

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO REGIONAL



Conoce los pasos para crear empresa

PASO A PASO DEL PROCESO EMPRESARIAL Y LEGAL



Cámara de Comercio de Bogotá, 2009

María Fernanda Campo

Presidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

Luz Marina Rincón

Vicepresidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

Mauricio Molina

Director Centro de Emprendimiento. Bogotá Emprende
Vicepresidencia de Competividad Empresarial

Diana Carolina Melo

Profesional especializada en emprendimiento
Cámara de Comercio de Bogotá

Los textos de esta cartilla fueron elaborados por

Miguel Antonio Morales Beltrán

Consultor Externo CCB

Revisión técnica por

Magnolia Piñeros Arias

Asesora de emprendimiento
Cámara de Comercio de Bogotá
2009.

PRESENTACIÓN.....	4
PASO 1. CÓMO NACE UNA EMPRESA.....	6
• Como se inician las empresas	
• Etapas de la creación de una empresa	
• El proceso para la creación de empresas competitivas y formalizadas	
• Pistas	
PASO 2. DESCUBRA EL EMPRESARIO QUE HAY EN USTED.....	8
• Emprendedor ¿se nace o se hace?	
• Los diez comportamientos empresariales personales (CEPs)	
• Pistas	
PASO 3. CÓMO INICIA UNA IDEA EMPRESARIAL.....	9
• La idea empresarial o de negocio	
• Fuentes de ideas para el inicio de empresa	
• La lógica elemental del proceso empresarial	
• Pistas	
PASO 4. ¿ES MI IDEA UNA VERDADERA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO?.....	11
• El concepto de negocio	
• Identificación y evaluación de oportunidades de negocio	
• Pistas	
PASO 5. ANTES DE GASTAR UN PESO, ELABORE SU PLAN DE EMPRESA	12
• Estructurando la empresa a través del plan de empresa	
• ¿Es realmente necesario?	
• Concretando la oportunidad de negocio en un plan de empresa	
• Guión para elaboración y presentación del plan de empresa	
• Pistas	
PASO 6. CÓMO CONSTITUIR Y FORMALIZAR MI EMPRESA.....	14
• Actividad económica, sector económico y clasificación de sociedades	
• Beneficios de la legalización	
• Conozca el paso a paso para crear empresa	
• Criterios para elegir formas jurídicas de constitución	
• Acerca del número de personas que conforman la empresa	
• Aspectos de tributos nacionales y locales para las empresas	
• Pistas	
PASO 7. CÓMO FINANCIAR MI PROYECTO EMPRESARIAL.....	17
• Fuentes de recursos de financiamiento	
• ¿Qué preguntas se hace un banquero?	
• ¿Cuánto dinero demanda su proyecto empresarial?	
• El paso a paso del proceso de financiamiento de nueva empresa	
• Pistas	
PASO 8. ASESÓRESE.....	21
• Instituciones de apoyo a la Mipyme	
• Para finalizar, un decálogo para crear una empresa	
• Pistas	



¿PARA QUIÉN FUE ELABORADA ESTA CARTILLA?

Esta cartilla se elaboró pensando en las personas de Bogotá y de diferentes municipios de Cundinamarca de la zona de influencia de la Cámara de Comercio de Bogotá, interesadas en la creación de empresas, con el propósito de que reciban orientación sobre cada una de las fases y pasos que se debe dar para planificar, iniciar y poner en marcha una empresa.

La Cámara de Comercio de Bogotá comprende que la creación de empresas legalmente constituidas con proyección competitiva y perdurable en el tiempo, son un motor de crecimiento y desarrollo de la ciudad y la región. En este sentido, y basada en su experiencia y trayectoria contribuye y apoya efectivamente con servicios y productos acorde a las necesidades puntuales de cada emprendedor, en el proceso de creación y puesta en marcha de nuevas empresa.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE ESTA CARTILLA?

La creación de empresa como opción de vida es una decisión trascendental que exige contar con una oportuna y adecuada orientación para iniciar adecuadamente la estructuración, puesta en marcha y consolidación de la nueva empresa, aumentando así sus posibilidades de éxito.

Luego de reconocer el proceso de emprendimiento que debe seguir para crear su empresa, lo fundamental es prepararse para enfrentar el reto de ser empresario. Para ello la Cámara de Comercio de Bogotá pone a su disposición esta cartilla práctica para que a través de la metodología “aprender hacer empresa, haciéndola”, que unida a la capacidad, esfuerzo y compromiso de usted, futuro empresario, concrete su propósito de crear su empresa legalmente constituida con proyección competitiva y perdurable en el tiempo.

¿CÓMO SE DISEÑO ESTA CARTILLA Y CÓMO USARLA?

Esta cartilla se diseño siguiendo el proceso para la creación de empresas competitivas y formalizadas de la Cámara de Comercio de Bogotá, en donde las etapas de gestación, planeación, puesta en marcha y operación se desarrollan a través de un proceso de emprendimiento conformado por cinco componentes imprescindibles en todo proceso de creación de empresa, a saber:

- 1- El emprendedor
- 2- La oportunidad de negocio
- 3- El plan de empresa
- 4- El entorno institucional
- 5- La constitución y formalización

El proceso de emprendimiento se transita mediante la metodología “aprender hacer empresa, haciéndola”, que unida a la capacidad, esfuerzo y compromiso de usted, futuro empresario, contribuyen a aumentar sus posibilidades de éxito.

Se privilegia el paso a paso desde la idea hasta la empresa real, que les permite reconocer los aspectos fundamentales de carácter empresarial (fortalecimiento de las habilidades empresariales, identificación de ideas de negocio, elaboración de un plan de empresa, posibilidades de financiamiento e inversión) y los de carácter legal para la constitución y formalización (formas jurídicas, trámites y entidades), las decisiones que se consideran claves y las variables que más directamente influyen en el proceso de planificar, iniciar y poner en marcha su empresa.

