

Todos estos programas y cualesquier otro que se quiera poner en marcha, deben ser estudiados con rigurosidad, en cuanto al alcance del programa,



beneficiarios de los mismos, teniendo en cuenta que la competitividad además del factor innovador y el factor diferenciador que debe estar presente, se debe tener en cuenta que: Ser competitivo es poder vender el bien o servicio a precios que superen los costos de producirlo: Ser competitivo es ser rentable. Es un problema económico y tiene que ver con una adecuada estructura de precios básicos¹⁶, además hay factores macro que de acuerdo con las condiciones económicas y cambiarias son realmente muy negativas como son el problema cambiario, las tasas de interés elevadas y los impuestos no competitivos

En este sentido debemos retomar la definición de Competitividad, entendiéndose como la capacidad de un país o una región de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan sostener o alcanzar una determinada posición en el ambiente internacional; así las cosas Al Estado le corresponde un rol esencial en la generación de ventajas competitivas para participar en un mundo globalizado

C. Instituto Para La Economía Social – IPES –

De acuerdo con la Reforma Administrativa del 2006, se convierte al Fondo de Ventas Populares en el Instituto para La Economía Social, atendiendo básicamente la población informal concentrada primordialmente en vendedores ambulantes. Se puede señalar que como instituto adscrito a la SDDE, en este corto periodo de tiempo ha venido atendiendo las necesidades de su población objeto de atención; es así como ha propendido por apoyar el emprendimiento en dos modalidades, uno para creación de empresa y otro para fortalecimiento empresarial.

En creación se efectuó un convenio con Fondo Emprender con el fin de abrir convocatorias para atender únicamente la población en condiciones de vulnerabilidad, potencialmente emprendedora, previamente señalada por el IPES, bajo la metodología establecida por el Fondo para otorgar capital semilla a unidades productivas, que con el desarrollo, presentación, evaluación y estudio del plan de negocios pudieran ser beneficiarios del instrumento, recursos condonables, siempre y cuando cumplan con lo establecido en el plan de negocios y en los indicadores de gestión y financieros que evalúan el desarrollo de la puesta en marcha de la unidad productiva.

Tal como lo indica la unidad de emprendimiento del IPES, se han presentado los siguientes elementos¹⁷ para tener en consideración:

¹⁶ Tomado de una cita del Dr. Cesar Ferrari – Tertulia de la SDDE- 6 de noviembre de 2009

¹⁷ Entrevista con Jeisson Ospina – Coordinador de la Unidad de Emprendimiento del IPES



1. Algunos beneficiarios del programa, no quisieron recibir los recursos, alegando que no tienen la voluntad ni disponibilidad de pagar impuestos al Estado.
2. Hay resistencia a formalizarse, con el fundamento de que el bajo margen de utilidad que arroja la unidad productiva no permite asumir costos como los que implica la tributación y llevar contabilidad registrada, entre otros
3. Bajo el esquema de capital semilla, ciertos emprendedores carecen de sentido de corresponsabilidad.
4. Está demostrado que bajo este esquema salen adelante los emprendedores que poseen aptitud y actitud, para desarrollar una unidad empresarial.

Este último punto evidencia algo que advierte el IPES frente a futuros proyectos de las mismas características, y es que para atender el emprendimiento de poblaciones específicas como los vendedores ambulantes, se requiere de la implantación de filtros que decanten la población beneficiaria, ya que el emprendimiento debe responder a valores agregados diferentes al de la necesidad y subsistencia. Adicionalmente, consideran que bajo estos esquemas es relevante el estudio psicológico que se debe efectuar, a cada potencial emprendedor, como un mecanismo adicional que permita minimizar el fracaso en los diferentes proyectos que vayan a ser puestos en marcha.

En fortalecimiento empresarial, se viene desarrollando una alianza con la Empresa de Teléfonos de Bogotá–ETB, que ha permitido poner en marcha el proyecto de Localidad Digital, el cual consiste en apoyar a 100 microempresarios de Ciudad Bolívar. La ETB capacita en el uso de computador incluido Internet y el IPES asesora y acompaña en materia del desarrollo empresarial de las unidades respectivas.

También en fortalecimiento se ejecutan dos proyectos, uno de zonas de transición, el cual es un proyecto de “tránsito hacia la formalidad”, para vendedores ambulantes que han sido reubicados en varias zonas de transición, dicho programa atiende cerca de 1.000 personas bajo varios frentes de trabajo, a saber: 1) capacitación en ideas de negocios y que están pendientes de surtir otras etapas con el fin de adquirir financiamiento. 2) líneas de Capital de trabajo, es esta etapa hay una labor de asesoramiento para que las personas accedan a recursos financieros utilizando las líneas de crédito existentes en el mercado, incluidas las del distrito, las del sistema financiero y las de entidades microfinancieras no vigiladas. 3) programas de ahorro para que los vendedores contemplen las alternativas en mediano plazo de obtención de créditos para adquisición de locales comerciales. 4) en curso, convenio con la EAN para asesorar en la elaboración de planes de negocios. El otro proyecto es el Redep, para atender toda la red de vendedores ambulantes que operan en kioscos ubicados y autorizados para funcionar en el espacio público.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Estos dos convenios deben cumplir lo emanado en los Decretos 419 de 2006 y 215 de 2005, relacionados con los convenios antes mencionados, respectivamente. Sobre los mismos es importante resaltar la situación que los espacios que utilizan los vendedores ambulantes en las zonas de transición son temporales y de ninguna manera pueden ser utilizados indefinidamente, lo que obliga al Distrito a tener un plan de acción para atender a corto plazo a más de 1.400 personas cabeza de familia.

En la actualidad el IPES adelanta un convenio con Bogotá Emprende (Secretaría De Desarrollo Económico – Cámara de Comercio de Bogotá), para crear 30 empresas nuevas y fortalecer otras 190 ya constituidas.

D. Fondo Emprender

Es el único fondo de índole nacional que apoya el emprendimiento via otorgamiento de Capital semilla, condonable, previo el cumplimiento de ciertas condiciones. El fondo cuenta fondo emprender es el único de la orbite nacional en otorgar capital semilla condonable, por dicha situación , el distrito se ha visto abocado a utilizarlo vía convocatorias abiertas para ciertas poblaciones en condición de vulnerabilidad como son: vendedores ambulantes, Afro descendientes, entre otros, experiencias, que han resultado poco fructíferos, producto de forzar un instrumento como el fondo en mención para que atienda una población diferente a la que ha atendido de acuerdo con su misión. En el anexo No. 4 se detallan las condiciones del Fondo junto con la experiencia en detalla de la utilización por parte del Distrito.

E. Fondo Fomipyme

Este fondo tiene como objetivo la cofinanciación de proyectos y programas para el desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Se ha caracterizado por que otorga únicamente capacitación, no otorga recursos, para mayor información en el Anexo No 5, se detalla el alcance del Fondo.

Este Fondo no es lo suficientemente llamativo, ya que no otorga crédito y se limita a la asesoría de tecnología blanda

F. El Emprendimiento En El Ministerio de Comercio, Industria y Comercio – MCIT -

De la información de emprendimiento obtenida del Ministerio de Comercio, Industria y Comercio, aunque no se conocieron cifras del programa, el mismo denota que responde a una política de emprendimiento claramente definida, con su respectivo marco jurídico – Ley de emprendimiento – con objetivos

62





estratégicos establecidos, cuya ejecución podrá permitir la evolución del emprendimiento a nivel nacional. Con un análisis de las razones por las cuales se inicia un negocio, y un esquema de financiación requerido dependiendo del estadio en que se encuentre el emprendedor; así como un programa de incentivos que permite flexibilizar las obligaciones fiscales a las que se ve abocado el empresario, principalmente en sus primeros años de existencia, para mayor detalle remitirse al Anexo No. 6 del presente diagnóstico.

3. EXPERIENCIAS DE FINANCIAMIENTO EN EL DISTRITO, DIFERENTES A BANCA CAPITAL

En el anexo No. 7 se da cuenta de las experiencias de financiamiento en el distrito capital, anteriores a las del proyecto “Banca Capital” que han resultado exitosas, desde la perspectiva de apoyar al emprendedor desde la idea de negocio, solo se citan dos casos específicos el de la línea de crédito Bogotá Emprendedora y el de Corporación Banco del Pueblo; la Línea de crédito Bogotá Emprendedora Fue una línea de redescuento de Bancoldex, creada por el distrito capital, administrada por la Secretaria Distrital de Hacienda, se reconoce por que el producto trascendió el tema del crédito, incorporándosele un elemento de acompañamiento y seguimiento al emprendedor, que a la postre es el responsable del éxito del producto o al menos de la ausencia de siniestralidad, de otra parte el de corporación Banco del Pueblo , corresponde al esfuerzo particular de un empresario que de forma filantrópica destinó un recurso importante para apoyar el emprendimiento de subsistencia, sin ningún requerimiento adicional diferente al de la palabra del emprendedor.

En el sistema financiero muchas son las entidades que ofrecen financiamiento para emprendedores, pro con ciertas restricciones, entre las que se pueden citar: que el emprendedor este facturando, que lleve por lo menos un año de actividad y que posea historial crediticio; conjugadas estas condiciones esto no es otra cosa que financiamiento para fortalecimiento.

3.1 LÍNEA DE CRÉDITO BOGOTA EMPRENDEDORA

Sobre este producto es importante destacar que este corresponde a la única línea de redescuento diseñada por el Distrito con anterioridad al proyecto de inversión Banca Capital, que realmente apoyo a emprendedores desde su idea de negocios (plan de negocios), es decir emprendedores que carecían de negocio, sin clientes e historial crediticio, esta fue diseñada por la Secretaria Distrital de Hacienda, operada financieramente por la entonces Corporación Mundial de la Mujer, hoy transformada en Banca Mía,



La importancia de este producto además de apoyar al emprendedor “cero kilómetros”, tiene un componente importantísimo no financiero y es el acompañamiento y seguimiento empresarial, con el cual se minimizó el riesgo de fracaso del emprendedor y se garantizó su permanencia en el mercado y por ende el pago oportuno de las cuotas del crédito. Adicionalmente el éxito de este programa permitió al operador financiero consolidarse en el mercado de financiamiento al emprendedor, el detalle de las bondades del producto están relacionados en el Anexo 7

3.2 CORPORACION BANCO DEL PUEBLO

Son recursos de un particular entregados por motivos filantrópicos a la Corporación Banco del Pueblo, para cumplir con la función social y cultural de rescatar el “valor de la palabra”.

PRINCIPIO: Creer en la gente, en la palabra.

POBLACION OBJETIVO: Estratos 0, 1 y 2. Ciudad Bolívar, La Victoria, Venecia y Vendedores ambulantes del centro.

CUANTIA: \$1 MM, \$1.5 MM y \$2 MM.

PLAZO: 12, 18 y 24 meses.

TASA DE INTERÉS: DTF+5 E. A. No se cobra comisión, ni otros costos.

GARANTIA: plan de negocios, sin codeudor, sin garantía real.

INSTRUMENTACION: Firma carta de compromiso, no firma pagaré.

EL BENEFICIARIO SE COMPROMETE A: Pagar, avisar en caso de mora, e invertir los recursos en la actividad para la cual los solicitó.

EJECUCION: 300 beneficiarios por \$300 MM., a 31 de Enero de 2007.

Desde enero de 2008, la Corporación cambió su nicho de negocio abandonando su apoyo al emprendimiento, debido a su alta tasa de morosidad presentada en este segmento, particularmente en iniciativas que no tuvieron acompañamiento y seguimiento.

Este tipo de “principio” - Creer en la gente, en la palabra- sin ningún requisito adicional conlleva a que los diferentes beneficiarios no paguen estos créditos, lo que evidencia la necesidad de exigir e imponer requisitos adicionales que garanticen el pago oportuno de los créditos.



3.3 LÍNEAS DE CRÉDITO DE EMPRENDIMIENTO EXISTENTES BAJO EL PROYECTO BANCA CAPITAL.

Ver anexo 8

4. PERSPECTIVA DEL EMPRENDIMIENTO Y SU FINANCIAMIENTO POR EL SISTEMA FINANCIERO INCLUIDAS FUNDACIONES Y ONGS.

4.1 BANCA MÍA

La visión de Banca Mía (Banco que inicio actividades a finales del 2008, y es el producto de la fusión entre lo que era: la Corporación Mundial de la Mujer Bogotá, Corporación Mundial de la Mujer Medellín y la Fundación BBVA) hacia el emprendimiento y su financiamiento, es que los operadores que componen el sistema financiero no poseen experiencia en el manejo de clientes sin negocio y, menos en el análisis cualitativo relevante del emprendedor potencial, también son conscientes de que para atender el nicho de emprendimiento requieren implementar una Unidad de negocios específica para atender dicha población.

Además de los requerimientos de infraestructura están los de orden tecnológico, principalmente el que tiene que ver con la “parametrización” del sistema, que no es otra cosa que haya compatibilidad para la aplicación de las diferentes tasas de interés, para con el sistema utilizado

Otro aspecto que se alcanzó a establecer, el que tiene que ver con la incursión a un producto nuevo de más alto riesgo comparado con los que ya se están comercializando, no hay que desconocer el riesgo que conlleva el crédito a emprendedores apenas con una idea de negocios, plasmado en un buen plan de negocios, es mayor que el que tiene que ver con el microcrédito en condiciones normales o que el crédito comercial y el de consumo, en este aspecto es donde es necesario la intervención del Distrito vía una política pública que permita dar las condiciones para que el sistema financiero se atreva a apostarle al emprendimiento y más exactamente al crédito para el apoyo del mismo.

Esta misma situación de riesgo hasta cierto punto estigmatizado, conlleva a que sí el sistema le apuesta, éste no corresponda a las necesidades reales del emprendedor, efectuándolo a bajos montos de crédito, que riñen frente a las necesidades reales para llevar a cabo unidades Productivas competitivas. En otras palabras en caso que Banca Mía, tenga la voluntad de apoyar el emprendimiento vía financiamiento, lo hará para el segmento de necesidad o subsistencia, dejando de lado el de oportunidad, que es el que puede generar valor agregado y crear innovación requerida para sostenimiento económico de una ciudad.



De otra parte, Banca Mía considera que es importante que el Distrito pueda apoyar un programa mediante el cual se capacite a la entidad para evaluar y atender este segmento de población, máxime cuando el know how está en la atención a clientes de fortalecimiento o sea con negocio en marcha.

De otra parte consideran que una línea de crédito de emprendimiento exitosa, debe contar con una garantía automática del Fondo Nacional de Garantías con un porcentaje no menor al 80%. Que el plan de negocios sea evaluado previamente por una entidad de amplio reconocimiento en tal gestión, para que garantice la viabilidad, razonabilidad y consistencia del plan, que exista un acompañamiento y seguimiento que garantice el cumplimiento con lo establecido en el plan de negocios, para que de esta forma se corrijan las posibles desviaciones con relación del plan y garantice la permanencia de los negocios en el mercado.

4.2 JÓVENES EMPRESARIOS DE COLOMBIA – JEMCOL – FUNDACIÓN JULIO MARIO SANTODOMINGO

En Colombia, en el mes de Diciembre de 2002 un grupo de jóvenes que formaban parte del Grupo Forja, con el aval de la Youth Business Internacional crea la Fundación Jóvenes Empresarios de Colombia para apoyar con capacitación, mentoría empresarial y financiamiento a jóvenes emprendedores de la ciudad de Cartagena. emprendimientos de jóvenes han sido apoyados por la Fundación y se han vinculado al proyecto En la actualidad la Fundación Jóvenes Empresarios de Colombia recibe apoyo económico y de mentorías de Fundación Mario Santo Domingo, Banco Interamericano de Desarrollo, Fundación Corona, Fundación Restrepo Barco, Baker & Mackenzie, DIAGEO, Hotel Las Américas, Hotel Capilla del Mar, Periódico El Universal, C.I. Océanos, Dow Química de Colombia, Fundación Mamonal, Cámara de Comercio de Cartagena, Club Rotario, Fundación Indufrial y una valiosa red de voluntarios. La Fundación Mario Santo Domingo decidió apoyar este proyecto dando su aval al Banco Interamericano de Desarrollo para la obtención de recursos para su impulso.

