



● Manual de Instrucciones

● Contextualización Emprendedora y Empresarial

Estudios y Caracterización de
JÓVENES PARA EL DESARROLLO
de Proyectos de **EMPRENDIMIENTO**
En el Departamento del Putumayo

Índice

INTRODUCCIÓN

1. Conceptos Básicos

CONTEXTUALIZACIÓN EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DEFINICIONES

- Emprendedor
- Emprendedor por necesidad
- Emprendedor por oportunidad
- Idea de negocio
- Plan de negocio

2. Ruta Plan de Negocio

- Estación 1: Constitución legal de la empresa
- Estación 2: Productos y servicios
- Estación 3: Mercadeo y publicidad
- Estación 4: Estructura administrativa
- Estación 5: Contabilidad y finanzas
- Estación 6: Resumen Ejecutivo

3. Fuentes de Financiación

- Iniciativa propia
- Entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia

4. Casos de éxito aplicados a los conceptos básicos de la contextualización emprendedora y empresarial

- Caso de Éxito I
- Caso de Éxito II

5. Bibliografía

• Presentación de la guía

La Fundación Internacional Soñar y la Secretaria de Productividad y Competitividad de Putumayo presentan esta guía de instrucciones a los módulos contextualización emprendedora y empresarial, como referencia al estudio y caracterización de jóvenes del departamento para el desarrollo de proyectos de emprendimiento, con el fin de facilitar los conceptos básicos y los pasos prácticos para poner en marcha una idea y plan de negocio, contextualizando las iniciativas empresariales como estrategias de desarrollo y progreso para la juventud.

• Introducción

Actualmente, la mayoría de jóvenes desconoce el poder del emprendimiento para la generación de ingresos y las habilidades empresariales que podrían llegar a desarrollar sino dependieran de los conceptos y esquemas tradicionales impartidos por el sistema: “Estudiar para obtener un buen trabajo algún día”, nos han educado con una mentalidad de empleados, no de empresarios.

Cuando un joven no tiene la oportunidad de educarse por distintas circunstancias y las opciones laborales son escasas y mal remuneradas, esta situación no puede convertirse en su fin económico, debe ser el inicio de su éxito financiero. Las personas tienen ideas, talentos y don de crear. *“Todos los humanos son emprendedores, no porque todos ellos deban crear empresas, sino porque la voluntad de crear está codificada en el ADN humano”.* (Reid Hoffman)

El problema radica en que no desarrollan sus habilidades empresariales, tal vez por desconocimiento o temor a emprender.

Este sencillo y práctico manual de conceptos básicos de emprendimiento empresarial será la base para contextualizar el maravilloso mundo del emprendimiento, como primer paso para comenzar a pensar como empresario y no como empleado.

Jonnatan López

Emprendedor Social – Fundador y director de proyectos

Fundación Internacional Soñar.

1. Conceptos básicos

Contextualización emprendedora y empresarial definiciones

EMPRENDEDOR

Persona que busca crear, iniciar o formar un proyecto o plan a través de la identificación de ideas, necesidades u oportunidades de negocios.

EMPRENDEDOR POR NECESIDAD

Es aquella persona que por necesidad ha tenido que dejar sus estudios o frente a la pérdida del empleo inicia cualquier negocio o actividad con el fin de generar ingresos, debido a las circunstancias personales o familiares.

EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD

Quienes emprenden un negocio o proyecto por gusto, pasión propia o necesidad del mercado, buscando el momento u oportunidades para materializar sus iniciativas.

IDEA DE NEGOCIO

Una idea de negocio se genera por una necesidad percibida, una situación vivida o experiencia, siendo la base de partida para la creación de un negocio o empresa.

PLAN DE NEGOCIO

Es el mapa o ruta que lleva al emprendedor por el camino para consolidar su idea de negocio, a través de un procedimiento debidamente elaborado le permitirá planificar y tomar decisiones oportunas para mitigar los altos costos y riesgos que demanda emprender un negocio o empresa.

2. Ruta plan de negocio

ESTACIÓN 1: CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

Muchos emprendedores pierden oportunidades de negocio y financiación por parte de las entidades financieras por no estar legalmente constituidos.

Tener legalmente constituido el negocio es síntoma de organización y crecimiento, generando credibilidad ante potenciales clientes.

Los emprendedores pueden constituirse legalmente como persona natural o jurídica.

Las cámaras de comercio municipales o ciudadanas brindan información esencial sobre los requisitos para legalizar una empresa.