La cartilla se conforma con Ocho Pasos que definen su contenido general con base a la consideración de las etapas a seguir en la creación de una nueva empresa, en las cuales se desarrolla normalmente el proceso emprendedor, entendiéndose por este, todas las actividades relacionadas con detectar oportunidades y crear organizaciones para concretarlas.

Los Ocho Pasos básicos presentados y desagregados en términos de contenidos, se estructuran como sigue:

- Paso 1.
Cómo nace una empresa

- Paso 2.
Descubra el empresario que hay en usted

- Paso 3.
Cómo inicia una idea empresarial

- Paso 4.
Es mi idea una verdadera oportunidad de negocio

- Paso 5.
Antes de gastar un peso, elabore su plan de empresa

- Paso 6.
Cómo constituir y formalizar mi empresa

- Paso 7.
Cómo financiar mi proyecto empresarial

- Paso 8.
Asesórese

Para cada uno de los ocho pasos hay un contenido conceptual esencial, descripciones, instrucciones para el desarrollo y sugerencias para evitar errores comunes.

Para finalizar, le recomendamos que inicie la lectura “Lápiz en mano” y vaya recorriendo los contenidos. Desarrolle la Guía de actividades de cada paso. Producto de este ejercicio, tendrá un valioso paquete de información de la ruta lógica que debe transitar para crear su empresa, que contribuye a prepararlo para enfrentar el reto de ser empresario.

Vínculos (Links) a contenidos y productos de creación de empresas

Cámara de Comercio de Bogotá:
<http://www.ccb.org.co/>

Bogotá Emprende:
<http://www.bogotaemprende.com>

Portal Nacional de Creación de Empresas:
www.crearempresa.com.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:
<http://www.mincomercio.gov.co/>

Fondo Emprender:
<http://www.fondoemprender.com>

PASO 1. CÓMO NACE UNA EMPRESA

Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de identificar el proceso emprendedor a través del proceso de creación de empresas competitivas y formalizadas de la Cámara de Comercio de Bogotá.

COMO SE INICIAN LAS EMPRESAS

La creación de una empresa es algo que no se produce en un instante, sino que es el resultado de un proceso, tanto en el terreno personal como en el del proyecto. La mayor parte de las veces, las empresas se inician con una idea de negocio que nace aparentemente al azar, pero que realmente es el resultado de una o varias de las siguientes cinco situaciones:

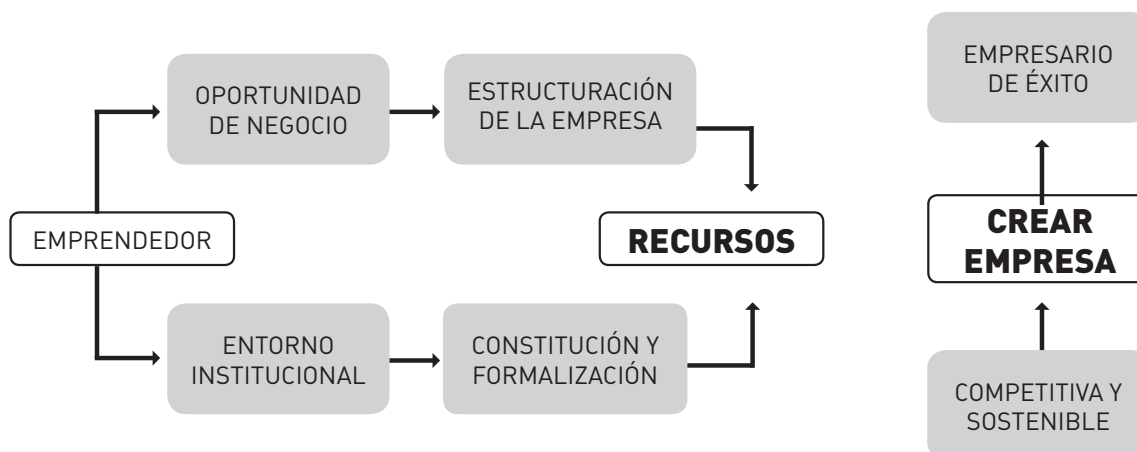
- 1- Una necesidad de subsistencia
- 2- Explotación de una experiencia acumulada
- 3- Observaciones del funcionamiento de las empresas y los mercados
- 4- Visualización de oportunidades de negocio
- 5- Un sueño o idea anhelada durante algún tiempo

ETAPAS DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

La opción de enfocarse en trabajar para uno mismo en la creación de una empresa, y con ello todo lo que ésta implica; hoy por hoy, se está convirtiendo en la única forma de ganarse la vida. El primer obstáculo que una persona tiene cuando quiere trabajar en forma independiente es el no saber cómo crear una empresa, debido a que la educación tradicional se ha concentrado en enseñar a sus egresados a trabajar para otros, y con ello hace énfasis en cómo operar una empresa, más no en cómo iniciar una. Quienes decidan trabajar para sí mismos, creando su propia empresa, deben atender una metodología estructurada en cuatro etapas básicas, así:

1. Gestar una idea empresarial
2. Planear la oportunidad de negocio
3. Implementar el proyecto empresarial
4. Operar la empresa

EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESA



EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS COMPETITIVAS Y FORMALIZADAS

La Cámara de Comercio de Bogotá apoya paso a paso al emprendedor en su proceso empresarial y para el efecto ha diseñado el proceso para la creación de empresas competitivas y formalizadas, en donde las etapas de gestación, planeación, puesta en marcha y operación se desarrollan a través de un proceso conformado por cinco componentes imprescindibles en la creación de empresa, a saber:

- 1- El emprendedor
- 2- La oportunidad de negocio
- 3- El plan de empresa
- 4- El entorno institucional
- 5- La constitución y formalización

El proceso se transita mediante la metodología “aprender hacer empresa, haciéndola”, que unida a la capacidad, esfuerzo y compromiso de usted, futuro empresario, contribuyen a aumentar sus posibilidades de éxito.