El 31 de Marzo de 2005 la Fundación Julio Mario Santo Domingo suscribió con el Banco Interamericano de Desarrollo un Convenio para ejecutar el proyecto “Modelo de Mentoría para el Desarrollo de Emprendedores Jóvenes”, el cual es actualmente operado por JEMCOL, cuyo objeto general consiste en incrementar las oportunidades de empleo y generación de ingresos para jóvenes con vocación emprendedora que no puedan obtener apoyo por otros medios. El propósito es mejorar el modelo existente y expandir su uso a nuevas áreas que apoyen a jóvenes emprendedores en la creación y desarrollo de proyectos de negocio, con la movilización de recursos de la comunidad empresarial.



El proyecto comprende los siguientes componentes:

1. Promoción y desarrollo de mentores empresariales
2. Monitoreo, capacitación y apoyo financiero a iniciativas de jóvenes emprendedores
3. Desarrollo de una red sostenible mediante la difusión de resultados.

6.7.1. NOMBRE DEL PROYECTO Y DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

“Modelo de mentorías para emprendedores jóvenes”.

La propuesta consiste en apoyar la creación de empresas de jóvenes, entre 18 y 35 años de edad, con vocación emprendedora, que pertenezcan a los estratos 1, 2 y 3 y que se encuentren en condiciones de desventaja socioeconómica.

La selección de los jóvenes con potencial de ser beneficiarios del proyecto y con una idea de negocios viable, se hace por medio de convocatorias a través de conferencias y presentaciones en los organismos comunitarios de las diferentes localidades de Bogotá. Los jóvenes interesados son contactados para entrevista con la Psicóloga del programa, en dicha entrevista se utilizan diferentes herramientas y pruebas psicológicas, para determinar las aptitudes del joven y si reúne las condiciones para ser un emprendedor. Se evalúan los siguientes aspectos:

- Área personal
- Área social
- Área académica
- Área familiar
- Idea de Negocio
- Experiencia en el campo del negocio
- En qué invertirá el dinero
- Aptitud empresarial

Los jóvenes seleccionados son capacitados con la metodología de Diálogo de Gestiones, certificada por Acción Internacional en los siguientes temas:

- Espíritu empresarial.
- Costos para microempresarios.
- Manejo del efectivo.
- Presupuesto.
- Factibilidad del negocio.
- Mercadeo y Ventas.



La duración de los cursos es de 69 horas en sesiones de tres horas diarias, de lunes a viernes y una vez finalizan los cursos de capacitación el producto final son los planes de negocios elaborados por los jóvenes beneficiarios.

A los jóvenes con planes de negocios económicamente factibles, según el criterio de un comité de crédito, les será financiada la puesta en marcha de su empresa. El financiamiento se hace mediante un préstamo con mínimas garantías y una tasa de interés del 15% anual mes vencido, plazo máximo de tres años, en cuotas fijas y con un periodo muerto de hasta seis meses.

Una vez definidas las líneas de los emprendimientos de los jóvenes, se procederá a convocar a mentores empresariales quienes acompañarán a los nuevos empresarios en el desarrollo y puesta en marcha de su nueva empresa. Los mentores son personas de negocios y ejecutivos que ofrecen voluntariamente parte de su tiempo para guiar al joven empresario en sus primeros años de actividad. Pueden provenir de una amplia gama de profesiones, disciplinas gerenciales y sectores industriales. El mentor debe contar con experiencia de negocios, tener capacidad de comunicación, paciencia y una buena relación con la gente joven, siendo irrelevante su edad, son importantes sus conocimientos técnicos y profesionales así como sus cualidades humanas.

Durante el periodo del préstamo las actividades se centrarán en el seguimiento y monitoreo del estado de las nuevas empresas. Otras actividades como orientaciones especiales, participación ferias y eventos de negocios también serán útiles para apoyar el desarrollo de las empresas creadas.

6.7.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El proyecto se desarrolla en principalmente en Barranquilla y Bogotá.

6.7.3. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE ATIENDE.

De acuerdo con el estudio de Pobreza y Calidad de Vida realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, la falta de oportunidades de empleo, sobre todo entre los jóvenes de bajos ingresos entre 18 y 35 años de edad sigue siendo una problemática seria en el país. En la mayoría de las ciudades, el desempleo juvenil es dos a tres veces el promedio nacional.

Para el caso de Bogotá, aunque se presenta una mejora en los indicadores de empleo, el subempleo evidencia un desmejoramiento de la situación económica y social de la ciudad el cual en el 2007, según la encuesta nacional de hogares del DANE arrojó una tasa del 30.3% de subempleo.



La experiencia mundial de Youth Business International, muestra que por lo menos el 20% de los jóvenes tienen el potencial de convertirse en emprendedores; sin embargo, menos de 5% lo hace ya que se encuentran con múltiples obstáculos cuando intentan iniciar nuevas empresas.

En la mayoría de los países en donde opera, ha encontrado que el acceso de los jóvenes de escasos recursos a financiamiento es casi imposible, debido a que los bancos y las organizaciones que brindan financiamiento no pueden asumir el riesgo de prestar sus servicios a jóvenes que no pueden ofrecer ni garantías, ni una historia empresarial ni crediticia. En muchas comunidades, no está disponible el apoyo necesario para gestionar una empresa durante los primeros dos o tres años.

Por consiguiente, el proyecto está dirigido a atender a los jóvenes entre 18 y 35 años de edad de la ciudad de Bogotá, sensibilizando jóvenes, capacitando y apoyando con financiación y mentoría, planes de Negocio con un promedio de crédito de \$ 4.500.000.

6.7.4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.

Incrementar las oportunidades de empleo y generación de ingresos para jóvenes de población vulnerable de la ciudad de Bogotá y con vocación emprendedora, que no pueden obtener apoyo por otros medios.

6.7.5 ALCANCE DEL PROYECTO (Objetivos específicos).

Capacitar a jóvenes con vocación emprendedora en elaboración de planes de negocios, generalidades administrativas y contables, servicio al cliente y mercadeo.

Financiar los proyectos de negocios económicamente viables a través de un fondo de crédito para jóvenes emprendedores.

Convocar, capacitar y asignar mentores a los proyectos de negocios de los jóvenes.

Apoyar a los jóvenes en su vinculación a cadenas productivas y redes asociativas y de proveedores.

6.8 Coomeva

Por desarrollar



CONCLUSIONES

A continuación se detallan las principales conclusiones, resultado del diagnóstico del estado del emprendimiento en Bogotá y sus necesidades de financiamiento.

- En Bogotá se evidencian básicamente dos tipos de emprendimiento, bien disimiles entre sí, uno, el generado por la necesidad, y otro, el que resulta por oportunidad; los dos desarrollados por diferentes tipos de población y bajo distintas características, lo que implica una atención diferente desde lo público para el apoyo de cada uno de estos prototipos de emprendimiento.

El emprendimiento por necesidad principalmente se desarrolla dentro de los estratos socioeconómicos menos favorecidos, mientras que, el emprendimiento por oportunidad tiene mayor asidero en poblaciones de mejores ingresos, ello no quiere decir, que en la base económica de la pirámide no se generen proyectos innovadores, más bien lo que se puede concluir es que no hay los mecanismos que rescaten dichas ideas, las acompañen y las lleven a feliz término.

En Colombia y en Bogotá predomina el emprendimiento por necesidad, resultado de varias circunstancias, entre las que se resalta la producida por el deteriorado estado del mercado laboral colombiano, en el que cada vez redunda más el subempleo y el desempleo, situación que obliga a las personas a subsistir bajo la modalidad del “rebusque”.

Para el emprendimiento por oportunidad, si bien al interior de la SDDE se vienen desarrollando programas que de cierta forma propenden por impulsar la competitividad, estos resultan insuficientes para apoyar las necesidades que presentan las unidades productivas con factores diferenciadores difícilmente imitables y sostenibles en el tiempo, que garanticen la innovación, debido principalmente al limitado presupuesto, esto sin contar los problemas de orden macroeconómico que afectan dicho segmento y que escapan de una solución desde la orbe Distrital.

El país en general, de acuerdo con los diferentes indicadores y estudios relevantes sobre el tema de creación de empresa por motivaciones de oportunidad o por necesidad, demuestra un rezago frente a otros países latinoamericanos como México, Perú, Chile y Uruguay, entre otros. De otra parte en el ranking de las 500 mejores empresas latinoamericanas, solo aparecemos con una de origen eminentemente nacional del sector secundario.



- En cuanto al tejido productivo, es necesario tener en cuenta las posibilidades productivas de las localidades, para así promover iniciativas emprendedoras que se logren articular y sostener inicialmente en el mercado local. No es igual un proceso de emprendimiento en un lugar que en otro, es decir que la manera de encararlo dependerá de las características de la localidad. Por lo tanto, habrá que analizar en cada caso cuál será “la mejor forma de desarrollar un proceso de emprendimiento, con que plazos, con que intensidad, buscando la forma de aprovechar de la manera más eficiente los recursos, haciendo especial hincapié en los recursos humanos”¹⁸.
- Las nuevas unidades productivas que se crean permanentemente y se mantienen en las localidades, deben ser valoradas en gran medida, dado que en ellas se refleja una tarea innovadora, estas aprendieron a escuchar y descubrir las necesidades de la población e incorporaron nuevas maneras de responder a las demandas sociales.
- La permanente creación y registro de unidades productivas en las localidades, permite realizar una lectura positiva, dado que estas se constituyen en agentes del desarrollo local y cuantos más agentes de desarrollo participen, más factible será el desarrollo. Cuantos más actores de la comunidad se comprometan y trabajen activamente por el desarrollo local de la misma, más fácil será la construcción de redes, la comprensión de la realidad, y la visión de las fortalezas y debilidades del territorio. En Bogotá, encontramos que la mayor concentración de la pequeña y mediana empresa se ubica en los sectores de comercio y servicio, que aportaron el 77,1% del PIB distrital, según las cuentas departamentales presentadas por el Dane para el 2005.
- Aunque permanentemente se crean nuevas empresas, un elemento alarmante es el importante número que desaparecen en un año, En promedio, en Bogotá cada año, se liquidan cerca de 16.500 empresas, de las cuales la mayoría (95,6%) son microempresas, con menos de tres años de funcionamiento y constituidas por personas naturales¹⁹.

Es importante señalar que si bien al interior del Distrito hay un sin número de estudios sobre sectores económicos priorizados, en materia de emprendimiento no hay una claro derrotero sobre los nichos potenciales de mercado, que garanticen demanda del mercado elegido.

- Si bien a nivel nacional existe una política de emprendimiento con su respectivo marco jurídico - Ley de emprendimiento; a nivel Distrital no

¹⁸ Silvia Goreinstein “Emprendedorismo y Desarrollo Local”, 2003

¹⁹ OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO EN BOGOTÁ, ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO, CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ OCT 2008.



existe una política que de los derroteros en tal materia; situación que impide desarrollar estratégicamente los productos que se requieran para atender todas las necesidades para un acertado desarrollo del emprendimiento en Bogotá.

- A nivel Distrital no hay un inventario de planes de negocios, ya que se carece de un mecanismo que permita recibir todos los que se producen en Bogotá, de tal suerte que se desconocen todos los factores y variables que conllevan dicho producto base para el desarrollo del emprendimiento, desconociendo oportunamente la pertinencia de los mismos.
- Las estadísticas de emprendimiento en Bogotá, son mínimas y escasas, lo que impide abordar los temas que inciden en las condiciones del emprendimiento en la capital, de manera real oportuna y pertinente; tal situación, obliga a evaluar ciertos temas particulares de manera empírica o desde la óptica nacional, por ejemplo, para evaluar los asuntos que tienen que ver con los aspectos que inciden en la formación de los emprendedores como son las barreras de entrada. No existe un histórico o sistema de información que facilite estudiar la problemática, esto denota de cierto modo el estado del emprendimiento en la ciudad capital.
- De acuerdo con la información suministrada por la Subdirección de Emprendimiento de la SDDE, efectivamente, la ciudad cuenta hoy con un grueso portafolio de servicios para los emprendedores, análisis detallado de este portafolio permite encontrar algunos nichos y brechas en este tema; de la composición del portafolio se pueden establecer datos concluyentes de la oferta del emprendimiento, como es:
 1. Hay un gran número de empresas que se dedican a la capacitación, básicamente a la estructuración de planes de negocios, cobrando altos costos por dicha actividad.
 2. La oferta de emprendimiento en poblaciones vulnerables es escasa y muy reducida.
 3. Por el contrario; para servicios de emprendimiento de tipo “oportunidad” hay una sobreoferta de servicios.
 4. Dentro de la oferta de servicios son pocas las empresas que presten el servicio de acompañamiento y seguimiento a estas ideas de negocio, tal afirmación se evidencia en el mínimo número de participantes a las convocatorias abiertas por la Dirección de Formación y Desarrollo Empresarial, para tal fin.
- Dentro del presupuesto asignado para el cuatrienio para el rubro “desarrollo empresarial “en el que está incluido el emprendimiento, hay una asignación para el sector Desarrollo Económico Industria y Comercio de \$ 727.755 millones de pesos y en las localidades hay una partida que asciende a



\$37.558 millones, dichas cifras exigen y ameritan las sinergias necesarias al interior del todo el Distrito, a fin de maximizar la utilización de las mismas en torno al tema que nos ocupa.

- Cualquier emprendimiento, independiente de la etapa de maduración en que se encuentre la unidad productiva o la misma idea de negocio requiere la presencia de recursos financieros, bien sea bajo la modalidad de crédito tradicional, pero principalmente bajo otras modalidades de financiamiento no convencionales como son: capital semilla retornable y no retornable, ángeles inversionistas, fondos auto gestionados, incluso fondos de capital de riesgo.

Uno de los principales obstáculos para el desarrollo de nuevas empresas dinámicas, particularmente en América Latina, es el financiamiento. Los emprendedores de esta región tienen menor acceso a fuentes especializadas de financiamiento y Bogotá no es la excepción, como consecuencia se crean menos empresas, y las que logran nacer lo hacen con un tamaño y nivel tecnológico subóptimo.

De lo anterior se desprende que el financiamiento es un punto relevante e importantísimo en el eslabón del emprendimiento, sin embargo en la actualidad, no existen suficientes programas que apoyen las necesidades para desarrollar el emprendimiento, por ejemplo dentro de Banca Capital existe un producto focalizado para atender emprendimiento como lo es la línea de crédito “emprendimiento Banca Capital” autorizada para operar con Banca Mía²⁰, como institución financiera, sin embargo sin ningún registro de colocaciones de crédito, situación de alta preocupación al interior de la SDDE, lo que ha obligado a explorar otras alternativas de operatividad.

Tampoco se cuenta con otras alternativas de financiamiento diferentes al microcrédito tradicional como lo son el capital semilla retornable y no retornable. Se carece de la creación de ángeles inversionistas, los cuales resultan muy pertinentes para el desarrollo del emprendimiento innovador y que es el que genera valor agregado, ya que es el que puede elevar la competitividad del país.

Resulta importante la puesta en marcha de otra línea de emprendimiento en el marco de Banca Capital, operada por Coomeva, para apoyar los emprendedores desde su idea inicial de negocio; otro aspecto para resaltar es que el producto diseñado, no corresponde a la tradicional línea

²⁰ La autorización a Banca mía, es una imposición del Fondo Nacional de Garantías FNG, entidad que selecciona cual es la institución financiera idónea para colocar microcrédito a emprendedores, bajo la garantía automática del 80%, esta última circunstancia es la que minimiza el riesgo al operador financiero



de “redescuento con banca de segundo piso,” sino que opera con recursos propios de la SDDDE.