ESTACIÓN 2: PRODUCTOS Y SERVICIOS

Todo emprendedor debe saber qué producto va a vender o qué servicio comercializará; un buen conocimiento de estos garantizará el éxito del negocio.

ESTACIÓN 3: MERCADEO Y PUBLICIDAD

En un mundo globalizado en el que la competencia empresarial es muy alta, el emprendedor debe conocer bien aspectos como mercado de su producto, servicio al cliente, precios y factores innovadores; estos le permitirán tener una visión clara para desarrollar estrategias en reducción de costos, precios y canalización de usuarios, a través de la publicidad.

ESTACIÓN 4: ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Todo negocio de éxito debe contar con un equipo de trabajo consolidado, por medio de la jerarquía, roles y funciones de cada persona para desarrollar un negocio exitoso.

ESTACIÓN 5: CONTABILIDAD Y FINANZAS

El emprendedor debe saber con claridad cuál es la inversión inicial para poner en marcha su idea de negocio, el costo y gasto de su operación actual y proyectada. Este panorama financiero debe llevarlo a tener una organización en sus finanzas, porque el desconocimiento y omisión de este paso es la principal causa por la cual las iniciativas empresariales no logran salir adelante.

ESTACIÓN 6: RESUMEN EJECUTIVO

Cuando el emprendedor busca captar la atención de una persona en particular, patrocinador o inversionista y motivarlo a conocer más a fondo su plan de negocio, el resumen ejecutivo es el punto práctico que permite describir brevemente los puntos importantes de la iniciativa empresarial.

3. Fuentes de financiación

Uno de los factores más difíciles para iniciar un negocio es el capital inicial para llevar a cabo la idea y posteriormente su sostenimiento.

El emprendedor tiene dos opciones para financiar su idea de negocio.

1) INICIATIVA PROPIA

Numerosos emprendedores en nuestro país han forjado sus negocios con trabajo y esfuerzos propios, dentro de las estrategias más utilizadas para financiar sus iniciativas empresariales se encuentran:

- Ahorros propios.
- Reinversión de las utilidades en el mismo negocio (crecimiento escalonado).
- Alternar trabajo y negocio. Algunas personas, durante un tiempo, se emplean para percibir ingresos que paralelamente invierten en la iniciación o consolidación de su idea de negocio.

2) ENTIDADES QUE APOYAN EL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA:

FONDO EMPRENDER DEL SENA

- Financia proyectos empresariales provenientes de aprendices Sena, practicantes universitarios (que se encuentren en último año de la carrera profesional) o profesionales que no superen dos años de graduados, quienes concursan con la postulación de su plan de negocio.

INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

- Apoya la creación y consolidación de empresas de base tecnológica, es decir, aquellas que generan productos o servicios innovadores en el mercado global. Apoya a emprendedores que tengan una idea innovadora y empresas que desean desarrollar nuevos proyectos, también resolver una problemática derivada de sus procesos internos. La Incubadora Gestando presta asesoría a proyectos de Economía Solidaria.

UNIVERSIDADES - CONSULTORIO GERENCIAL

- Asesora a los emprendedores y empresarios en el desarrollo de un plan de negocio para ser presentado a entidades de financiamiento a nivel de incubación. Ofrece capacitación, asesoría y consultoría para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y fomenta el criterio exportador en este mismo tipo de organizaciones.

FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS

- Facilita el acceso a las operaciones activas de crédito a personas naturales y jurídicas, que cuenten con proyectos viables y presenten insuficiencia de garantías a juicio de los intermediarios financieros (Entidades financieras).

INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL

- Brinda asesoría referente a las líneas de crédito para emprendedores, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de acuerdo con las necesidades expuestas por los emprendedores y empresarios, asimismo orienta sobre los procedimientos que deben seguirse para acceder al crédito con los intermediarios financieros.

FINAGRO

- Ofrece asesoría para la formulación e implementación de proyectos dirigidos para el fortalecimiento y crecimiento del sector agropecuario, brindando líneas de crédito con intereses de fomento. Su entidad intermediaria para esta gestión es el Banco Agrario.

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

- Ofrece asesoría y capacitación a los microempresarios y empresarios de las pymes en desarrollo de la cultura empresarial y exportadora. Sus servicios se ofrecen a través de programas como la semana del empresario y el exportador, plan padrino, jóvenes emprendedores, Carces y consejos regionales de apoyo.

PROEXPORT

- Brinda apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales en sus actividades de mercadeo internacional, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia exportadora. Su acción se centra en la identificación de oportunidades de mercado, diseño de estrategias de penetración de mercados, internacionalización de las

empresas y acompañamiento en el diseño de planes de acción para entrar a los mercados extranjeros.