La gráfica anterior presenta el proceso que debe seguir para crear su empresa competitiva y formalizada.

Pistas:

- El emprendedor: es una persona que detecta una oportunidad y asume el riesgo que comporta la puesta en marcha de una iniciativa empresarial (crea una empresa, o la adquiere o entra a formar parte de una existente). Emprender es un oficio y como tal se puede aprender, pero como todo oficio, requiere de un mínimo de talento, es decir de competencias para el emprendimiento.

- La oportunidad de negocio: Es una idea de negocio atractiva, duradera, oportuna en el tiempo y configurada como un producto o servicio que agrega valor o crea valor al comprador o usuario final

- La estructuración de empresa: elaborar todos los estudios y análisis que le permitan evaluar la bondad del negocio y establecer las estrategias adecuadas. El trabajo se concentra en la elaboración del “plan de empresa o plan empresarial”.

- El entorno institucional: Es la denominada plataforma de apoyo (redes sociales, productivas, institucionales) al emprendimiento que existe en un determinado contexto regional, integrada por instituciones y entidades públicas y privadas de apoyo en gestión, técnico o financiero, que buscan facilitar y apoyar en el proceso de creación de empresas. El programa “Bogotá Emprende” de la Alcaldía Mayor de Bogotá y la Cámara de Comercio de Bogotá, es un ejemplo de entorno institucional, y como lo pregona su eslogan “es el mejor lugar para crear o consolidar empresa”.

- La constitución y formalización: Comprende el proceso y las gestiones que se debe seguir para constituir y legalizar una nueva empresa y lo relacionado con los beneficios individuales, empresariales, y sociales de fundamentar la creación de empresa en un marco legal.

PASO 2. DESCUBRA EL EMPRESARIO QUE HAY EN USTED

Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de reconocer los motivos y motivaciones para emprender, las características personales necesarias para iniciarse como empresario y sacar sus propias conclusiones en relación con su potencial empresarial.

EMPRENDEDOR ¿SE NACE O SE HACE?

Emprender es un oficio y como tal se puede aprender, pero como todo oficio, requiere de un mínimo de talento, es decir de potencial empresarial.

Quizás uno de los elementos en el cual los futuros empresarios no profundizan es en analizar sobre la existencia o carencia de cualidades emprendedoras; comenzar una nueva empresa es un reto, en el cual usted debe determinar cuanto antes si tiene la "madera" necesaria para hacerlo. La actividad empresarial requiere de unas capacidades personales y de experticia determinadas que hay que tomar en consideración, en la medida de lo posible, intentar incorporar al grupo promotor o gestor de la iniciativa empresarial, bien mediante el desarrollo de estas capacidades por uno mismo, bien sumando al proyecto a las personas adecuadas.

Nuestra convicción es que "toda persona puede ser empresaria, si se lo propone".

LOS DIEZ COMPORTAMIENTOS EMPRESARIALES PERSONALES (CEPS)

En estudios realizados se ha detectado que existen tres capacidades básicas, con sus respectivas cualidades, que están presentes en todo emprendedor exitoso:

1. Capacidad de logro

- 1- Búsqueda de oportunidades
- 2- Persistencia
- 3- Cumplimiento
- 4- Demanda por calidad y eficiencia
- 5- Toma riesgos

2. Capacidad de planificación

- 6- Establecimiento de metas
- 7- Búsqueda de información
- 8- Planificación sistemática y seguimiento

3. Capacidad de competencia

- 9- Persuasión y desarrollo de redes de apoyo
- 10- Autoconfianza e independencia

Estas importantes cualidades conforman las 10 características que se denominan Comportamientos Empresariales Personales (CEPs), que resultan ser específicos y que pueden ser medidos, adquiridos, practicados, controlados y desarrollados según la conveniencia o necesidad de un emprendedor.

Pistas:

- Si las características y habilidades necesarias para crear su propia empresa son insuficientes, hay muchas maneras de mejorarlas, algunas de las acciones que usted puede emprender son:

- Conversar con empresarios exitoso para que pueda aprender de ellos.

- Participar en capacitaciones, tomar cursos, seminarios.

- Trabajar en una empresa similar.

- Consultar documentos que puedan ayudarle a desarrollar sus habilidades empresariales.

- Leer artículos acerca de empresarios en periódicos y revistas para reflexionar sobre sus problemas y métodos.

- Podría considerar la conveniencia de asociarse con otras personas que complementen sus capacidades, en vez de iniciar una actividad empresarial individualmente.

- Asumir con pleno compromiso la autogestión de crear su propia empresa.

¡No olvide sacar sus propias conclusiones en relación con su potencial empresarial!

PASO 3.

CÓMO INICIA UNA IDEA EMPRESARIAL

Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de entender como la lógica elemental del proceso empresarial parte de una idea empresarial y además reconocer enfoques y fuentes direccionadas básicas para la búsqueda sistemática de ideas que pueden impulsar o dar origen a creación de empresa.

LA IDEA DE NEGOCIO

Toda iniciativa de creación de una empresa nace y se desarrolla entorno a una idea sobre un servicio o producto nuevo, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio, o lo que es lo mismo, por la identificación de un "nicho" o "hueco" de mercado.

La idea empresarial o idea de negocio es el tipo de proyecto que se quiere desarrollar.