- De la socialización para el establecimiento del presente diagnóstico con el Instituto Para la Economía Social – IPES – se advierte que para atender futuros proyectos de las mismas características, (vendedores ambulantes), se requiere de la implementación de filtros que decanten la población potencial beneficiaria, ya que el emprendimiento debe responder a valores agregados diferentes al de la necesidad y subsistencia.
- La formación para el emprendimiento, debe buscar el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones basadas en la formación de competencias básicas, laborales, ciudadanas y empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y propender por su articulación con el sector productivo.

RECOMENDACIONES

Resultado de las conclusiones del presente diagnóstico, presentamos a consideración las siguientes recomendaciones, que tal como lo anotamos en la introducción, propendemos para que contribuyan con la construcción de la política de emprendimiento en el Distrito Capital, y paralelamente valide la necesidad de continuar desarrollando instrumentos financieros, que suplan los requerimientos de las unidades productivas bogotanas en la consecución de recursos financieros.

- El Distrito debe tener su propia política de emprendimiento, como instrumento que viabilice la puesta en marcha de diferentes productos que garanticen la dinámica del emprendimiento capitalino.
- El Distrito debe contar con una Unidad receptora de planes de negocios, con la cual se permita establecer entre otras, la dinámica del emprendimiento, las necesidades de ese mercado, el inventario real, las entidades que efectivamente ofertan planes, los sectores a los cuales les están apostando y en general toda la caracterización que se requiera, para de esta forma de manera permanente se evalúen las necesidades del mercado en su conjunto y se creen las oportunas soluciones; sería importantísimo que esta Unidad se pudiera establecer al interior de la Dirección de Formación y desarrollo Empresarial.
- Se requiere que haya un equipo interdisciplinario que coadyuve en la elaboración, evaluación y calificación de planes de negocios, así como



un equipo de especialistas que apoyen todos los temas relacionados con investigaciones de mercado y otro equipo que tenga el know how en acompañamiento y seguimiento a emprendedores, para que garanticen o minimicen la probabilidad de fracaso.

- Se requiere el diseño de dos productos diferenciados, uno para atender la población del emprendimiento por necesidad y otro para atender el emprendimiento por oportunidad, cada uno con sus soluciones financieras respectivas.
- En materia de financiamiento para emprendimiento se requiere poner al servicio productos tales como capital semilla retornable y no retornable, este último otorgado previo un riguroso análisis de cuál sería el sistema de otorgamiento. De tal suerte que sea un fondo concursal en el que se premie a los mejores.
- Frente a la no utilización de la línea de crédito “emprendimiento Banca Capital”, es necesario explorar una alternativa que sustituya la labor del Fondo Nacional de Garantías, para de esta manera eliminar la imposición de que el operador financiero tenga que ser Banca Mía, para de esta manera abrirla a otros operadores financieros, que garanticen la colocación de créditos a través de este producto, que por demás tiene excelentes condiciones financieras para el nicho emprendedor.
- Sobre la línea de crédito operada por Coomeva, para apoyar emprendimiento y, que funciona con recursos directos del proyecto Banca Capital se requiere que se amplíe la fuente de planes de negocios de la Cámara de Comercio de Bogotá a otras entidades como lo es el IPES, que es la entidad que concentra el mayor número de población de estratos 1 2 y 3 con potencial emprendedor por necesidad.
- Para continuar apoyando el emprendimiento por necesidad vía financiamiento se podría explorar la posibilidad de irrigar mayores recursos al proyecto que se tiene con Oportunidad Latinoamérica Colombia – OLC
- Evaluar la creación de unos incentivos distritales para los emprendedores que inicien negocio y permanezcan en el, sin la necesidad inicial de formalizarse.
- Se requiere tener al servicio de los potenciales emprendedores, un sistema de información que les permita establecer de manera específica y clara los segmentos económicos y tipos de negocios que requiere la ciudad.



- Efectuar la tareas requeridas ante el Sena, para que esta entidad flexibilice de manera definitiva el Fondo Emprender, para que sea utilizado adicionalmente para atender poblaciones vulnerables emprendedoras, en caso de no obtenerse resultados satisfactorios, se requiere establecer una figura similar que haga las veces de dicho Fondo, que supla las falencias del emprendimiento de Bogotá para acceder a capital semilla.
- Se requiere impulsar la existencia de un portafolio de servicios, a fin con las necesidades y la dinámica del emprendimiento en Bogotá
- Dada la importancia manifiesta que tienen las pequeñas y medianas empresas en las localidades, por los resultados de la capacidad emprendedora en los términos que logra satisfacer las necesidades de autoempleo, lo cual resulta especialmente interesante en el contexto actual en el que el empleo se halla en crisis, ante lo cual resulta imperiosos favorecer la creación y el crecimiento de empresas.

El apoyo también debe concentrarse en atender los requerimientos en innovación de los procesos productivos, con el propósito de estimular la transformación productiva (creación de nuevos productos) e innovación tecnológica, es decir garantizar que en la producción de las pequeñas empresas se logre incorporar progresivamente valor agregado y factores diferenciadores.

Fomentar dentro de las localidades y particularmente dentro de las unidades productivas locales, actitudes emprendedoras, teniendo en cuenta que no necesariamente el tenedor de un negocio o unidad productiva es emprendedor en esencia, se requiere que estos estén en disposición de leer e interpretar el contexto económico y a partir de esto plantear alternativas viables y sostenibles en el mediano plazo. En las pequeñas y medianas empresas cuantas mayores cualidades emprendedoras tengan los agentes, más factible será el proceso de desarrollo.

Se sugiere promover actividades de emprendimiento en actividades económicas que cuentan con incipiente participación a nivel local y distrital y por ende tratar de desconcentrar la creación de nuevas iniciativas productivas en actividades de comercio y servicios que representan el 88% del total, según el último censo de unidades económicas.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ANEXO NO. 1 MARCO JURIDICO

Ley 1014 de 2006: Por la cual se dictan las normas de fomento a la cultura del emprendimiento.

En desarrollo de esta Ley se presentan aplicaciones concretas relacionadas con el emprendimiento.

En el párrafo único del artículo 18, se establece la potestad para la utilización de recursos. El Gobierno Nacional a través de las distintas entidades, las gobernaciones, las Alcaldías Municipales y Distritales, y las Áreas Metropolitanas, podrán presupuestar y destinar anualmente, los recursos necesarios para la realización de las actividades de promoción y de apoyo al emprendimiento de nuevas empresas innovadoras.

Adicionalmente, en los numerales 4, 5 y 6 del mismo artículo viabiliza el apoyo a proyectos de emprendimiento vía concursos o programas de financiamiento tal como se cita a continuación:

Concursos dirigidos a emprendedores sociales y de negocio (Ventures).

Concursos para facilitar el acceso al crédito o a fondos de capital semilla a aquellos proyectos sobresalientes.

Programas de cofinanciación para apoyo a programas de las unidades de emprendimiento y entidades de apoyo a la creación de empresas: Apoyo financiero para el desarrollo de programas de formación, promoción, asistencia técnica y asesoría, que ejecuten las Fundaciones, Cámaras de Comercio, Universidades, incubadoras de empresas y ONG.

Decreto No. 1192: Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones principalmente sobre la Red Nacional de Emprendimiento (RNE) y Redes Regionales de Emprendimiento.

Acuerdo No. 308: se adoptó el plan de desarrollo económico, social, ambiental y de obras públicas para Bogotá, D. C., 2008 – 2012 **“BOGOTÁ POSITIVA: PARA VIVIR MEJOR”** en su artículo 14 se incorpora la promoción a los emprendedores y fortalecimiento empresarial.

En el mismo Acuerdo se contempla el objetivo de Ciudad Global, incluye el programa “Bogotá Sociedad del Conocimiento” el cual pretende desarrollar la innovación tecnológica.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

En el artículo 15, numeral 2 del mismo Acuerdo, se establece el fomento para el desarrollo económico en el que se deben generar las condiciones favorables para la creación y el desarrollo de alternativas productivas.

Ley 344 de 1996: obliga al Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA a destinar el 20% de los recursos en actividades de innovación y desarrollo tecnológico.

Ley 789 de 2002: El artículo 40 establece la creación del FONDO EMPRENDER, así:

Artículo 40. Fondo Emprender. Créase el Fondo Emprender, FE, como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, el cual será administrado por esta entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones que para los efectos legales, sean reconocidas por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.

En el caso de las asociaciones, éstas tendrán que estar compuestas mayoritariamente por aprendices.

El Fondo Emprender se registrará por el Derecho privado, y su presupuesto estará conformado por el 80% de la monetización de la cuota de aprendizaje de que trata el artículo 34, así como por los aportes del presupuesto general de la nación, recursos financieros de organismos de cooperación nacional e internacional, recursos financieros de la banca multilateral, recursos financieros de organismos internacionales, recursos financieros de fondos de pensiones y cesantías y recursos de fondos de inversión públicos y privados.

Parágrafo. El Gobierno Nacional determinará dentro de los 6 meses siguientes a la promulgación de esta ley, las condiciones generales que sean necesarias para el funcionamiento de este fondo. La decisión de financiación de los proyectos empresariales presentados al Fondo Emprender será tomada por el Consejo Directivo del SENA.

Decreto 934 de 2003: Por medio del cual se reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender.

Ley 590 de 2000: Por medio de la cual se crea el Fondo Colombiano de la modernización y desarrollo tecnológico de las micros, pequeñas y medianas empresas, FOMIPYME.



Ley 905 de 2004: Por medio de la cual se modifica la normatividad sobre el Fondo Colombiano de la modernización y desarrollo tecnológico de las micros, pequeñas y medianas empresas, FOMIPYME.

Teniendo en cuenta que el alcance del presente estudio contempla el tema inherente al financiamiento, resulta pertinente citar la siguiente normatividad al respecto.

Ley 590 de 2.000 modificada por la Ley 905 de 2004: Por medio de la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, destacando:

En el artículo 35 le asigna al Gobierno Nacional, las funciones de formular políticas de democratización del crédito y financiamiento para el establecimiento de nuevas empresas, promover la competencia entre los intermediarios financieros, determinar la presencia de fallas de mercado que obstaculicen el acceso de estas empresas al mercado financiero institucional y adoptar los correctivos pertinentes.

El artículo 38 señala que el Gobierno Nacional propiciará el establecimiento de líneas de crédito para la capitalización empresarial, como instrumento para mejorar la relación entre el capital social y el pasivo externo de las Mipymes.

El artículo 39 define el microcrédito como un sistema de financiamiento a microempresas y autoriza a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos relativos al límite de la tasa de usura.

Igualmente, el artículo 39 señala que con los honorarios se remunerará la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle y las visitas que deban realizarse para verificar el estado de dicha actividad empresarial; y con las comisiones, se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

Decreto 663 de 1993: Por medio del cual se actualiza el Estatuto Orgánico de Sistema Financiero.

Del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, se destacan los siguientes contenidos relevantes para los propósitos de la SDDE:

Se consideran Establecimientos de Crédito, las instituciones financieras cuya función principal consista en captar en moneda legal, recursos del público en



depósitos, a la vista o a término, para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos, u otras operaciones activas de crédito.

De otra parte, se consideran Cooperativas Financieras, a los organismos cooperativos especializados, cuya función principal consista en adelantar la actividad financiera. Sus operaciones financieras están sometidas a las disposiciones que rigen para los establecimientos de crédito.

Por lo anterior, en sentido legal, las organizaciones especializadas en microcrédito empresarial, no son instituciones financieras y están por fuera del control de la Superintendencia Financiera.

Decreto 3078 de 2006: Por medio del cual se crea el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades.

Este programa tiene por objeto, promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores.

Según el artículo 5º y en concordancia con los temas de interés de la SDDE, los recursos del Programa se podrán destinar para la financiación de las siguientes actividades:

- ✓ Celebración de convenios con entidades que realizan actividades de micro finanzas para apoyar e incentivar la ampliación de cobertura, el diseño e introducción de nuevos productos financieros.
- ✓ Compensación de costos y gastos asociados a la actividad microfinanciera y otras que sean definidas por la Comisión Intersectorial.
- ✓ Promoción de programas de educación financiera a la oferta y a la demanda.
- ✓ Diseño de estrategias para hacer efectivo el acceso a garantías a los segmentos de la población a quienes va dirigido el programa.
- ✓ Apoyo a instituciones que tengan como objeto prestar servicios de soporte técnico, tecnológico y operativo a entidades que adelanten actividades relacionadas con microfinanzas.
- ✓ Promoción del diseño de nuevos productos financieros, de acceso a recursos de capital de riesgo y de instrumentos para emprendedores.



- ✓ Promoción de la celebración de acuerdos con entidades dedicadas a las microfinanzas, que establezcan objetivos y metas relacionados con la mencionada política y seguimiento a los acuerdos que se celebren.

Ley 789 de 2002: Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social.

En desarrollo de esta Ley se presentan dos aplicaciones concretas relacionadas con el microcrédito y una referida a capital semilla:

- 1) Las Cajas de Compensación que participen en una entidad de crédito vigilada por la Superintendencia Bancaria, como accionistas, deberán destinar al microcrédito los recursos del Fondo para el Fomento al Empleo y Protección al Desempleo, a capital de dichas instituciones para su operación. La aplicación práctica de esta medida se observa en la Compañía de Financiamiento Comercial FINAMERICA²¹, quien utiliza dichos recursos como mecanismo de fondeo para el microcrédito.
- 2) Con cargo al 35% de los recursos que administran las Cajas de Compensación, del Fondo para el Fomento al Empleo y Protección al Desempleo, deberán realizar operaciones de crédito para la microempresa y la pequeña y mediana empresa, con objeto de promover la creación de empleo adicional. Las Cajas otorgan como beneficio al empresario, en forma de crédito no reembolsable el equivalente al 100% de las cotizaciones parafiscales a salud, pensiones y riesgos profesionales, por un período de contratación equivalente a cuatro (4) meses, siempre que el empleador demuestre que mantiene la relación laboral durante un período adicional igual al del subsidio.

Circular Externa 026 de 2006 de la Superintendencia Financiera: Instrucciones sobre los servicios financieros prestados por los establecimientos de crédito a través de los corresponsales bancarios.

Con esta circular, se establecen las normas relacionadas con la realización de las distintas operaciones a través de corresponsales bancarios, los riesgos implícitos en la prestación de servicios a través de dichos corresponsales, las características mínimas de los terminales electrónicos, las condiciones de idoneidad moral, infraestructura física, técnica y de recursos humanos de los corresponsales, contratos con los corresponsales e información a los clientes y usuarios.

Resolución 1486 de 2009 de la Superintendencia Financiera: Por la cual se certifica el interés bancario corriente para las modalidades de crédito comercial y de consumo y microcrédito. Certificó en el 22.62% efectivo anual el Interés

²¹ Propiedad de CAFAM, COLSUBSIDIO, COMFANDI y ACCION INTERNACIONAL.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Bancario Corriente para la modalidad de microcrédito. En consecuencia, para los efectos de la norma sobre el delito de Usura (artículo 305 del Código Penal), puede incurrir en este delito el que reciba o cobre, directa o indirectamente, a cambio de préstamo de dinero o por concepto de venta de bienes o servicios a plazo, utilidad o ventaja que exceda en la mitad del Interés Bancario Corriente, que para el período correspondiente estén cobrando los bancos, cifra que para el período señalado se situó 32.62% para la modalidad de microcrédito.