- Por medio de la articulación con los ZEIKY ofrece capacitación y asesoría para generar entre los emprendedores y empresarios la cultura exportadora y promover las exportaciones.

BANCOLDEX

- Financia a los empresarios vinculados con el sector exportador colombiano, por medio de las siguientes modalidades: capital de trabajo, actividades de promoción, inversión en activos fijos y diferidos, leasing, creación, adquisición y capitalización de empresas, consolidación de pasivos y garantías MiPyme.

COOPERATIVAS

- Facilita la conformación de empresas cooperativas y apoyo financiero a nuevas empresas.

● 4. Casos de éxito aplicados a los conceptos básicos de la contextualización emprendedora y empresarial I

Caso I

CAMILO BARRERA Y TANIA LAISUNA son Jóvenes empresarios del municipio de Colón (Putumayo), su conexión con la naturaleza especialmente con las orquídeas, los llevó a pensar cómo podrían lograr conectar a las personas con el medio ambiente y la retribución que este les daría en salud, paz, crecimiento interior, felicidad y amor, a cambio de su cuidado y preservación.

En 2011, estos emprendedores fundaron 'Colibrí Amarillo', una empresa dedicada a la conservación y aprovechamiento sostenible de las orquídeas neotropicales, generando bienes y servicios integrales que satisfacen a personas de diferentes regiones del país y del mundo, con el fin de mejorar su calidad de vida, la conexión directa con la fuerza, diversidad y belleza natural del territorio Andes Amazonia Sur de Colombia.

En la actualidad, estos jóvenes empresarios están legalmente constituidos como SAS, generan cuatro empleos directos y tres indirectos, y sus principales clientes son personas de las regiones y ciudades de Colombia y países como Turquía, Francia, México, Brasil, Ecuador, Argentina, Polonia, España, Ucrania, Venezuela, Estados Unidos, Canadá y Japón, entre otros.

La empresa trabaja con cerca de 1.000 especies de Orquídeas Nativas de los Andes y la Amazonia al sur de Colombia y logra conservar a perpetuidad 300 hectáreas de páramo y bosque húmedo en los que ellas evolucionan en su ambiente natural.

En 2013 postularon su proyecto en el Fondo Emprender, ganaron como mejor plan de negocio, por innovación e impacto regional, así obtuvieron una financiación para continuar consolidando su empresa.

EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD

CAMILO BARRERA Y TANIA LAISUNA son verdaderos ejemplos de emprendedores por oportunidad, las vivencias de su diario vivir los llevaron a emprender su negocio: 'Cómo logramos conectar a las personas con la naturaleza'.

IDEA DE NEGOCIO:

Producción de alimentos bioenergéticos con la mezcla de orquídeas, acompañada de terapias que conecten a las personas con la naturaleza, obteniendo como retribución salud, Paz, crecimiento interior y mejoramiento de su calidad de vida.

PLAN DE NEGOCIO:

ESTACIÓN 1: CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

La empresa de estos dos jóvenes está constituida como SAS- persona jurídica.

ESTACIÓN 2: PRODUCTOS Y SERVICIOS

Productos y alimentos bioenergéticos a base de la mezcla de orquídeas y la prestación del servicio de terapias en beneficio de mejorar la salud y bienestar de las personas.

ESTACIÓN 3: MERCADEO Y PUBLICIDAD

Tania y su asesora comercial generan las estrategias de mercadeo y publicidad con las que han logrado captar importantes clientes de países como Turquía, Francia, México, Brasil, Ecuador, Argentina, Polonia, España, Ucrania, Venezuela, Estados Unidos, Canadá y Japón.

ESTACIÓN 4: ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Una empresa que logró pasar de un negocio regional a internacionalizar sus productos y servicios, debe tener una sólida estructura administrativa partiendo desde lo administrativo, operativo, comercial, contable y jurídico hasta el buen gobierno empresarial.

ESTACIÓN 5: CONTABILIDAD Y FINANZAS

Para Camilo Barrera y Tania Laiuna era clara su inversión inicial en un jardín de orquídeas que preservaban y cuidaban, ellos sabían que con eso podían comenzar su negocio, una buena planificación financiera les ha permitido crecer y hacer sostenible su empresa para luego expandirla.

Así como el desconocimiento y la falta de un buen manejo financiero lleva a una empresa a la quiebra, también un buen manejo contable puede llevarla al éxito. La empresa de Camilo y Tania pasó de ser una idea de negocio a convertirse en una compañía importante en la región por su impacto local e internacional.