Estos productos o servicios no tienen que ser necesariamente grandes descubrimientos técnicos, sino que pueden nacer de la observación atenta de los cambios y nuevas tendencias que se producen en el entorno económico y en la sociedad que nos rodea. Pero lo que si es necesario es establecer las variables que podrían hacer la diferencia que nos garantice la competitividad y sostenibilidad del negocio en el tiempo.

FUENTES DE IDEAS PARA EL INICIO DE EMPRESA

Las ideas empresariales o de negocio, se encuentran casi siempre cerca de las personas emprendedoras. El autor Longenecker y otros, plantean que puesto que los inicios de emprendimientos comienzan con ideas, debemos

considerar algunas fuentes de inspiración para nuevas ideas. Aunque una idea puede proceder virtualmente de cualquier parte, nos concentraremos en cuatro posibles fuentes:

Experiencia Personal:

La base primaria de las ideas de inicio es la experiencia personal, ya sea en el trabajo o en la casa.

Pasatiempos:

Algunas veces los pasatiempos crecen más allá de su status de diversión para convertirse en negocios.

Descubrimiento accidental "serendipia":

Otro tipo de nuevas ideas –descubrimiento accidental– incluye algo que se llama hallazgos fortuitos o la aparente habilidad de hacer descubrimientos deseables por accidente. Cualquier persona puede tropezarse con una idea útil en el curso de la vida diaria.

Búsqueda Sistemática:

Una idea de inicio puede surgir de una deliberada exploración por parte de un posible empresario para encontrar una nueva idea.

LA LÓGICA ELEMENTAL DEL PROCESO EMPRESARIAL

Siguiendo la idea de J. Gutiérrez Conde, existen cinco tareas elementales a la hora de iniciar una empresa. Así, partiendo de una idea empresarial, cualquier emprendedor normalmente desarrolla el siguiente proceso lógico, frente a sí mismo como se ilustra en la figura:

Pistas:

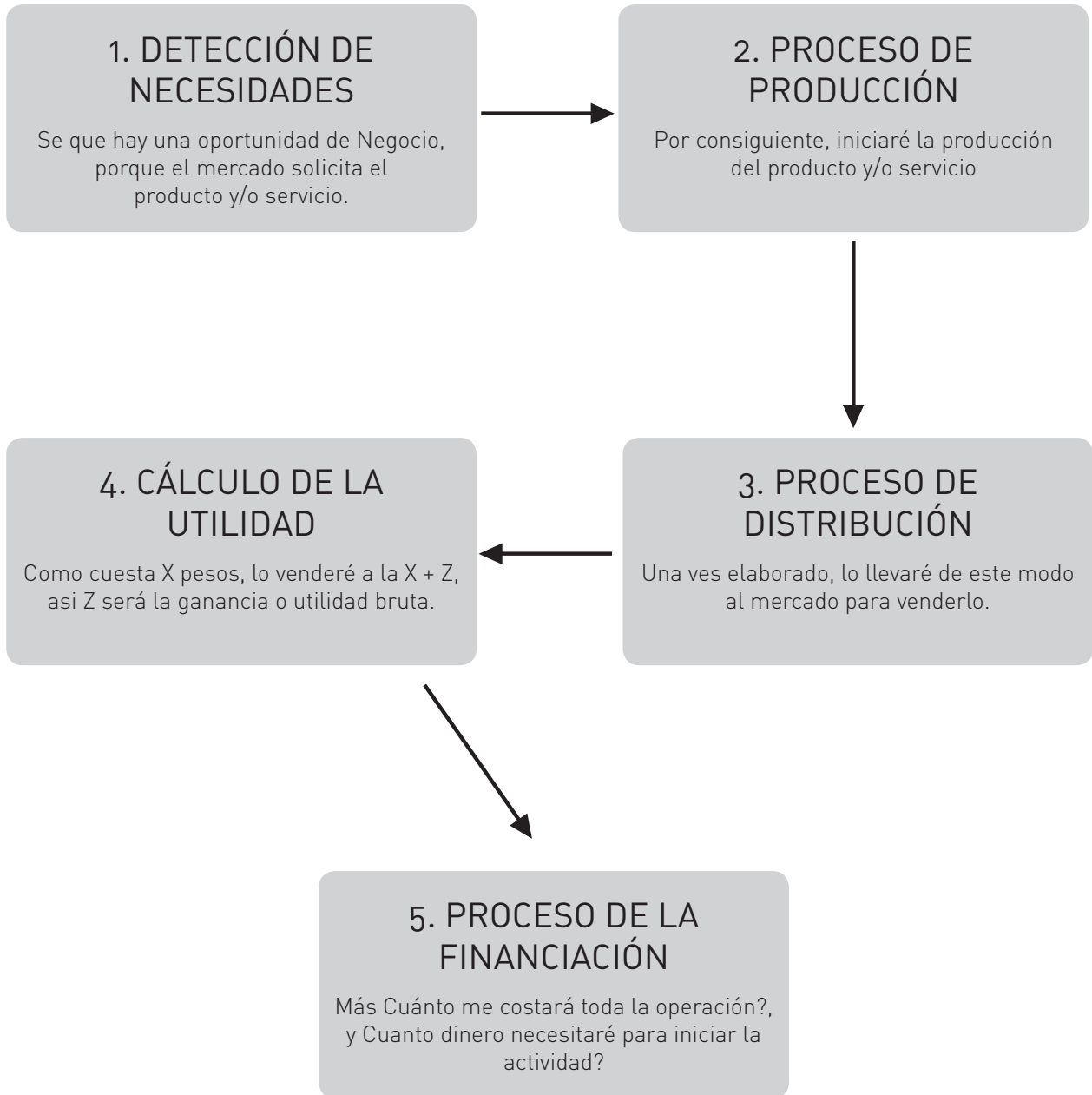
- Las oportunidades no nacen, se crean.