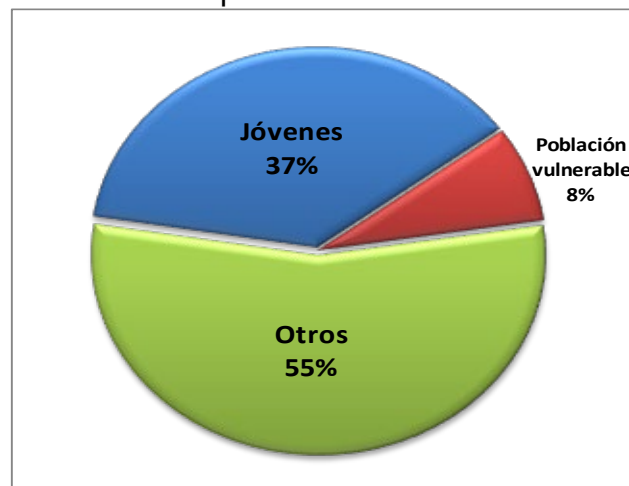


ANEXO NO. 2 - Portafolio de Servicios de Emprendimiento – Bogotá

Efectivamente, la ciudad cuenta hoy con un grueso portafolio de servicios para los emprendedores, análisis detallado de este portafolio permite encontrar algunos nichos y brechas en este tema²².

De la información recolectada, se identifica que actualmente en Bogotá se ofrecen 286 servicios dirigidos a incentivar el emprendimiento de sus ciudadanos. Un 8% atiende población en situación de vulnerabilidad, principalmente desplazados, discapacitados y vendedores ambulantes, el 37% de estos servicios se dirigen principalmente a incentivar el emprendimiento en los jóvenes y 55% a otros tipos de poblaciones²³

Gráfico No 1- Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según población focal



Fuente: Subdirección de Emprendimiento – SDDE

De acuerdo con el tipo de necesidad, se evidencia que la mayor proporción se centra en la Cátedra de Creación de Empresas con Impacto Nacional y Futuro Internacional - CEINFI – con un 32%, proyecto que fomenta el desarrollo de la cultura empresarial, a través de la formación de estudiantes de todas las carreras Técnicas, Tecnológicas y Profesionales, en la creación de empresas con impacto nacional y futuro internacional. Con un 25% está la asesoría y acompañamiento; seguido por los servicios que se dirigen a la formación y capacitación de los emprendedores con un 16% y el 12% dirigido a la población universitaria emprendedora. Tan sólo el 8% del total de servicios se especializan en buscar métodos para financiar al emprendedor; los servicios

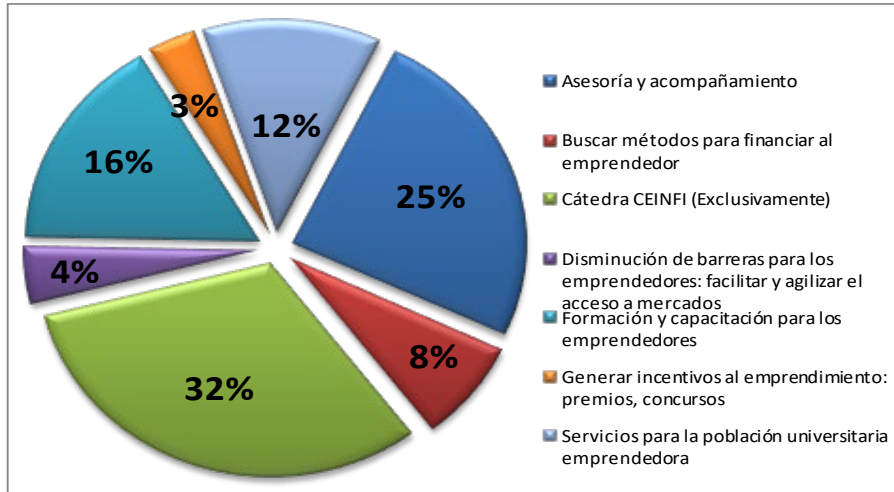
²² Subdirección de Emprendimiento – SDDE

²³ Ibidem



dirigidos a generar incentivos al emprendimiento (premios, concursos), representan el 4% del total de servicios; y por último, el 3% del total de servicios de emprendimiento se dirigen a disminuir barreras: facilitar y agilizar el acceso a mercados.

Gráfico No. 2 - Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según necesidad



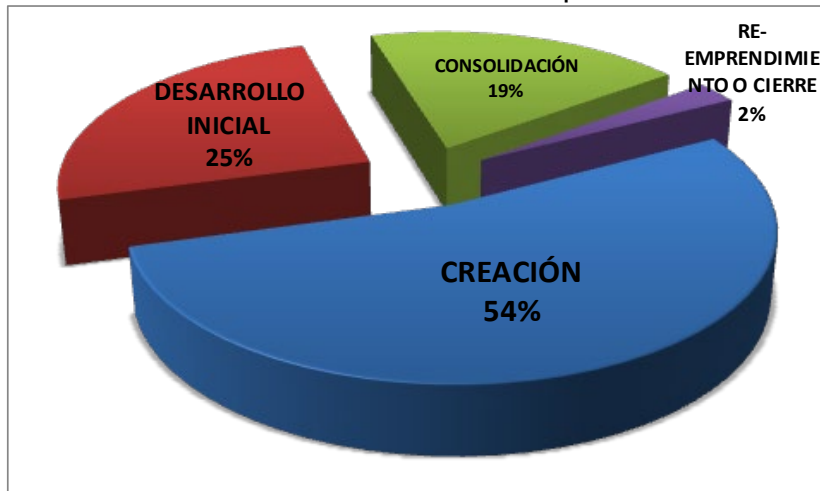
Fuente: Subdirección de Emprendimiento - SDDE

Por otro lado, al dividir el portafolio de servicios de emprendimiento de acuerdo con las etapas del ciclo de vida de la empresa, se puede resaltar en el Gráfico No. 6 que el 79% es destinado para atender etapas iniciales propiamente dichas, de los cuales el 54% está en la etapa de creación, donde se ofrecen servicios relacionados con sensibilización al emprendimiento y planes de negocio y el otro 25% en el desarrollo inicial, etapa de aprendizaje continuo caracterizada por los acompañamientos permanentes y asesorías especializadas en mercadeo, formalización, planeación estratégica y temas financieros, entre otros.

En la etapa de consolidación se ofrecen el 19% de servicios de emprendimiento, etapa donde el empresario debe encontrar su punto de equilibrio y el crecimiento en las ventas debe ser más rápido que los costos, por lo que los principales servicios ofrecidos se relacionan con los acuerdos comerciales de compra y venta, las asesorías especializadas en mercadeo y el acceso a mercados. Por último, tan sólo un 2% de los servicios se encuentran en la etapa de reemprendimiento o cierre, momento donde el empresario debe decidir si continúa con el negocio o retirarse.



Gráfico No. 3 - Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según etapa del ciclo de vida de la empresa



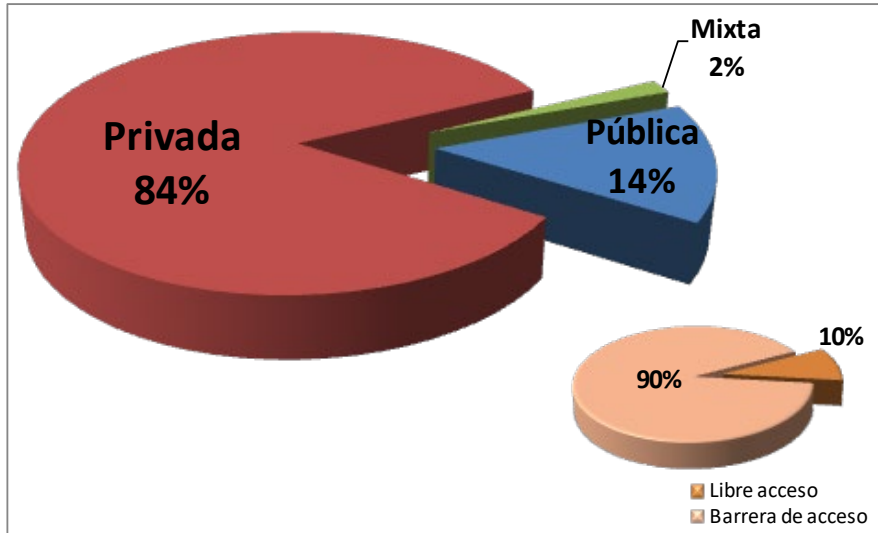
Fuente: Subdirección de Emprendimiento - SDDE

Por último, se establece que los 286 servicios de emprendimiento identificados son ofrecidos por 118 instituciones principalmente privadas (84%): universidades, corporaciones y fundaciones. El 14% de las instituciones que apoyan la cultura del emprendimiento son gubernamentales, entre las que se encuentra el Sena, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, universidades públicas y algunas instituciones del Distrito como el IPES, IDIPRON, UAESP, la Secretaría de Integración Social y la Secretaría de Desarrollo Económico. El restante 2% lo ofrecen entidades mixtas. Llama la atención que el 95% de los servicios ofrecidos tienen algún tipo de barrera²⁴ para acceder a ellos y tan sólo el 5% son gratuitos y de libre acceso.

²⁴ Las barreras son todos aquellos obstáculos que surgen para una persona que quiere acceder en un servicio. Incluyen algún tipo de selección previa para poder acceder al servicio, cobros de inscripción o matrículas, etc.



Gráfico No. 4- Servicios de emprendimiento ofrecidos en Bogotá según tipo de institución y posibilidad de acceso





ANEXO NO. 3 - Bogotá Emprende.

El desarrollo económico local se ha convertido en elemento central de las agendas de política pública de los gobiernos territoriales. En este sentido, la experiencia ha demostrado que los gobiernos locales que impulsan iniciativas de desarrollo complementarias a las determinadas a nivel nacional, se encuentran mejor preparados para aprovechar las iniciativas nacionales en materia de generación de empleo e ingresos y de impulso a la productividad y competitividad de las empresas. En particular, se destaca el rol de los gobiernos locales en la implementación de acciones orientadas a la articulación de actores públicos y privados interesados en el desarrollo de su región y, en particular, en la creación, promoción y consolidación de nuevas empresas.

Uno de los elementos que impulsa el desarrollo de estas acciones, es la inversión en infraestructura y en el mejoramiento de las condiciones del entorno. Los diferentes actores se sienten estimulados a concentrar sus actividades en aquellas regiones que han avanzado en la organización de su territorio, definiendo enclaves tanto para el desarrollo industrial como para el crecimiento urbano; que han avanzado en controlar la contaminación ambiental; que han incrementado su infraestructura de servicios y de transporte y aumentado sus coberturas educativas. Sin embargo, la sola inversión en infraestructura no es suficiente para estimular la creación de empresas sostenibles, y por ello la actividad pública de los gobiernos locales se ha centrado también en mejorar el entorno de los negocios y facilitar e incrementar la interacción con el Estado.

Después de una visita de los funcionarios de Barcelona Activa en el año 2006, se estableció que el modelo desarrollado por esta institución para la promoción del emprendimiento era relevante para Bogotá bajo ciertas condiciones de adaptabilidad a la situación de la ciudad. Así mismo, sobre la base de recomendaciones que la misión de Barcelona Activa hizo a los funcionarios del D.C. y de la CCB, se conformó un Comité gestor con el objetivo de crear un plan de acción, para llevar a cabo el proyecto. Este Comité, estuvo encabezado por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital (DAPD), hoy la Secretaría Distrital de Planeación (SDP), la Secretaría de Hacienda Distrital (SHD) y la CCB.

Así, a través de estas actividades, en el mes de noviembre de 2006 fue creado el Centro de Emprendimiento de Bogotá Emprende como una iniciativa conjunta de la CCB y la Alcaldía Mayor. La consolidación de este Centro ha permitido el aumento de la productividad y competitividad de la ciudad-región, y a la creación de oportunidades de empleo e ingreso.

Dicho programa entre otros objetivos tiene los de :



- Promover y facilitar la creación, formalización y consolidación de empresas a la vanguardia de los negocios globales, que aporten valor agregado y conocimiento a la economía y generen empleo.
- Ser el referente del emprendimiento en Bogotá - región, Colombia y América Latina por ser el sitio donde es fácil aprender a hacer y operar empresa en la economía del conocimiento.
- Promover y facilitar la creación, formalización y consolidación de empresas a la vanguardia de los negocios globales, que aporten valor agregado y conocimiento a la economía y generen empleo.

Debe entenderse que en los anteriores objetivos en los que se trata el tema de creación, se encuentra inmerso todo el tema del emprendimiento.

Los servicios planteados en el centro son:

1. Estándar: Servicios básicos al emprendedor (personas, empresas, redes, colectivos sociales) asociados a las unidades de negocio Crea, Crece, Consolida e Innova. Estos son gratuitos para el usuario.
2. A la medida: Servicios complementarios al emprendedor (personas, empresas, redes empresariales o colectivos sociales), que los clientes o las entidades distritales soliciten y sean aceptados según evaluación previa por BOGOTÁ EMPRENDE. Estos son gratuitos para el usuario, siempre que la entidad distrital o clientes, los financien mediante aporte adicional entregado a la Cámara de Comercio de Bogotá.
3. Especializados: Servicios especiales solicitados por emprendedores (personas, empresas, redes empresariales o colectivos sociales), por temas de su interés y que puedan ser prestados a través de BOGOTÁ EMPRENDE. Estos tienen un cobro para el usuario, según las políticas de tarifas de la Cámara de Comercio de Bogotá, excepto cuando un cliente o una entidad distrital lo financie.

Adicionalmente, en una segunda fase ofrece las siguientes actividades:

- Sesiones Informativas: Es una charla introductoria para conocer el Centro de Recursos, a la que se debe asistir obligatoriamente para acceder a todos los servicios de Bogotá Emprende, ya sean presenciales o virtuales. Se llevarán a cabo dos clases de sesiones informativas, una diaria para emprendedores sin empresa (servicio crea) y otra cada tercer día para emprendedores con empresa (servicio crece y consolida)
- Cápsulas de conocimiento: Son sesiones de tres horas de duración, en las que un experto en la materia expone los conocimientos necesarios sobre temas claves para emprender. La capacidad máxima es de quince personas y deben inscribirse con anterioridad. Se dictan 20 cápsulas semanales, 11 son para el servicio Crea y 9 son para Crece-Consolida.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

- Talleres: Son espacios en los que se profundiza sobre temas puntuales. Están dirigidos por un instructor de Bogotá Emprende. Cuentan con una capacidad hasta de 16 personas.
- Festival del emprendedor: Evento masivo que sirve para mostrar la gestión de los emprendedores y las empresas, sus experiencias, testimonios, muestras de productos y servicios, procesos de innovación y desarrollos. Está enfocado a mostrar el emprendimiento como algo vivo en la ciudad, que incentive a ciudadanos, emprendedores sin empresa y empresarios a iniciar o consolidar actividades empresariales.
- Encuentros Empresariales: Encuentros informales que se generan para que los emprendedores y empresas en proceso de crecimiento y consolidación, puedan conocer otras empresas con las que posiblemente pueden establecer contactos comerciales de interés para su negocio, conocer mejores prácticas y experiencias empresariales.
- Soluciones Financieras: Programa que tiene como objetivo facilitar el acceso a las diferentes alternativas de financiamiento a los emprendedores y empresas de Bogotá y su región.
- Programas a la medida: Son programas especiales que ofrecen servicios complementarios a los estándares de Bogotá Emprende para emprendedores de colectivos sociales y empresariales, incluyendo la atención a población vulnerable con iniciativas de creación y consolidación de empresas.



ANEXO NO. 4 - FONDO EMPRENDER

Es un Fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de Aprendices, Practicantes Universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional) o Profesionales que no superen dos años de haber recibido su PRIMER título profesional.

El objetivo del fondo es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. El Fondo facilita el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

Podrán acceder ciudadanos colombianos, mayores de edad, que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial en cualquier región del país incluido el Distrito Capital y que acrediten, al momento del aval del plan de negocios, alguna de las siguientes condiciones:

1. Alumno del Sena que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación.
2. Alumnos o egresados de cursos del Sena de poblaciones especiales que contemplen un componente de práctica, que haya alcanzado el 50% de la duración del programa. Para el caso de los egresados la certificación se deberá haber obtenido dentro de los últimos 24 meses.
3. Alumnos Sena que hayan obtenido certificación en una salida parcial, cuya duración sea mínima de 440 horas y la certificación se haya obtenido dentro de los últimos 24 meses.
4. Egresado con certificación de aprobación, emitida por el Sena y/o entidad educativa aprobada por el Estado, de un curso o programa de formación profesional integral con una duración no inferior a 500 horas, que haya culminado y obtenido la certificación dentro de los últimos 24 meses.
5. Estudiante que se encuentre cursando los dos últimos semestres en un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes establecidas para tal fin.
6. Personas que hayan concluido materias, dentro de los últimos 12 meses, de un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes establecidas para tal fin.