FUENTE DE FINANCIACIÓN:

INICIATIVA PROPIA

Camilo y Tania son verdaderos ejemplos de cómo financiar una idea de negocio por iniciativa propia: **“Lo que les faltaba en recursos lo pusieron en voluntad”**. Este caso de éxito, ‘Un jardín de orquídeas’ fue suficiente para que estos emprendedores convirtieran una simple idea en toda una empresa de impacto, este es un claro modelo de que cuando se quiere se puede.

ENTIDADES QUE APOYAN EL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA

Las buenas ideas e iniciativas no se quedan en el papel. Estos dos jóvenes emprendedores postularon su plan de negocio al Fondo Emprender en el año 2013, ganaron en su categoría como mejor proyecto empresarial, por innovación e impacto regional y obtuvieron la financiación por más de 70.000.000 millones de pesos para consolidar su empresa.

Caso II

MILDRED ORTIZ MARTÍNEZ, una joven emprendedora del municipio de Mocoa (Putumayo), tuvo la idea de vender a la gente una experiencia de turismo distinta, donde las mariposas fueran las protagonistas.

A esta ingeniera agropecuaria se le ocurrió que las personas disfrutarían de un plan distinto al sol y la playa, en medio de la naturaleza. Por eso diseñó una experiencia única: vivir todo el ciclo de las mariposas, desde que toman vida en las plantas hospederas hasta que vuelan en libertad.

Con pocos ahorros, pero con ganas de “comerse el mundo” empezó a construir lo que sería el plan de negocio de su empresa para presentarlo al Fondo Emprender del Sena. Lo hizo cuidando todos los detalles, asegurando la viabilidad financiera y cuidando el concepto de sostenibilidad ambiental. Eso le aseguró el éxito y ganó la novena convocatoria en el año 2009.

Le asignaron 75 millones de pesos para que le diera vida a su sueño. Con ese dinero montó el laboratorio de investigación y adecuó el lugar: una reserva ecológica de 20 hectáreas ubicada en Putumayo, en la Vereda El Pepino, entre Mocoa y Villagarzón. Además del mariposario, su parque ecológico llamado ‘Paway’, ofrece senderismo, avistamiento de aves y para los más arriesgados pasar una noche romántica en la casa del árbol, ubicada en un gran roble a 25 metros de altura.

EMPRENDEDOR POR OPORTUNIDAD

Mildred Ortiz es una emprendedora por oportunidad, quien percibió una oportunidad de negocio en el que las mariposas fueran sus principales protagonistas.

IDEA DE NEGOCIO:

Vincular a la comunidad de manera más participativa, trascendiendo su posición de simples clientes de un producto o servicio a participantes activos en la investigación de fauna y flora nativa, para promover su cuidado, reproducción y conservación.

PLAN DE NEGOCIO:

Modelo de negocio ‘Formato establecido por el Fondo Emprender’’. Consultar y descargar la guía en www.fondoemprender.com

FUENTE DE FINANCIACIÓN

ENTIDADES QUE APOYAN EL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA:

Mildred Ortiz Martínez ha ganado dos premios con su idea de negocio: el Fondo Emprender del Sena y el de Negocios Verdes de Corpoamazonia.

“Detrás de toda empresa exitosa
hubo alguien que tomó una
decisión valiente”

-Peter Drucker.

Elaborado por:

Jonnatan López
Director de proyectos de emprendimiento
Fundación Internacional Soñar

Diagramación

Laura Sánchez Talero
Diseñadora
Universidad Nacional de Colombia

Fotografía

Equipo de producción Fundación Internacional Soñar

Retoque Fotográfico

Branding House Agency

Derechos Reservados

Secretaría de productividad y competitividad
Gobernación de Putumayo

Marzo 2014
Mocoa- Putumayo

5. Bibliografía consultada

- www.fondoemprender.com
- www.bancoldex.com
- www.mincit.gov.co
- www.finagro.com.co
- [www.pepeytono.com/casos de exito](http://www.pepeytono.com/casos%20de%20exito)
- www.emprendepyme.net
- www.banrepcultural.org/ instituto de fomento industrial -ifi
- Manual jóvenes emprendedores – Organización internacional de trabajo primera edición 2009
- www.fng.gov.co
- [www.unab.edu.co/emprendimiento y plan de negocio](http://www.unab.edu.co/emprendimiento%20y%20plan%20de%20negocio)
- capsulasdeemprendimiento.wordpress.com
- www.bancoldex.com
- www.proexport.com.co