- Es preferible tener un emprendedor de primera con una idea de segunda, a tener un emprendedor de segunda con una idea de primera.

- De todas las oportunidades que pasan frente a nosotros, pocas vemos. De las que vemos, pocas aprovechamos. De las que aprovechamos, pocas tienen éxito.

- Para ver las oportunidades se debe tener formación, para aprovecharlas se debe tener necesidad, para llevarlas a ser exitosas se debe tener formación y necesidad.

- Con el paso de los años, han aparecido una serie de nuevas necesidades en el mercado, razón por la cual han surgido nuevos negocios. Es indispensable que se estudie el mercado a nivel local y externo con el fin de detectar productos y servicios que está demandando el mercado.



Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de entender un modelo práctico para la estructuración de oportunidades de negocio competitivas, identificando algunos factores fundamentales que determinan si una idea constituye una buena oportunidad de negocio para la creación de una nueva empresa.

EL CONCEPTO DE NEGOCIO

El concepto de negocio identifica las distintas formas en que la empresa puede crear valor y competir en el mercado. Hay que definir el negocio de la empresa, no a partir del producto o servicio que se ofrece, sino a partir de la necesidad del cliente que cubre el producto o servicio. Es decir, que es realmente lo que vende la empresa. Esto nos permite establecer qué necesidades buscamos satisfacerle a quién (nuestro segmento o nicho de mercado). Gran parte del éxito consiste en tener claro este enfoque.

Una manera clara y sencilla de definir el concepto de negocio de una empresa lo dio Derek E Abell al definirlo a través de tres preguntas:

- ¿a quién servimos?, o sea, el segmento del mercado al que nos dirigimos;
- ¿qué necesidades satisfacemos?, obviamente, el tipo de necesidad; y finalmente,
- ¿cómo satisfacemos la necesidad descrita anteriormente?, o sea, la tecnología o el know-how del producto o servicio que realizamos.

Las diferentes respuestas especificarán claramente el ámbito de actuación de la empresa.

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Ideas tenemos miles, de las buenas y de las malas. Pero incluso las buenas ideas no necesariamente se convierten en buenos negocios. Un paso fundamental antes de arriesgarse a la aventura empresarial es evaluar la oportunidad de negocio detrás de la idea.

Hay muchos detalles para definir si una nueva idea de negocios es una buena oportunidad de negocio. A continuación presentamos algunos de los requerimientos fundamentales:

1. Debe haber una necesidad claramente definida en el mercado de ese producto o servicio, y el tiempo debe ser correcto, esto es, si la oportunidad es temporal, coyuntural, estacional, cíclica o continua.

2. El negocio propuesto debe ser capaz de lograr una ventaja competitiva durable o sostenible. La incapacidad para comprender la naturaleza e importancia de una ventaja competitiva ha resultado en el fracaso de muchos inicios de pequeños negocios.

3. El aspecto económico de la oportunidad de negocio debe ser rentable, debe dejar espacio para que haya una utilidad significativa y también potencial de crecimiento. Se hace necesario saber si el ciclo de vida del negocio está en declive, maduro, o en pleno desarrollo o auge.

4. Debe haber un buen ajuste (coherencia) entre el empresario y la oportunidad. En otras palabras, la oportunidad debe ser captada

y desarrollada por alguien con las habilidades y la experiencia apropiadas y con acceso a los recursos críticos para el crecimiento de la oportunidad de negocio.

5. Los riesgos de negocio (de mercado, técnicos, económicos o financieros) o circunstancias adversas que pueden afectar el negocio, deben permitir posibles medidas para su control o minimización, es decir su aparición no debe convertirse en fallas fatales para la nueva empresa.

Pistas:

- Toda iniciativa empresarial debe estar soportada antes que por una idea, por una verdadera oportunidad de negocio, para asegurar así una responsable toma de decisión de inversión.

- Nuestra recomendación es empezar a testear las posibilidades de nuestra idea. No se trata solamente de reflexionar con mayor detalle sobre sus posibilidades y características, sino de contrastar nuestras opiniones con posibles usuarios y expertos. Si tras estos primeros contactos las "sensaciones" que hemos percibido son buenas, ha llegado el momento de empezar a dedicar tiempo y esfuerzos a nuestro proyecto empresarial y por lo tanto, pasar a elaborar el plan de empresa.

PASO 5.

ANTES DE GASTAR UN PESO, ELABORE SU PLAN DE EMPRESA

Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de entender el proceso básico y la importancia de preparar un plan de empresa o plan de negocios, que lo ayude a pensar profundamente en sus ideas y a considerar todos los aspectos del negocio propuesto, a fin de concretar la creación y desarrollo de su propia empresa.

ESTRUCTURANDO LA EMPRESA A TRAVÉS DEL PLAN DE EMPRESA

A veces se cree que lo más importante es averiguar como constituir y formalizar la empresa, sin embargo esto es importante, pero es el último paso a cumplir. Para hacer realidad su proyecto empresarial, como lo planteamos en el Paso 1, el emprendedor debe recorrer ordenadamente la ruta lógica conformada por cinco componentes imprescindibles en todo proceso de creación de empresa, entre ellos el de estructuración de empresa.

El trabajo se concentra en la elaboración del "plan de empresa o conocido también como plan de negocio o plan empresarial", el cual podemos definirlo como un documento escrito donde se identifica, describe y analiza profundamente una oportunidad de negocio en el mercado para plasmar su viabilidad y los planes para desarrollarla y llevarla a cabo efectivamente, es decir que es como una visión del futuro de la empresa y de cómo se logrará llegar hasta allá.

¿ES REALMENTE NECESARIO?