7. Profesional universitario cuyo primer título haya sido obtenido durante los últimos 24 meses, de un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con la leyes establecidas para tal fin.

Los anteriores requisitos denotan la rigurosidad en las condiciones para aplicar al fondo; sin embargo, experiencias no lejanas como la de los vendedores ambulantes a través del entonces Fondo de Ventas Populares, demuestran que el Fondo Emprender es un aliado de excepción para el desarrollo de convenios para entrega de “capital Semilla”.

La presentación de un plan de negocio podrá realizarse de manera individual o asociativa. En el caso de las asociaciones estas tendrán que estar compuestas mayoritariamente por aprendices.

El plan de negocios contempla toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al accionar sobre ésta de una determinada manera. Se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha.

El FONDO EMPRENDER otorgará recursos hasta el ciento (100%) por ciento del valor del plan de negocios, siempre y cuando el monto de los recursos solicitados no supere los doscientos veinticuatro (224) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).Equivalentes a \$115'357.088.oo a salario del 2010.

Rubros financiables: financia el capital de trabajo del plan de negocios entendiéndose como tal: los recursos necesarios para la funcionamiento y operación de la empresa, consistente en dinero destinado para el pago de salarios, insumos para el ciclo productivo (materia prima, bienes en proceso) que contribuyen directamente o que forman parte del proceso producción, adquisición de maquinaria y equipo, costos que se generen por concepto de constitución legal y licencias requeridas por ley, para el normal funcionamiento del proyecto, así mismo, podrá financiarse con esos recursos las adecuaciones o remodelaciones de los bienes que conforman el proceso de dotación técnica y que sean indispensables en el desarrollo del plan de negocios.

Entre los rubros no financiables se encuentran: Compra de inmuebles, de bienes muebles no relacionados con el proyecto, adecuaciones o remodelaciones, estudios de factibilidad, adquisición de automóviles, pagos de pasivos, compra de acciones, pago de regalías, formación académica, pago de participaciones en eventos, gastos de viaje.



El proceso para la formulación, registro, evaluación y asignación de los recursos del FONDO EMPRENDER, se desarrolla en las siguientes etapas:

1. Capacitación
2. Formulación del plan de negocios
3. Convocatoria
4. Registro y presentación del plan de negocios
5. Evaluación de planes de negocios
6. Jerarquización y priorización de planes
7. Asignación de recursos financieros
8. Seguimiento y acompañamiento a beneficiarios
9. Control y evaluación de la inversión.

Ventajas del Fondo Emprender

Entre las ventajas que brinda el Fondo, se resaltan las siguientes:

- ✓ La relación de cofinanciación 1:1 permite duplicar el presupuesto de inversión Distrital.
- ✓ El Fondo Emprender es el único instrumento para irrigar recursos de capital semilla, que conduce a acrecentar el patrimonio de los beneficiarios.
- ✓ El Fondo Emprender tiene la vocación de ser un mecanismo de asignación democrática de los recursos.
- ✓ Los costos de administración del proyecto son asumidos por el Fondo Emprender.
- ✓ El mecanismo de convocatorias regionales, facilita la focalización de los recursos en la población y en la ciudad.
- ✓ Los planes de negocios que no sean viabilizados en una convocatoria, pueden ser ajustados y presentados en una nueva, dentro de los siguientes 2 años.
- ✓ La realización de convenios ínter administrativos con el SENA, para asignar capital semilla, minimiza el riesgo jurídico y financiero para el Distrito.
- ✓ La capacidad instalada del Fondo Emprender, tiene un alto valor agregado, que difícilmente puede ser asumido en el corto plazo.



Desventajas del Fondo Emprender

- ✓ La normatividad del Fondo Emprender, basados en el principio de igualdad, no permite la flexibilización de requisitos para ajustarlos a las particularidades de la población con características especiales.
- ✓ El proceso del Fondo Emprender, desde la capacitación del emprendedor, hasta la inversión de recursos, es largo.
- ✓ En caso de fracaso de la iniciativa, el capital semilla se convierte en deuda.

Balance de la Experiencia del Distrito en el Fondo Emprender

1. Los recursos que se han asignado al Fondo Emprender han estado destinados exclusivamente a la atención de poblaciones desfavorecidas.
2. La orientación de los recursos por parte del Distrito, ha generado una desconexión entre los propósitos del Fondo y los objetivos de la Administración Distrital.
3. El resultado es un bajo nivel de ejecución de los recursos asignados por el Distrito.
4. El proceso ha implicado una gran frustración para el emprendedor y para la Administración.



ANEXO NO. 5 - FONDO FOMIPYME

El Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, FOMIPYME, tiene como objetivo la cofinanciación de proyectos y programas para el desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.

EJECUTORES

- ✓ Las micro, pequeñas y medianas empresas.
- ✓ Organizaciones de apoyo a las Mipymes:
 - Fundaciones
 - Corporaciones
 - Gremios
 - Asociaciones de micro, pequeños y medianos empresarios
 - CDTs, CDPs, CDEs
 - Universidades
 - Organizaciones de Economía Solidaria
 - Incubadoras de Empresas, entre otros
 - Consorcios y uniones temporales conformados por Mipymes
 - Parques Tecnológicos
 - ADEL
 - Organizaciones de desplazados, siempre y cuando estén contempladas en los términos de referencia de la respectiva convocatoria.

REQUISITOS MINIMOS

- ✓ Honorarios del personal técnico dedicado exclusivamente al programa o proyecto.
- ✓ Proponentes Legalmente constituidos.
- ✓ Existencia mínima legal de dos (2) años.
- ✓ Un (1) año de constitución legal para los Parques Tecnológicos y las ADEL.
- ✓ Si el proponente es una Unión Temporal o Consorcio, cada uno de los integrantes debe cumplir con los requisitos mínimos exigidos.
- ✓ Acompañar la propuesta de toda la información y documentos solicitados en la GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS.

RUBROS COFINANCIABLES

- ✓ Honorarios del personal técnico dedicado exclusivamente al programa o proyecto.



- ✓ Honorarios de consultoría especializada adelantada por expertos nacionales e internacionales.
- ✓ Arrendamiento de equipos para investigación y para control de calidad establecido en las fases del proyecto de los cuales carezca el ejecutor.
- ✓ Pago de servicios tecnológicos y de laboratorio.
- ✓ Investigación y estudios de mercados nacionales e internacionales requeridos para el desarrollo del proyecto.
- ✓ Acceso a nodos especializados y redes telemáticas.
- ✓ Adopción de normas técnicas.
- ✓ Obtención de código de barras, BPM, certificaciones HACCP, registro INVIMA y registro de marca.
- ✓ Participación en ferias y eventos comerciales nacionales.
- ✓ Catálogos de productos y servicios de las empresas beneficiarias del proyecto.
- ✓ Gastos de transporte terrestre y aéreo y alojamiento nacional para los beneficiarios del proyecto, cuando participen en eventos de capacitación y eventos comerciales nacionales.

RUBROS NO COFINANCIABLES

- ✓ Estudios y ejercicios de prospectiva tecnológica e industrial
- ✓ Estudios sectoriales.
- ✓ Estudios de caracterización de cadenas productivas.
- ✓ Capacitación de consultores.
- ✓ Certificaciones de calidad basadas en ISO 9000 y 14000.
- ✓ Investigación básica.
- ✓ Publicaciones.
- ✓ Servicios públicos y personal administrativo.
- ✓ Impuestos y aranceles.
- ✓ Pago de pasivos, pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
- ✓ Adquisición de materia prima, maquinaria y equipo, equipos de cómputo, muebles y enseres, licencias de software, terrenos, dotación, vehículos, construcciones y edificios.
- ✓ Inversiones en otras empresas y en plantas de producción.
- ✓ Compra de acciones, de bonos, de derechos de empresas y de otros valores mobiliarios.
- ✓ Instalaciones llave en mano.
- ✓ Adecuaciones físicas.
- ✓ Subsidios de subsistencia o “salarios” para los empresarios y beneficiarios.
- ✓ Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas, impuesto de timbre, publicación, entre otros.
- ✓ Gastos de administración del programa o proyecto, overhead o comisión alguna.



CONTRAPARTIDAS

- ✓ **En especie:** hasta el 80% de la contrapartida total
- ✓ **En efectivo:** mínimo el 20% de la contrapartida total

Se aceptan como contrapartida los rubros cofinanciables y adicionalmente los siguientes rubros:

- o Material didáctico.
- o Materiales para la fabricación y desarrollo de prototipos.
- o Adecuaciones físicas requeridas para la implementación de normas técnicas
- o Gastos de alimentación.
- o Maquinaria y equipo.
- o Arrendamiento de maquinaria.
- o Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas, impuestos de timbre y publicaciones.
- o I.V.A.
- o Impuesto a las Transacciones Financieras

TOPES Y MONTOS DE COFINANCIACION

- ✓ Monto máximo de cofinanciación por propuesta 1.500 S. M. M. L. V (Año 2010- \$772.480.500).
- ✓ Propuestas de tipo institucional - 2.200 S. M. M. L. V (Año 2010 - \$1.132.971.400).
- ✓ Tope de cofinanciación anual asignada por proponente - 4.000 S. M. M. L. V. (Año 2010 - \$2.059.948.000).
- ✓ Los recursos aportados por el sector público no podrán superar el 85% del valor total de la propuesta.

El único antecedente que existe de la participación del Distrito Capital en el FOMIPYME tiene que ver con la suscripción de un convenio en la vigencia de 2003 que comprometió recursos distritales por 325 millones de pesos y de la misma suma por parte del FOMIPYME, para un total de 650 millones de pesos. Con estos aportes se desarrollaron siete (7) proyectos para mejoramiento de la productividad y competitividad empresarial localizados en Bogotá.

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico considera que el FOMIPYME, en armonía con la Ley de Emprendimiento²⁵, tiene un inmenso potencial para

²⁵ Ley 1014 de 2006, por medio de la cual se dictan normas de fomento a la cultura del emprendimiento.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

apoyar la financiación de nuevos emprendimientos de alto impacto y por ello, espera que la reglamentación de la citada Ley genere el marco regulatorio necesario para que las entidades territoriales puedan apoyar, mediante recursos de capital semilla, la financiación de las nuevas iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento.

Sin embargo, hasta la fecha esta modalidad no es lo suficientemente llamativa, ya que no otorga crédito y se limita a la asesoría de tecnología blanda.

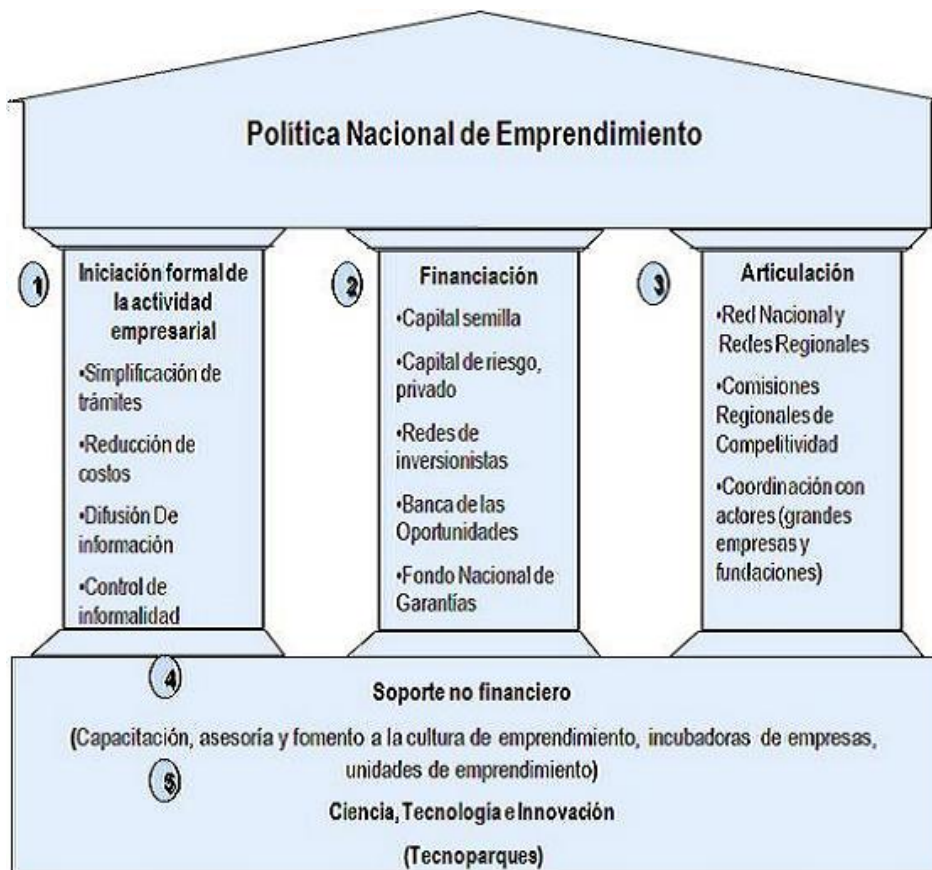


ANEXO NO. 6 - El Emprendimiento en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MCIT –

Política Nacional de Emprendimiento

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha asumido retos relacionados con la aplicación de la Ley 1014 de 2006 de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, la cual lo compromete como actor responsable de la política pública en la materia; este Ministerio resume la política nacional del emprendimiento en la siguiente Gráfico No. 5

Gráfico No.5



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Comercio

El papel del Estado en el fomento del emprendimiento es:

1. Promover la alianza público-privada académica
2. Facilitar condiciones para el emprendimiento
3. Desarrollar la dimensión local del emprendimiento



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha asumido importantes retos relacionados con la aplicación de la Ley 1014 de 2006 de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, la cual lo compromete como actor responsable de la política pública en la materia.

La Política de Emprendimiento en Colombia tiene cinco objetivos estratégicos que son:

1. Facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial.
2. Promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación.
3. Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.
4. Fomentar la industria de soporte “no financiero”, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha.
5. Promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.

La Política de Emprendimiento se rige bajo la siguiente normatividad:

Leyes:

Ley 344 de 1996. Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Emprender.

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.

Decretos:

Decreto 1192 de 2009. Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones.

Decreto 525 de 2009. Por el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000 y demás normas concordantes.

Decreto 2175 de 2007. Por el cual se regula la administración y gestión de las carteras colectivas.



Decreto 4463 de 2006. Por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006.

Documentos CONPES:

CONPES 3297 de 2004. Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología.

CONPES 3424 de 2006. Banca de las Oportunidades. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social.

CONPES 3439 de 2006. Institucionalidad y principios rectores de política para la competitividad y productividad.

CONPES 3484 de 2007. Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.

CONPES 3527 de 2008. Política Nacional de Competitividad y Productividad.

CONPES 3533 julio de 2008. Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional.

Iniciación formal de la actividad empresarial

A continuación se presenta el análisis de la iniciación formal de la actividad empresarial desde el enfoque del MCIT, partiendo de una definición de informalidad y las razones por las cuales dicho ministerio considera que existen empresas desarrollando su actividad desde la informalidad.

Informalidad se define como la ejecución de una actividad económica sin sujeción a las obligaciones establecidas para el desarrollo de la misma, por parte de la normatividad vigente (por ejemplo, el pago de impuestos, el registro mercantil o la afiliación de los trabajadores a la seguridad social), esto es, el no cumplimiento de las obligaciones legales por parte de la empresa.

Razones principales por las cuales una empresa decide iniciar su actividad por fuera de la formalidad:

- **Exclusión:** en este caso la decisión de ser informal es forzosa. Se presenta por el difícil acceso del individuo a un trabajo en el sector formal y/o por los excesivos requisitos y altos costos que le implica a la empresa ingresar a la formalidad.



- Escape: consiste en que la decisión de ser o no informal es voluntaria. Las empresas o los trabajadores prefieren operar en la informalidad persiguiendo independencia y flexibilidad, cuando la relación costo beneficio es a su juicio negativa.
- Desconocimiento de las obligaciones y los procedimientos para ajustar su actividad a la norma.

Obligaciones relevantes que se deben cumplir para ser formal en Colombia:

- Registro de la actividad empresarial ante las Cámaras de Comercio.
- Inscripción en los registros de impuestos, tanto nacionales como distritales y municipales.
- Registro de la empresa ante una administradora de riesgos profesionales.
- Registro de la empresa ante SENA, ICBF y Cajas de Compensación.
- Afiliación de los trabajadores ante las entidades correspondientes del Sistema de Seguridad Social.
- Cumplimiento de normas relacionadas con la apertura y funcionamiento de establecimientos de comercio (Sayco, normas sanitarias y de salud, normas de seguridad física, normas ambientales, usos de suelo, etc.).

El Ministerio considera como política pública prioritaria, consolidar un sector privado dinámico que posea altos niveles de productividad e innovación, a través del cual desarrollar varios propósitos constitucionales, como lo son el aumentar las tasas de crecimiento económico, el desarrollo de un mercado laboral que genere empleos de calidad e ingresos suficientes para los trabajadores y la reducción en los niveles de pobreza y desigualdad.

Sin embargo, el propósito de contar con un sector privado robusto y con altos niveles de productividad depende en gran parte de la vinculación efectiva de la totalidad de este sector a la economía formal del país. Cuando las empresas desarrollan sus actividades desde la informalidad, tienen menores niveles de productividad y mantienen una escala de operación inferior a la óptima, afectando de esta forma la consolidación de un sector privado dinámico.

En este sentido y teniendo en cuenta que una parte considerable de las empresas en Colombia llevan a cabo sus actividades en la informalidad (Se estima que el 41.1% de las microempresas del país son informales), es particularmente importante diseñar estrategias que permitan a los empresarios informales transitar hacia la formalidad, de la misma forma que impulse a los nuevos emprendedores a que inicien su actividad empresarial desde el plano de la formalidad.



Beneficios de ser un empresario formal en Colombia

- Mayor tranquilidad frente a controles de las autoridades.
- No imposición de multas por el incumplimiento de las obligaciones a cargo de la empresa.
- Mayores posibilidades de crecimiento.
- La posibilidad de ofrecer garantía a los clientes.
- Mayor acceso a mercados de bienes y servicios (financiero, grandes empresas, compras estatales, internacionales y nacionales).
- Acceso a servicios gubernamentales de todo orden.
- Posibilidad de acceder a los beneficios y diferentes programas de apoyo a emprendedores, ofrecidos por el Gobierno y por los particulares.

Medidas adoptadas por MCIT para promover la iniciación formal de la actividad empresarial

- Se disminuyó el número de empresas sujetas a vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, teniendo en cuenta básicamente el riesgo que generen (Decreto 2300 de 2008).
- Se apoyó la sanción de la Ley 1258, que crea la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).
- Se suprimieron los requisitos para la apertura de establecimientos de comercio evitando que las autoridades territoriales exigieran otros requisitos no establecidos en la ley (Decreto 1879 de 2008).
- Se redujeron los costos del trámite entre un 25% y un 30% (supresión del trámite ante notario, consulta gratuita del uso del suelo, reducción de COP 23.000 a COP 8.600 inscripción de los libros).
- El ICONTEC, con el apoyo del MCIT, expidió:
 - La Norma Técnica 6001 certificable para la gestión de la calidad de Mipymes, la cual incluye requisitos certificables de formalización.
 - La Norma Técnica 5520-1 certificable para la calidad de servicio para el pequeño comercio, la cual incluye requisitos certificables de formalización.
 - Prepara una Guía Técnica para la formalización empresarial,
- Decreto 525 de 2009, da operatividad al beneficio consagrado en el Artículo 43 de la Ley 590 de 2000. De acuerdo con esta norma, las Mipymes constituidas e instaladas podrán acceder a un beneficio consistente en el pago gradual de los aportes parafiscales, de la siguiente forma:
 - 75% de descuento para el primer año de operación.
 - 50% para el segundo año de operación.
 - 25% para el tercer año de operación. De esta forma, solo al cuarto año de operación las Mipymes beneficiarias empiezan a pagar la tarifa completa de aportes parafiscales.



Financiación

El objetivo de la política de emprendimiento, en materia de financiación, es generar las condiciones necesarias para promover una cultura de inversión, así como facilitar el acceso al financiamiento por parte de emprendedores y empresas de reciente creación.

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO		
Financiamiento para emprendimiento dinámico	Financiamiento para Otros emprendimientos	Financiamiento No reembolsable
<p>La política se orienta al desarrollo de la industria de capital privado en todas sus etapas:</p> <p><u>Capital Semilla ("seed capital")</u></p> <p><u>Capital de Riesgo en etapa temprana ("early stage venture capital")</u></p> <p><u>Capital Privado ("Private Equity")</u></p>	<p>Se han desarrollado instrumentos que atienden sus necesidades de financiación mediante programas dirigidos a instituciones financieras.</p> <p>Esto se ha creado mediante el programa de promoción del acceso a servicios financieros de la Banca de las Oportunidades.</p>	<p>Existen programas públicos y privados de financiamiento no reembolsable cuyo objetivo es promover la creación de empresas.</p> <p>La iniciativa más relevante es el Fondo Emprender del SENA.</p>

Indicadores de emprendimiento

Indicadores que miden la actividad emprendedora y el ambiente de negocios Global Entrepreneurship Monitor (GEM); Doing Business; Scorecard LAVCA (Latin American Venture Capital Association)

Indicadores que miden la actividad emprendedora y el ambiente de negocios

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

EL Global Entrepreneurship Monitor (GEM), liderado por el Babson College y realizado en alianza con 79 universidades o centros de investigación del mundo, se realiza con el objetivo de:



- Medir el nivel de actividad empresarial en los países
- Identificar factores determinantes de la creación de empresas
- Contribuir en la formulación de políticas que estimulen la creación de empresas

El modelo GEM para el crecimiento económico (entendido en términos del crecimiento del PIB y de la generación de empleo), es producto de dos grandes fuerzas: el surgimiento de nuevas empresas y la expansión de las establecidas. Para esto el GEM monitorea la dinámica empresarial e incluye indicadores de creación y crecimiento de empresas, así como datos de declive y desaparición de ellas. <http://www.gemconsortium.org/>

Doing Business

El Informe Doing Business, desarrollado por el Banco Mundial, proporciona una medición objetiva de las regulaciones para hacer negocios y su aplicación en 181 países. Se encuentra estructurado a partir de la evaluación de los siguientes diez (10) escenarios de la vida de una empresa:

- Apertura de empresa
- Permisos de construcción
- Vinculación de empleados
- Registro de propiedad
- Obtención de crédito
- Protección de inversionistas
- Pago de impuestos
- Comercio exterior
- Cumplimiento de contratos
- Cierre de empresas

Este Informe tiene una alta incidencia en el nivel de prosperidad de las economías, y adquiere mayor relevancia en la medida en que cuenta con una adecuada regulación empresarial y una fuerte capacidad institucional del Estado.

Scorecard LAVCA (Latin American Venture Capital Association)

Es un organismo internacional sin fines de lucro, creado en el 2002 con fondos de capital de riesgo activos en América Latina y el Caribe con el objetivo de promover la industria del capital privado en la región.

El Scorecard de LAVCA mide el ambiente para que los fondos de capital privado (equity) y de riesgo (venture) inviertan en países de Latinoamérica y el Caribe e incorpora como uno de sus componentes el emprendimiento.



ANEXO NO. 7 - Línea de Crédito Bogotá Emprendedora

Con anterioridad a Banca Capital, es el único producto diseñado por el Distrito, que realmente demuestra resultados en materia de emprendimiento y que pueden ser evaluados para que eventualmente se repitan los factores de éxito, se hace la descripción de la línea, en forma detallada.

La línea de crédito Bogotá Emprendedora del Distrito tuvo origen en el convenio interadministrativo de cooperación # 090000-828-0-2004 del 12 de octubre de 2004, suscrito entre el Distrito y BANCOLDEX, modificado mediante OTROSI #1 del 12 de octubre de 2005, # 2 del 3 de mayo de 2006 y el # 3 del 2 de noviembre de 2006 y el convenio ínter administrativo de cooperación # 090000-702-0-2007. Reglamentado en BANCOLDEX mediante la circular externa N° 015 del 26 de julio de 2006 y Circular Externa No. 009 Mayo 28 de 2007, bajo la denominación Línea de Crédito para Creación de Empresas.

Condiciones Generales

Objetivo:

Facilitar el acceso al crédito a los emprendedores – creadores de empresa, localizados en el Distrito Capital, que lleven menos de seis meses ejerciendo la actividad comercial.

Beneficiarios:

Personas naturales y jurídicas que presenten proyectos para iniciar una empresa, los cuales estén certificados y respaldados técnicamente por las entidades que señale el Distrito, como autorizadas para realizar esta labor. Estos créditos podrán ser otorgados a los socios o aportantes de las sociedades, siempre que la empresa solicitante sea capitalizada.

Destino de los recursos:

Los recursos podrán destinarse a:

Capital de trabajo: Materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos y de funcionamiento.

Activos Fijos: Compra de maquinaria, equipo, vehículo vinculado a la actividad de la empresa, herramientas, bodegas, locales y demás activos fijos y de capital.



Bajo este rubro se puede financiar la mejora de instalaciones y de locales comerciales.

Valor máximo de crédito: Hasta el 80% del valor de la inversión inicial, siempre que el monto del crédito no supere cinco millones de pesos (\$5.000.000).

Plazo del crédito: Hasta dos (2) años, incluido hasta tres meses de gracia a capital.

Amortización: Mensual.

Pago de intereses: En su equivalente mes vencido.

Tasa de interés al intermediario: DTF (E. A) – 2.20 % E. A.

Tasa de interés al empresario: De libre negociación entre empresario e intermediario sin que supere la máxima permitida, disminuida en 5.20% E. A.

Garantías: Por convenio entre BANCOLDEX y el FNG, este último respalda automáticamente los créditos de los creadores de empresas, hasta por el 80% del valor del mismo, a partir de un millón de pesos y hasta el equivalente a 25 smlmv.

Requisitos adicionales:

- ✓ Estar ubicados en la jurisdicción del Distrito Capital.
- ✓ No tener empresa en marcha, o en su defecto que ésta no supere los seis meses de funcionamiento.
- ✓ Conocer o saber un oficio, tener vocación o presentar evidencias de estudios técnicos o competencias técnicas que estén relacionadas con el negocio a crear.
- ✓ Haber realizado en el SENA el curso de Emprendimiento o demostrar las competencias emprendedoras a través de certificación de otra institución educativa reconocida oficialmente.
- ✓ Tener una idea de negocio viable, avalada por el SENA.

Etapas del proceso:

1. Inscripción. El emprendedor debe dirigirse a una de las quince unidades de emprendimiento de los Centros de formación del SENA para iniciar el proceso.



2. Formación. Si el aspirante no cuenta con el curso de emprendimiento (74 horas) o la formación profesional (cursos técnicos desde 40 horas), puede realizar estos cursos en el SENA o en instituciones similares.

3. Formulación. Elaborar el plan de negocios (20 horas) con la asesoría del SENA.

4. Evaluación. El SENA avala y presenta el plan de negocios a consideración del garante técnico.

5. Viabilidad. El garante técnico evalúa y analiza la consistencia interna en los aspectos administrativos, de mercadeo, financieros, técnicos entre otros y emite un concepto de viabilidad, este proceso fue realizado durante la vigencia 2006 por funcionarios de la Dirección Distrital de Tesorería.

Para la vigencia 2007, esta etapa del proceso fue transferida a los funcionarios del SENA, la modificación realizada tiene por objeto de dar mayor fluidez en la canalización de los créditos y vincular en forma directa a las personas que apoyan el proceso de formulación de los planes de negocio a la efectiva obtención de financiación.

6. Aprobación. El operador financiero con el certificado del SENA y concepto de viabilidad del garante técnico, procede a realizar el estudio de crédito y hacer el desembolso, en caso de ser aprobado.

7. Seguimiento. El garante técnico realiza un seguimiento y/o acompañamiento al emprendedor por seis meses, para la puesta en marcha del plan de negocios.

Intermediarios financieros:

Aunque por tratarse de una línea de redescuento, las posibilidades de redescuento están abiertas para todos los intermediarios financieros, en la práctica la línea está operando únicamente a través de la Corporación Mundial de la Mujer. Hoy Banca Mía

Comportamiento de la Línea

Resultados obtenidos 2006:

En el 2006 se recibieron 321 planes de negocios, previa verificación de la Secretaría Distrital de Hacienda – Tesorería Distrital. Se viabilizaron 90 planes, de los cuales el operador financiero aprobó 14; (Corporación Mundial de la Mujer - CMM) por un valor de \$31 millones.



En alianza con el Banco del Pueblo y con recursos propios de dicha entidad, se lograron canalizar 38 créditos por valor de \$66 millones para emprendimiento y fortalecimiento, solicitudes que inicialmente fueron objetadas por la Corporación Mundial de la Mujer (Ver Tabla No. 1).

Tabla No 1 - LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2006

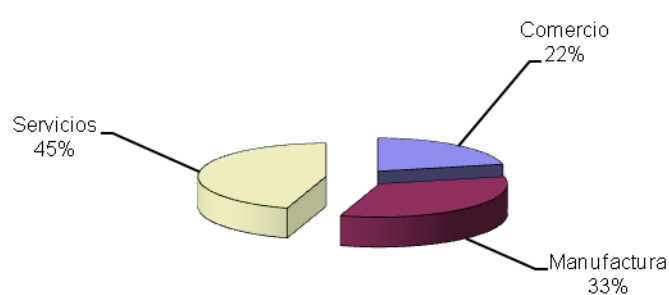
Fecha	CMM		COR. BANCO DEL PUEBLO		Total	
	\$MM	No. Beneficiarios	\$MM	No. Beneficiarios	\$MM	No. Beneficiarios
jul.-06	2,5	1	0	0	2,5	1
ago-06	3,2	2	24	14	27,2	16
sep-06	6,0	2	40	23	46,0	25
oct-06	19,0	9	2	1	21,0	10
Total	30,7	14,	66	38	96,7	52

Fuente: SDH –Tesorería Distrital- Líneas de Crédito

Participación en No. de beneficiarios por sector económico – vigencia 2006

En relación con la línea de crédito Bogotá Emprendedora, el 45% de los emprendedores se han inclinado por negocios de servicio, el 33% a manufactura y el 22% a comercio (Ver Gráfica No. 6). Se destaca que el sector servicios está compuesto en su gran mayoría por establecimientos de comidas rápidas.

Gráfico 6 - PARTICIPACION BENEFICIARIOS DE CREDITO POR SECTOR ECONOMICO LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2006



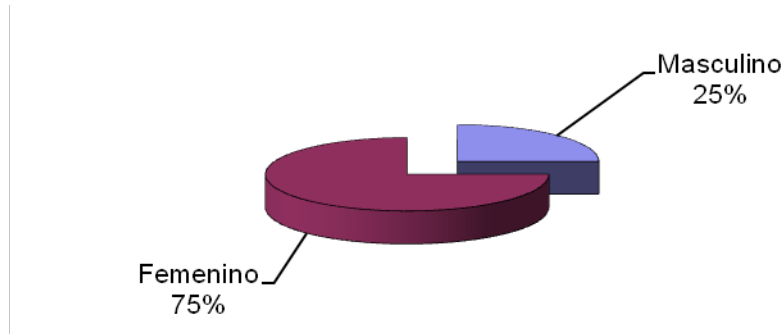
Fuente: SDH –Tesorería Distrital- Líneas de Crédito



Participación del No. de beneficiarios por género vigencia de 2006

En la línea de crédito Bogotá Emprendedora, el 75% de los emprendedores corresponde a mujeres (39 créditos) y el 25% a hombres (13 créditos). (Ver Gráfica No.7).