La respuesta es un imperativo ¡sí! Es una expresión muy común de los emprendedores decir que tienen su proyecto "en la cabeza" en el sentido de que ya lo han pensado todo; pero el inconveniente de tenerlo "en la cabeza" es que se hace muy difícil para los demás reconocerlo y evaluarlo, y que se corre el riesgo de olvidarse de cosas importantes.

La tarea de pasar el proyecto que se tiene en la cabeza al papel es un ejercicio interesante que obliga al emprendedor a escribir, que es una forma de pensar sistemáticamente.

CONCRETANDO LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN UN PLAN DE EMPRESA

La gráfica que sigue ilustra la lógica de la estructura para desarrollar una oportunidad de negocio a través de un plan de empresa, evidenciando los grandes apartados o secciones del plan y las preguntas clave a responder.



LA ESTRUCTURA PARA DESARROLLAR UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

GUIÓN PARA ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PLAN DE EMPRESA

Son varios los esquemas que podríamos seguir para la elaboración de nuestro plan de empresa pero todos ellos se centran como mínimo en los aspectos y apartados que vamos a presentar. Si consiguiésemos completar cada una de estos apartados estaríamos en disposición primero, de saber que nuestro proyecto es un proyecto maduro y segundo, podríamos evaluar con casi toda seguridad la viabilidad, es decir, la supervivencia, de nuestra futura empresa.

La estructura de plan de empresa estándar requiere cubrir los siguientes nueve aspectos:

1. Aspectos de presentación
2. Aspectos de definición del negocio
3. Aspectos del equipo emprendedor
4. Aspectos del mercado
5. Aspectos de producción y calidad
6. Aspectos de organización y gestión
7. Aspectos jurídico-tributarios
8. Aspectos de viabilidad financiera
9. Aspectos de desarrollo e implementación

Pistas:

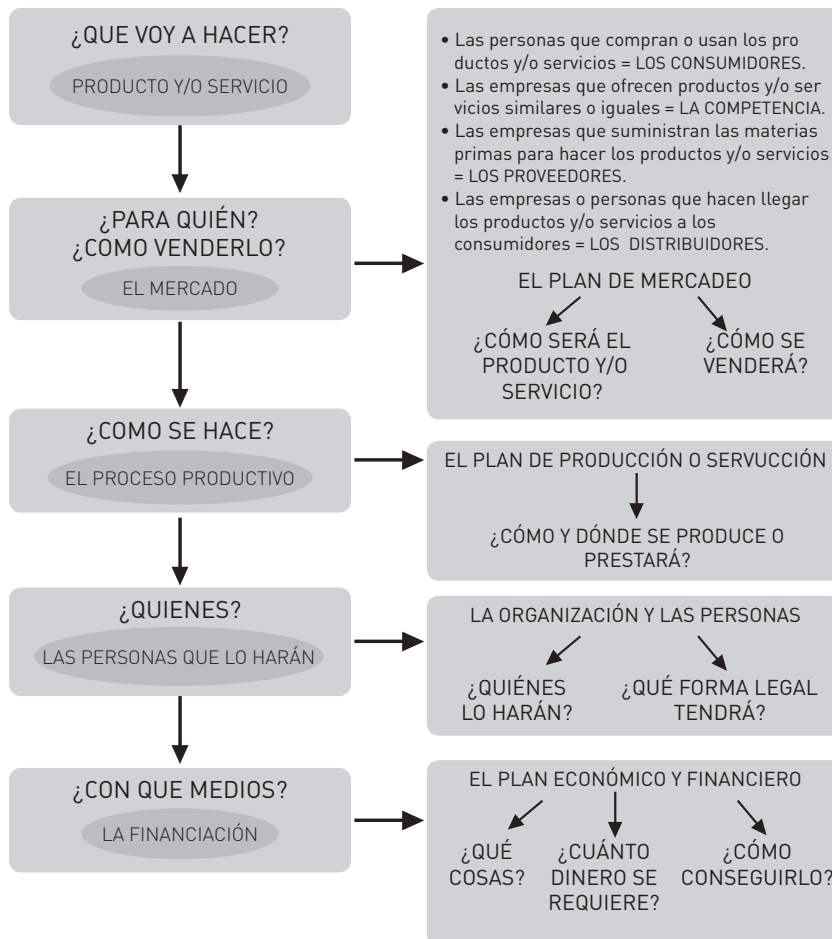
- Si tiene una idea-oportunidad de negocio, no espere a que alguien venga a preguntársela. Estúdiela, escríbala y hágala realidad.

- Habitualmente hay más deseo de ponerse a hacer sobre la marcha el negocio que dedicarse a reflexionar sobre el futuro de su empresa. Lo que si es claro es que resulta más barato poner las ideas sobre un papel que perder plata probando.

- Se debe elaborar un plan de empresa no porque se lo exijan otros, para solicitar financiación u otros apoyos, sino porque usted quiere asegurar que su futura empresa tenga reales y mayores posibilidades de éxito.

- El énfasis del plan debe ser siempre la puesta en marcha de la empresa. En otras palabras, no solo es importante la elaboración de un plan eficaz sino también su traducción en una empresa exitosa. Lo importante del plan de empresa no es hacerlo sino cumplirlo.

- Una vez haya culminado su plan de empresa, repáselo con su socio(s) del negocio, con amigos empresarios o con otros expertos. Utilice los servicios de la Cámara de Comercio de Bogotá, consúltenos.



PASO 6. CÓMO CONSTITUIR Y FORMALIZAR MI EMPRESA

Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de identificar las gestiones de creación y constitución jurídica, tributarias, de funcionamiento, y de legalización laboral, de manera ordenada y siendo consciente de los deberes y obligaciones a los que se compromete y que se requieren para la puesta en marcha y funcionamiento legal de nuevas empresas Mipymes.