Gráfico No. 7 - PARTICIPACION BENEFICIARIOS DE CREDITO POR GENERO LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2006

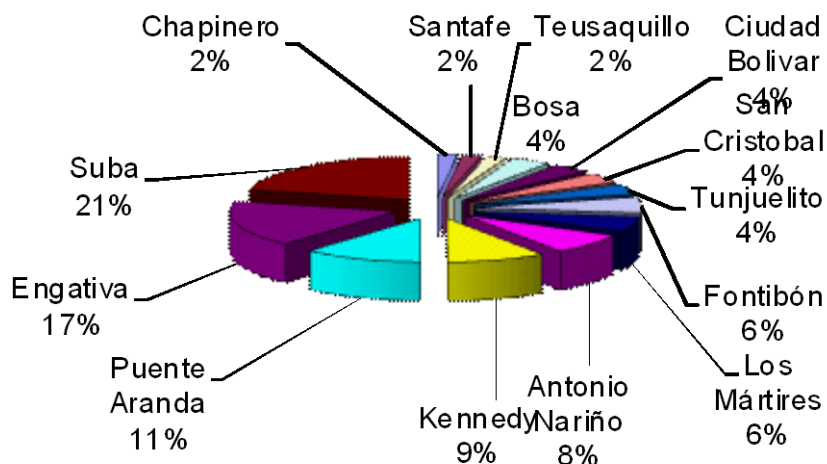


Fuente: SDH –Tesorería Distrital- Líneas de Crédito

Participación en No. de beneficiarios por localidad – vigencia 2006

La mayor parte de los emprendedores usuarios de la línea de crédito Bogotá Emprendedora estaban localizados en Suba, con un participación del 20%, seguida de Engativá con el 16%, Puente Aranda con el 12%, Kennedy con el 10%, principalmente (Ver Gráfica No. 8).

Gráfico No. 8- PARTICIPACION BENEFICIARIOS POR LOCALIDAD LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2006



Fuente: SDH –Tesorería Distrital- Líneas de Crédito



Resultados obtenidos 2007:

Durante la vigencia 2007 la línea de crédito “Bogotá Emprendedora” modificó el proceso de colocación, en los comités financieros participaban los funcionarios del SENA como parte integral del proceso de formulación.

A 30 de noviembre de 2007 esta línea había beneficiando solo 30 personas microempresarios con \$67.350.000 (Ver tabla No. 2)

Tabla 2 - LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007

Fecha	beneficiarios	desembolsos
Enero	1	\$ 1.000.000
Mayo	1	\$ 3.000.000
Julio	3	\$ 7.000.000
Agosto	5	\$ 12.800.000
Septiembre	6	\$ 15.500.000
Octubre	7	\$ 12.350.000
Noviembre	7	\$ 15.700.000
Total	30	\$ 67.350.000

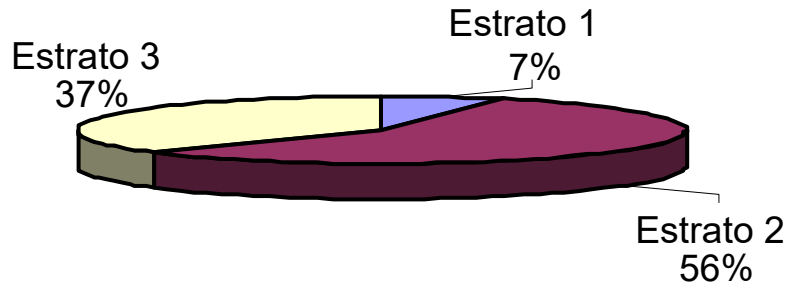
Fuente: Bancoldex

Participación del No. de beneficiarios y desembolsos por Estrato Socioeconómico vigencia de 2007

El estrato socioeconómico que mayor participación ha tenido en la línea Bogotá Emprendedora es el estrato dos tanto en beneficiarios como desembolsos, con un 56% y el 58% respectivamente, ya que colocaron 17 créditos por valor de \$38.850.000. Seguidamente se encuentra el estrato 3 con una participación del 37%, colocando 11 créditos por valor de \$25.000.000 y por último está el estrato 1 que cuenta con el 7% equivalente a 2 emprendedores y el 5% en desembolsos, es decir \$3.500.000 (Ver Gráficas No. 19 y 20).

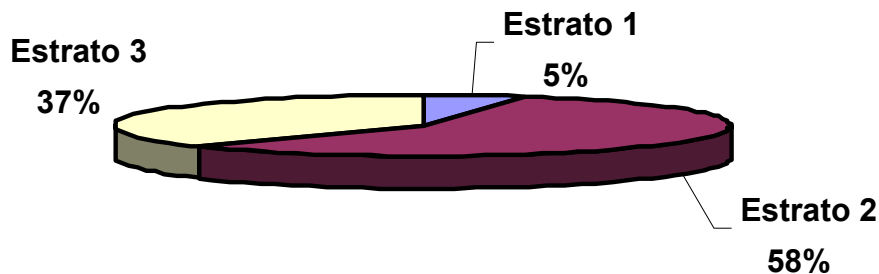


**Gráfico No. 9- PARTICIPACION BENEFICIARIOS POR ESTRATO SOCIOECONOMICO
LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007**



FUENTE: BANCOLEX

**Gráfico No. 10- PARTICIPACION DESEMBOLSOS POR ESTRATO SOCIOECONOMICO
LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007**



FUENTE: BANCOLEX

Participación del No. de beneficiarios y desembolsos por Sector Económico vigencia de 2007

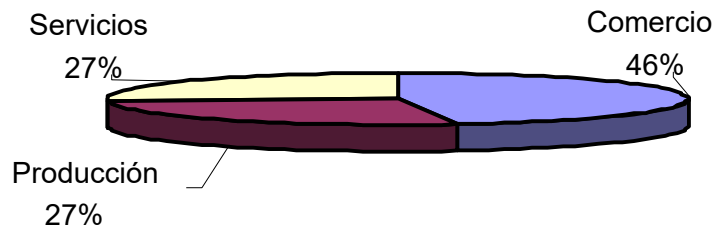
El sector económico que mayor demanda presentó en la línea Bogotá Emprendedora durante el 2007 fue el sector comercio, con una participación del 46% y 49% respectivamente, es decir 14 créditos y \$14 millones desembolsados, seguido por los sectores de Servicios con 8 beneficiarios que representan el 27% y \$17.000.000 millones desembolsados, seguidamente encontramos el sector de Producción con el 27% y 25% en beneficiarios y desembolsos otorgando 8 créditos y \$17.350.000 colocados.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

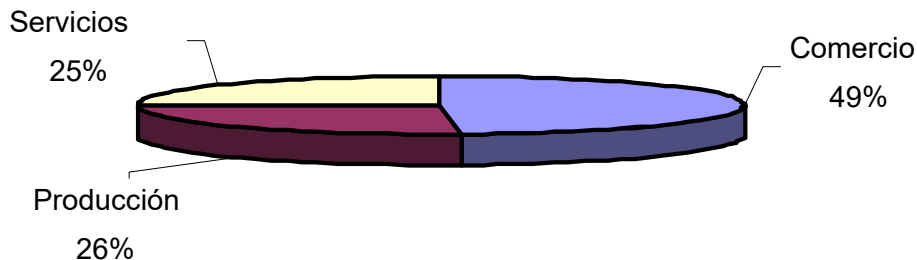
En cuanto a los vendedores ambulantes su participación en esta línea es mínima, ya que los créditos colocados durante el mes equivalen a 2 por un valor de \$1.600.000. (Ver gráficos Nos.11 y 12).

Gráfico No. 11- PARTICIPACION BENEFICIARIOS POR SECTOR ECONOMICO LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007



FUENTE: BANCOLDEX

Gráfico No. 12 - PARTICIPACION DESEMBOLSOS POR ESTRATO SOCIOECONOMICO LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007



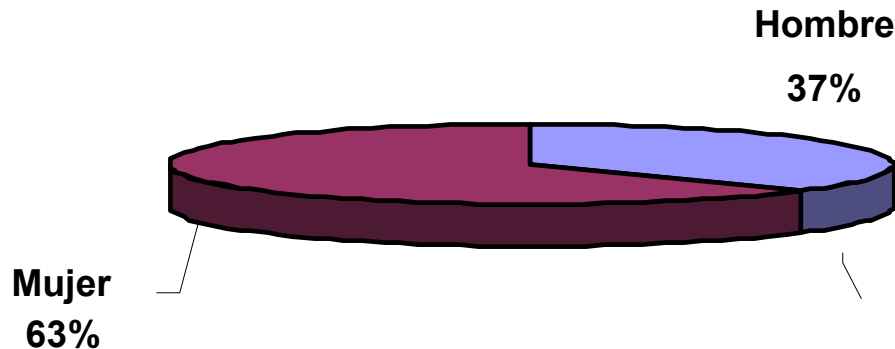
FUENTE: BANCOLDEX

Participación del No. de beneficiarios y desembolsos por género vigencia de 2007

La mayor participación en Bogotá Emprendedora está dada por las mujeres con una participación del 63% en beneficiarios, es decir 19 créditos y el 60% en desembolsos equivalentes a \$40.550.000 millones, mientras que los hombres corresponden a 11 beneficiados y \$26.800.000 colocados, que a su vez tienen una participación del 37% y 40% respectivamente. (Ver gráficas Nos.13 y 14).

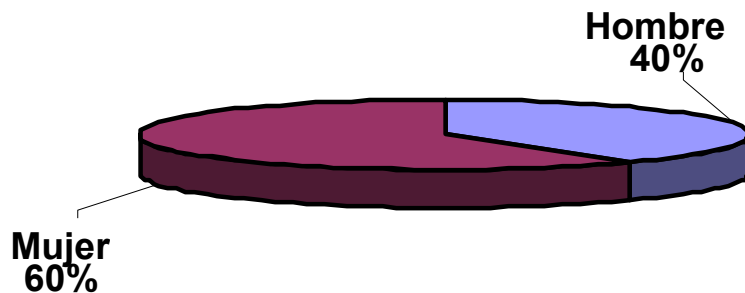


Gráfico No. 13 - PARTICIPACION BENEFICIARIOS POR GENERO LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007



FUENTE: BANCOLEX

Gráfico No. 14 - PARTICIPACION DESEMBOLSOS POR GENERO LINEA DE CREDITO BOGOTA EMPRENDEDORA 2007.



FUENTE: BANCOLEX

Conclusiones sobre la línea de crédito Bogotá Emprendedora

- ✓ La línea BOGOTA EMPRENDEDORA, ofrecía incentivos para las organizaciones de microcrédito como: tasa máxima legal permitida menos el 5.2%, garantía automática del FNG hasta por el 80% del valor de la inversión, -cuya comisión pagó el Distrito- y aporte del emprendedor del 20% del valor de la inversión; sin embargo, la mayoría de los intermediarios no dan acceso a la línea por cuanto la consideran un segmento de alto riesgo. Sólo la Corporación Mundial de la Mujer, hoy Banca Mía, realizó formalmente colocaciones por esta línea.



- ✓ En la mayoría de los casos, las entidades financieras establecen requisitos generales para el otorgamiento de crédito a emprendedores como son: experiencia mínima de 6 meses en la actividad, codeudor solvente con ingresos mínimos y el no estar reportado negativamente en centrales de riesgo. Estas condiciones hacen que parte de la población más necesitada y vulnerable no pueda aplicar a los créditos.
- ✓ A la línea BOGOTA EMPRENDEDORA aplicó la población necesitada, tuviera o no las competencias de emprendedor. Se carece de un mecanismo de identificación previo de las personas con habilidades emprendedoras, situación que se ve reflejada en un alto número de planes de negocios no viabilizados.
- ✓ El modelo de atención a la población emprendedora es individual, lo cual dificulta una mayor cobertura poblacional. Actualmente no se cuenta con un mecanismo de acompañamiento al empresario.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ANEXO NO. 8 - Líneas de Crédito de Emprendimiento existentes bajo el Proyecto Banca Capital.

1. Línea de Emprendimiento – Banca Capital

Ofrece a los emprendedores y microempresas de Bogotá, D.C. nuevos servicios de financiamiento y de acompañamiento. Empresarial, que contribuyan al desarrollo y fortalecimiento de las iniciativas económicas de la ciudad.

BENEFICIARIO: Microempresa menor de 18 meses de existencia o actividad.

PLAN DE NEGOCIOS: Avalados por el SENA, CCB, Universidades o entidades idóneas.

Operador: Banca Mía

DESTINOS DE LOS CRÉDITOS: Capital de trabajo, activos fijos, gastos de constitución, mejora de instalaciones y locales comerciales.

TASA DE INTERÉS: Máxima legal permitida de microcrédito menos 12 puntos porcentuales, equivalentes al 21% E.A.

CUANTIA: Hasta el 80% del valor del plan de negocio, sin que éste supere 25 SMLMV \$11.537.500

PLAZO: Hasta 36 meses

FORMAS DE PAGO: Mensual o trimestral

INCENTIVO: Durante la primera mitad del plazo total pactado, recibirán al inicio de la segunda mitad del plazo total y por una sola vez, un incentivo por el equivalente al 20% del valor inicial del préstamo.

Garantía: garantía automática del 80% con el Fondo Nacional De Garantías, siempre y cuando el operador financiero sea Banca Mía, condiciones vigentes en el FNG al 20 de noviembre de 2009.

A la fecha antes indicada, el operador no ha desembolsado recursos por la línea de crédito Emprendimiento Banca Capital, es decir que a pesar de las bondades del producto y de las necesidades de financiamiento del emprendimiento capitalino, el operador no ha querido utilizar la línea, razón por la cual la Dirección de Formación y Desarrollo Empresarial encargada del proyecto Banca Capital tomó la decisión de que el producto sea colocado a través de la Cooperativa Coomeva.

115





2. Línea Microcrédito para Emprendimiento Banca Capital -Coomeva

Dirigido a personas naturales de los estratos 1, 2 y 3 que presenten un **PLAN DE INVERSIÓN VIABLE** para emprender y/o fortalecer sus unidades microempresariales de subsistencia, incluyendo las que operan en plazas de mercado.

- **Cuantía:** Hasta el 80% del valor del plan de inversión, sin que éste supere \$25'000.000 por beneficiario. El control a este límite estará a cargo del ASOCIADO.
- **Destino de los recursos:** Capital de trabajo e inversión fija.
- **Tasa de Interés al beneficiario:** DTF + 5% E. A
- **Desembolsos del crédito:** Conforme al cronograma incluido en el Plan de Inversiones del prestatario, en un mínimo de dos cuotas.
- **Plazo de pago:** Hasta 60 meses, incluidos hasta 6 meses de periodo de gracia.
- **Amortización:** Quincenal o mensual acorde al flujo de caja y a lo pactado con el prestatario.
- **Plan de Negocio:** La SECRETARIA y EL ASOCIADO, acordarán:
 - El contenido mínimo del plan
 - El procedimiento para avalar el plan
 - El procedimiento para entregar los recursos

Beneficios

- * Tasa de interés apalancada.
- * Hasta 60 meses de plazo para el pago del crédito

3. FONDOS ROTATORIOS DE CREDITO

Operador: FORJAR CDA

Mecanismo de autogestión de préstamos rotativos, reembolsables por el beneficiario a la organización de microempresarios y, que ante la demostración de indicadores de gestión y de resultados, se pueden transformar en capital semilla de propiedad de los mismos beneficiarios, con el objeto de otorgar nuevos préstamos que son administrados por la organización de microempresarios.