ACTIVIDAD ECONÓMICA, SECTOR ECONÓMICO Y CLASIFICACIÓN DE SOCIEDADES

A. Clasificación por Actividad Económica - Código CIIU

El Código CIIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (revisión 3.1 de Naciones Unidas y adaptada para Colombia por el DANE) tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías.

B. Clasificación por Sector Económico

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con el sector económico en:

- Industriales o de Manufactura: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en extractivas y en manufactureras.

- Comerciales: Son intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra-venta de productos terminados y pueden clasificarse en mayoris-

tas, minoristas o detallistas, y comisionistas.

- De Servicio: Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio mediante la transformación de insumos (conocimientos) en productos de características intangibles, a cambio de un honorario o con base en un contrato. Pueden clasificarse en: transporte, turismo, instituciones financieras, servicios públicos, servicios privados varios, educación, salud.

C. Tamaño de la empresa

Según la ley 905 de 2004, corrientemente denominada ley Mipyme, se siguen los siguientes parámetros para determinar el tamaño de una empresa. En caso de combinación de parámetros, el determinante será el de activos totales:

Microempresa (incluidas las famiempresas): a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores, o b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeña empresa: a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana empresa: a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

D. Clases de Empresas o Sociedades

La clasificación según Persona Jurídica, comprende siete tipos de empresa clasificadas como sociedades, éstas son:

1. Sociedad Limitada
2. Sociedad Anónima
3. Sociedad Colectiva
4. Sociedad Comandita Simple
5. Sociedad Comandita por Acciones
6. Empresa Asociativa de Trabajo
7. Sociedad por Acciones Simplificada

BENEFICIOS DE LA LEGALIZACIÓN

La "Guía para Constituir y Formalizar una Empresa" de la Cámara de Comercio de Bogotá, expone que por lo general los emprendedores tienen una visión limitada del proceso de formalización; lo conciben como una obligación onerosa y no como un punto de apoyo para proyectar su actividad empresarial hacia niveles superiores de desarrollo.

Si bien, la formalización en el marco de la ley de una empresa, incrementa sus gastos administrativos en el inmediato plazo; ésta crea la posibilidad de obtener un mayor volumen de oportunidades comerciales en el mediano y largo plazo. La comunidad de formalizados acepta a los formalizados y trabaja con ellos.

Entre los beneficios que genera la legalización podemos citar:

Sociales: Garantía de la Libertad; Calidad de Vida; Prosperidad general; Paz y Convivencia.

Individuales: Identidad; Reconocimiento Social; Seguridad; Tranquilidad; Estabilidad.

Empresarial: Credibilidad hacia los proveedores y clientes; Facilidad para acceder a créditos financieros; Participar en ruedas de negocios o actividades que le permite un crecimiento comercial para su empresa; Llegar a mercados Internacionales; Apoyo de instituciones.

CONOZCA EL PASO A PASO PARA CREAR EMPRESA

La Cámara de Comercio de Bogotá en su portal (www.ccb.org.co) lo orienta en el proceso de creación y consolidación de su empresa y le permite hacer todos los trámites para constituir la legalmente.

Si tiene dudas adicionales, puede consultar la sección de preguntas frecuentes sobre el registro mercantil.

Si ya tiene clara su idea de negocio y requiere conocer los trámites para la formalización de su empresa, lo invitamos a que ingrese al nuevo Portal Nacional de Creación de Empresas (www.crearempresa.com.co).

CRITERIOS PARA ELEGIR FORMAS JURÍDICAS DE CONSTITUCIÓN

Una vez elaborado el plan de empresa y verificada la viabilidad del proyecto, los promotores deberán tomar la decisión de qué forma jurídica adoptar. La elección debe hacerse después de un riguroso estudio, a fin de elegir aquella que mejor se adapte a las características del proyecto empresarial a desarrollar.

Es difícil establecer unos criterios generales que nos permitan determinar la forma jurídica más adecuada, pero sí podemos apuntar algunas pautas y elementos básicos a tener en cuenta antes de decidir el tipo de empresa:

- 1- ¿qué trámites de constitución debe adelantar?
- 2- ¿qué libertad de acción deseo?
- 3- ¿cuántos socios van a ser?
- 4- ¿cuánta responsabilidad deseo asumir?
- 5- ¿qué tipo de actividad voy a emprender?
- 6- ¿qué impuestos debo pagar?
- 7- ¿qué aspectos contables y socio-laborales debo tener en cuenta?
- 8- ¿cuál es la dimensión económica de mi proyecto?

Es necesario comentar que no hay una estructura legal mejor ni peor en sí misma, lo que es necesario es escoger aquella más adecuada a las necesidades concretas de la empresa a crear en función de los factores mencionados.

ACERCA DEL NÚMERO DE PERSONAS QUE CONFORMAN LA EMPRESA

Una vez el futuro empresario haya identificado y definido la actividad económica a desarrollar, deberá definir el número de personas involucradas en la creación de la empresa, de tal forma que tendrá dos opciones. Si ha decidido emprender su empresa de manera individual tendrá estas posibilidades para ejercer su actividad económica:

1. Como Persona natural comerciante debidamente registrada ante la Cámara de Comercio respectiva.
2. Como Empresa unipersonal
3. Como Sociedad por acciones simplificada
4. Como una Fundación sin ánimo de lucro.