Crédito Rotativo: Se regulará de acuerdo con la reglamentación estipulada en la constitución del FRC. Sin embargo, deberá ser el Comité de Crédito quién reglamente específicamente las condiciones financieras de los créditos a otorgar:



Beneficiarios: Personas de la población objetivo con arraigo en el sector donde ejerce su actividad. Las personas interesadas en obtener un crédito deben manejar personalmente su negocio, que le genera los ingresos para el sostenimiento personal y familiar. Estas personas deben ser reconocidas por su responsabilidad, y por su integridad en las relaciones con la comunidad. Deben estar dispuestas a asociarse para hacer el ejercicio de los FRC.

- **Cuantía y Plazo:** De acuerdo con las necesidades de crédito relacionadas con sus procesos productivos, capacidad de pago y cumplimiento. En todo caso, el plazo de los créditos no debe exceder la vigencia del convenio.
- **Tipo de crédito:** Individual
- **Destino de los recursos:** Capital de trabajo, gastos relacionados con la formalización de la microempresa y adquisición de activos fijos
- **Amortización:** Semanal, catorcena o mensual, según las características de la iniciativa microempresarial.
- **Intereses corrientes:** Serán reglamentados por el Comité de Crédito.
- **Intereses de mora:** Serán reglamentados por el Comité de Crédito.

5.4. ACOMPAÑAMIENTO A MICROCRÉDITO DE EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO PARA MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA.

Operador: CORFAS

Como parte del componente no financiero de Banca Capital, y de la necesidad de los empresarios de adquirir servicios agregados al crédito, el proyecto ha suscrito un convenio para efectuar el servicio de acompañamiento empresarial a aquellos empresarios que hayan adquirido crédito en nuestras líneas de emprendimiento y fortalecimiento de microempresas de subsistencia.

Beneficios:

- * Asesoría de acompañamiento virtual o en la sede del asociado, de manera periódica (establecer la periodicidad).
- * Diseño y transferencia de herramientas de gestión
- * Seguimiento al cumplimiento del pago del crédito y de proveedores



5.5. ACOMPAÑAMIENTO A LAS LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS LÍNEAS BANCOLDEX

Operador: Fundación Coomeva.

Los servicios de acompañamiento a las líneas BANCOLDEX facilitaran el acceso a servicios de consultoría empresarial a los beneficiarios de las líneas de emprendimiento, microempresas y pequeñas empresas Banca Capital, de tal forma que las empresas, a medida que paguen sus obligaciones crediticias, reciban una asesoría constante a sus actividades productivas.

Beneficios:

- * Asesoría de acompañamiento virtual o en la sede del asociado, de manera periódica (establecer la periodicidad).
- * Diseño y transferencia de herramientas de gestión
- * Seguimiento al cumplimiento del pago del crédito y de proveedores

5.6. Banca Comunal – Banca Capital

5.6. Emprendimiento con OLC

La SDDE tiene un convenio vigente con el operador OLC Colombia, organismo no gubernamental, con sede principal en los Estados Unidos, quien se encarga de colocar microcrédito entre población del Sisben 1 2 y 3 de la ciudad, bajo la modalidad de Banca Comunal y Grupos solidarios de confianza, bajo este último grupo se atiende las personas emprendedoras que quieran iniciar un pequeño negocio de subsistencia.

La primera metodología se basa en los Grupos de Confianza y sus características son:

- El emprendedor ingresa a un grupo por recomendación de uno de sus miembros
- El grupo evalúa y aprueba la idea de negocio del emprendedor
- La aprobación del primer crédito se hace con base en la metodología de grupos; es decir, arranca con \$300.000
- A partir de la segunda aprobación pasa de emprendimiento a fortalecimiento
- Entre las condiciones para la aprobación del crédito están: siempre debe ingresar por un referido, que sea una persona conocida por el grupo, que acepte el seguimiento de OLC bajo la metodología grupal.
- La garantía del crédito, igual que la de los grupos, es la garantía solidaria.



- Se basa en algunos aspectos en la Metodología del Programa MIDAS de la USAID

Frente a los bajos montos del crédito, OLC precisa que se trata de actividades a las cuales se les presta la base para iniciar el negocio, estos normalmente, no requieren de inversiones altas en activos, sino más bien, requieren de concentración en mano de obra y por ende conocimiento básico del negocio.

Frente al riesgo de que los beneficiarios utilicen los recursos para otras actividades diferentes a las que anotaron inicialmente; OLC informa que este riesgo existe pero la presencia constante de los Asesores permite identificar estas actividades y lo que se hace es propender por que cambien de actividad y en ese sentido esta labor se está logrando.

Sobre aspectos relevantes como requerimientos de estudios de mercado y asesoría para que los empresarios no se inicien en una actividad saturada, OLC responde que como tal no hacen ni exigen estudios de mercado, pero si indagan al emprendedor sobre el conocimiento que tienen de la actividad y del sitio donde la van a iniciar para que les minimice el riesgo de fracaso. También señalan que las personas que más conocen de dinámicas de mercado son los mismos solicitantes, que tienen permanente contacto con el mercado y sus necesidades.

Se confirma que el éxito de estos emprendedores se deriva o responde a:

- Creerse lo que hacen
- Del compromiso
- De las bases morales y culturales que les inculcan
- De la capacitación que se les ofrece en temas financieros
- De la cultura del ahorro y del pago derivado de la capacitación recibida
- Del seguimiento y la retroalimentación

La segunda metodología se basa en el programa piloto de Emprendimiento para Jóvenes (hasta 30 años de edad) y que se realiza en tres fases así:

- a. Conocimiento mutuo, interrelacionarse
- b. El emprendimiento
- c. Plan de negocio

Cuando se trata de jóvenes que no se conocen y vienen a través de diferentes convocatorias, se deben surtir las tres fases.

Cuando se trata de jóvenes que pertenecen a un grupo de amigos, sólo es necesario abarcar las dos últimas fases.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Cuando se trata de jóvenes con negocios ya establecidos, pero que quieren formalizarse o crecer, sólo se necesitaría la tercera fase.

Actualmente hay 160 beneficiarios del Programa

OLC confirma que se podría ayudar en el proceso con estudios de sectores que permitiría al emprendedor enfocarse hacia aquellos sectores productivos sobre los cuales se ha identificado que son los más dinámicos.

Otras condiciones financieras son:

BENEFICIARIOS: Con o sin historial crediticio y con o sin experiencia en la actividad productiva.

CUANTIA Y PLAZO: desde \$300.000,00. Hasta 12 meses.

PERIODO DE GRACIA: Hasta 1 mes.

TIPO DE CRÉDITO: Individual o en grupos solidarios.

DESTINO DE LOS RECURSOS:

Capital de trabajo: Materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos y de funcionamiento.

Activos fijos: Compra de maquinaria, equipo, herramientas, bodegas, locales y demás activos fijos y de capital. Igualmente, la mejora de instalaciones y de locales comerciales.

INTERES DE MORA: Tasa máxima legal permitida

INTERES CORRIENTES: El doce por ciento (12.0%) efectivo anual, pagaderos en su equivalente por periodos vencidos, a título de corresponsabilidad.

AMORTIZACIÓN: Semanal, catorcenal o mensual, según las características de la iniciativa microempresarial.

GARANTIA: Pagaré y fianza solidaria.

SEGURO DE VIDA: Actualmente los clientes de OLC cuentan con dos coberturas de seguros, una que garantiza el saldo de la deuda con OLC sin límite en la cuantía, en caso de muerte y otra que indemniza a la familia hasta por el 100% del valor del crédito otorgado, más un auxilio funerario hasta por \$2 millones, en el mismo caso. Este seguro es obligatorio para todos los clientes actuales de OLC y la prima tiene un costo de \$2,650.00 por millón de préstamo, por la cantidad en meses del plazo del crédito.

120





En la tabla No. 2 los sectores a los cuales se han dirigido las operaciones de crédito (fortalecimiento y emprendimiento) con corte al 31 de diciembre de 2008. El 45.25% de los recursos se dirigieron al sector ventas, siguiendo en su orden el sector servicios con el 18,75%.

Tabla No 2

Desembolsos por Sector			
Sector	No.	Monto	%
Confección	514	348.760.000	9,08%
Educación	31	20.300.000	0,53%
Fábrica	355	243.720.000	6,35%
Servicios	1.101	719.830.000	18,75%
Alimentos	955	609.810.000	15,88%
Ventas	2.672	1.737.230.000	45,25%
Transporte	75	49.350.000	1,29%
Cultivos	22	11.690.000	0,30%
Otros	135	98.500.000	2,57%
Total	5.860	3.839.190.000	100,00%

Fuente: Informe Convenio OLC



DEFINICIONES

Capital de riesgo en etapa temprana ("early stage ventura capital"): capital invertido en empresas con equipo gerencial básico (sin trayectoria), productos o servicios y licencias obtenidas o en trámite. Capital invertido en empresas que pueden haber realizado ventas y tener bajos resultados (flujo de fondos aún muy negativo). El capital de riesgo en etapa temprana va específicamente destinado a inicio de operaciones, desarrollo comercial, capital de trabajo e inversiones de la empresa. No se utiliza para cancelar deudas ni para comprar acciones de los socios fundadores. Este capital implica alto riesgo.

[http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca_name=Capital de riesgo \("venture capital"\):](http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca_name=Capital%20de%20riesgo) es el capital destinado a financiar el crecimiento, expansión y desarrollo de una empresa, desde el comienzo de operaciones hasta que el producto o servicio logre penetrar en el mercado y comience su etapa de expansión.

[http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca_name=Capital privado \("private equity"\):](http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca_name=Capital%20privado) las firmas de capital privado proveen capital de largo plazo a compañías no inscritas en una bolsa de valores al invertir en acciones u otorgar crédito de accionistas. Estas compañías no están inscritas en bolsas públicas de valores, razón por la cual se llama capital privado. Acciones de compañías que no se han "hecho públicas" (que no están inscritas en una bolsa pública). Las acciones privadas son generalmente ilíquidas y consideradas inversiones de largo plazo. Como no están inscritas en una bolsa, un inversionista que desee vender acciones de una compañía privada debe encontrar un comprador en ausencia de un mercado. Además, puede haber restricciones a la transferencia de acciones privadas. Los inversionistas en acciones privadas generalmente reciben su retorno en una de tres formas: en una oferta pública inicial, en una venta o fusión, o en una recapitalización.

[http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca_name=Capital semilla \("capital seed"\):](http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca_name=Capital%20semilla) capital orientado a financiar la primera etapa de un negocio, es utilizado para investigar, probar y desarrollar un concepto inicial. Inversión antes que haya un producto o compañía real organizada. Primera ronda de capital para un negocio que apenas arranca. El capital semilla usualmente toma la forma de un préstamo o una inversión en acciones preferenciales o bonos convertibles, aunque a veces se hace en acciones ordinarias. El capital semilla provee a las compañías nuevas los recursos necesarios para su desarrollo y crecimiento inicial. Este tipo de inversiones tienen un alto nivel de riesgo debido a que no existe un historial que evidencie el desempeño de la compañía, ni un producto o servicio probado, no existe tampoco un flujo de fondos. La tasa de mortalidad de este tipo de proyectos es elevada.



Crédito subordinado: tipo de deuda cuyo poseedor tiene una prioridad de pago menor que la de otros acreedores generales.

Emprendimiento: Conjunto de personas, variables y factores que intervienen en el proceso de crear una empresa. Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

Emprendedor: es una persona con capacidad de innovar; entendida ésta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Empresarialidad: despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

Emprendimiento de subsistencia: emprendimientos con bajos niveles de ingreso. Emprendimientos dirigidos a generar ingresos diarios para vivir, sin una planificación ni visión de crecimiento futura. Emprendimientos generados por necesidad según la clasificación del GEM. Emprendimientos que no generan mucho valor agregado ni tienen perspectivas de internacionalización.

Emprendimiento medio: concepto para referirse a iniciativas empresariales que se caracterizan por tener un potencial realizable de crecimiento gracias a la estructuración competitiva, donde sus niveles de acumulación corresponden a los de la media del respectivo sector.

Emprendimiento dinámico: emprendimientos basados en un alto grado de diferenciación e incluso de innovación y en una clara voluntad de acumulación (muy por encima de la media de su sector) como para al menos convertirse en una mediana empresa.

Formación para el emprendimiento: busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.

Incubadora de Empresa: instituciones que pueden compararse con laboratorios de empresarialidad de la época, cuyos insumos son ideas y equipos de conocimiento y sus productos: empresas rentables. Los beneficios



que ofrece una Incubadora de Empresas varían de acuerdo con el modelo de incubación (virtual, intramuros, extramuros), el tipo de iniciativas empresariales que acompañan (de base tecnológica, enfocadas a un sector específico, etc.), y, sobre todo, con las necesidades de los emprendedores locales, como el arrendamiento de espacio físico hasta los de mayor valor agregado, como redes de contactos, estrategias y modelos de negocio.

Informalidad: es el no cumplimiento de las obligaciones legales establecidas en cabeza de la empresa (por ejemplo, el pago de impuestos, el registro mercantil o la afiliación de los trabajadores a la seguridad social).

Impuesto: es un tributo obligatorio exigido por el Estado a los individuos, para atender a las necesidades del servicio público, y el cual implica la imposición de un deber tributario para un fin que pretende satisfacer el interés general.

Inversionista ángel: persona con cierto grado de experiencia en el mundo de los negocios que está interesada en identificar, para invertir, iniciativas empresariales que a su parecer representan un buen negocio. Aporta capital, experiencia en gestión, redes de contacto, manejo financiero, entre otros, a empresas en etapa de formación o crecimiento.

Microcrédito: es el constituido por las operaciones activas de crédito a las cuales se refiere el artículo 39 de la Ley 590 de 2000 (actividades de microcrédito que buscan otorgar financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes) así como las realizadas con microempresas en las cuales la principal fuente de pago de la obligación provenga de los ingresos derivados de su actividad.

Plan de negocios: documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/%3Ca+name=Redes+de+inversionistas+ángel>: se encargan de recolectar información de emprendedores interesados en obtener fondos (iniciativas empresariales o empresas) y de inversionistas interesados en identificar oportunidades de negocios para invertir (Inversionista ángel). Esta información se transmite a ambas partes a través de sitios de Internet o mediante foros, reuniones y ruedas donde inversionistas se pueden contactar directamente con los emprendedores. Una forma de realizar un “matching” entre los emprendedores e inversionistas ángel es a través de la creación de este tipo de redes.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Red Nacional para el Emprendimiento: Red adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, integrada por los delegados de: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Educación Nacional, Ministerio de la Protección Social, Dirección General del SENA, Departamento Nacional de Planeación, Colciencias, Programa Presidencial Colombia Joven, Instituciones de Educación Superior, Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas, Federación Nacional de Comerciantes, la Banca de Desarrollo y Microcrédito, de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, designado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, de las Cajas de Compensación Familiar, de las Fundaciones dedicadas al emprendimiento y de las incubadoras de empresas del país. Tiene por objeto establecer políticas y directrices nacionales orientadas al fomento del emprendimiento.

Red Regional para el Emprendimiento: Red adscrita a cada Gobernación, integrada respectivamente por los delegados de: la Gobernación Departamental, Dirección Regional del Servicio Nacional de Aprendizaje, cámara de comercio de la ciudad capital, alcaldía de la ciudad capital y un representante de los alcaldes de los demás municipios, oficinas departamentales de juventud, instituciones de educación superior de la región, cajas de compensación familiar del departamento, Asociaciones de Jóvenes Empresarios con presencia en la región, la banca de desarrollo y microcrédito con presencia en la región, gremios con presencia en la región, incubadoras de empresas con presencia en la región. Tiene por objeto establecer políticas y directrices nacionales orientadas al fomento del emprendimiento.

Unidades de emprendimiento: ambientes de aprendizaje, encargados de coordinar el desarrollo de la cultura del emprendimiento al interior de las organizaciones tales como las unidades de emprendimiento del SENA, universidades, entre otras.