Por el contrario, si el emprendedor ha decidido afrontar la puesta en marcha de su empresa con dos o más personas, a través de alguna de las principales formas de asociación, tendrá la oportunidad de escoger entre una de las sociedades comerciales:

1. Empresa Asociativa de Trabajo
2. Sociedad Agraria de Transformación
3. Entidad sin ánimo de lucro.

ASPECTOS DE TRIBUTOS NACIONALES Y LOCALES PARA LAS EMPRESAS

Toda empresa debe cumplir con los siguientes compromisos tributarios fundamentales:

- 1- Registro RUT y RIT en alguno de los dos regímenes, a saber: Simplificado y/o Común. Inicial y cambios (realizados y exigidos).
- 2- Recaudo del IVA y Retenciones Régimen Común.
- 3- Declaraciones veraces y pagos oportunos de Tributos Nacionales Locales (Distritales).
- 4- Facturación o cuentas de cobro.
- 5- Libros de contabilidad registrados o libro de operaciones fiscales.

Pistas:

- La matrícula mercantil es la presentación de su organización empresarial, ante la sociedad y ante la comunidad de comerciantes. La matrícula y registro en la Cámara hace que usted sea socio de ella, lo cual reporta beneficios incalculables, tales como, credibilidad de los proveedores, clientes, entidades crediticias, el estado, los diferentes mercados, nacionales e internacionales y la sociedad en general.

- No hay una estructura legal mejor ni peor en sí misma, lo que es necesario es escoger aquella más adecuada a las necesidades concretas de la empresa a crear de acuerdo con el giro ordinario del negocio de la empresa.

- Toda empresa debe cumplir con los compromisos legales y tributarios fundamentales.

- En el Portal Nacional de Creación de Empresas (www.creaempresa.com.co), mediante tres sencillos pasos: Consulta, Diligenciamiento y Formalización, Usted podrá realizar todos los trámites necesarios para poder constituir on-line y en forma simple su empresa. Si le surgen dudas o inquietudes haga clic en el botón Ayuda o Contacto o en el Chat, en cualquier momento.

- Las siguientes cartillas que las encuentra en Bogotá Emprende (www.bogotaemprende.com), son de especial apoyo para los aspectos de tributos nacionales y locales para las empresas:

- Cartilla Práctica del Impuesto de Renta. Legis - Bogotá Emprende

- Cartilla Práctica de Retención en la Fuente. Legis - Bogotá Emprende

- Cartilla práctica del IVA. Legis - Bogotá Emprende



Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de identificar las fuentes de recursos y las consideraciones clave del alistamiento y gestión efectiva para obtención de crédito para emprendimiento, utilizando el mapa de oportunidades y alternativas de financiamiento.

FUENTES DE RECURSOS DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento inicial de una pequeña empresa sigue con frecuencia el patrón de un plan de financiamiento personal común. Un emprendedor utiliza primero sus ahorros personales y luego trata de obtener acceso a los ahorros de familiares y amigos. El emprendedor acude a canales más formales de financiamiento, como bancos e inversionistas externos, solo si estas fuentes resultan inadecuadas.

Las fuentes principales de financiamiento de capital son:

- Los ahorros personales: la forma más barata de financiarse será normalmente con sus ahorros. Determine qué porcentaje de ellos está dispuesto a utilizar para disminuir los requerimientos de financiación de su empresa.
- Amigos y parientes: Aunque a muchos les da pena, puede ser una buena opción.
- Inversionistas particulares: Denominados "ángeles de negocios", son particulares que invierten en los emprendimientos u oportunidades de negocio de otras personas.
- Bancos y entidades financieras: Endeudamiento corriente.
- Entidades de fomento: Algunas entidades no financieras, como algunas ONG, tienen líneas de crédito para apoyar la creación de empresa.
- Capitalistas de riesgo: Comparten el riesgo con usted, son sus socios, buscan alta rentabilidad por su inversión. Pueden aportar mucho conocimiento y experiencia. Pueden ser fondos de capital de riesgo o inversionistas.
- Venta de participación o de acciones de la empresa: La propiedad parcial de un negocio mayor puede ser más conveniente que la propiedad total de un negocio pequeño, o de ninguno por no compartir la propiedad del mismo.

Como se ve, son diversas las modalidades para fondear nuestro proyecto empresarial. Esto nos debe indicar con claridad, que no siempre la salida a nuestra necesidad de recursos financieros debe orientarse al sector finan-



ciero. No todas las alternativas son igualmente buenas o malas para todo el mundo. Esto depende, entre otras cosas, del tamaño de su negocio, de la capacidad de generar efectivo y del tiempo para generar utilidades. Debemos entender un poco más el funcionamiento futuro de nuestro negocio para manejar alternativas distintas del crédito bancario.

¿QUÉ PREGUNTAS HACE UNA ENTIDAD BANCARIA?

El experto Pedro H. Sepúlveda, sostiene que una persona que toma decisiones sobre un dinero ajeno es normalmente muy precavida. Se hace muchas preguntas, pide mucha información, contrasta los datos que tiene y otras cosas más.

Si bien, no es fácil saber cuáles son todas las preguntas que se hace cada banquero, si se sabe las que normalmente no deja de hacerse:

1. ¿Quiénes dirigen la empresa?
2. ¿Qué historia financiera tienen los accionistas o socios, o la empresa?
3. ¿Por qué necesita fondos el negocio?
4. ¿Cuánto necesita y a qué plazo?
5. ¿Cómo y cuándo será liquidado el préstamo?
6. ¿Qué posibilidades existen de que fracasen los planes de la empresa?
7. ¿Cómo responderá la empresa si ello ocurre?
8. ¿Qué experiencia y manejo crediticio se tiene?
9. ¿Qué perspectivas tiene la empresa?

Estas preguntas debe hacérselas usted previamente y, por supuesto, tener una adecuada y convincente respuesta.

¿CUÁNTO DINERO DEMANDA SU PROYECTO EMPRESARIAL?

El tema es tan sencillo como decir: ¿Cuánto dinero demanda en su totalidad el plan de empresa? Y, de ese dinero requerido, ¿cuánto aportan los socios y cuánto se va a financiar con recursos externos a la empresa?

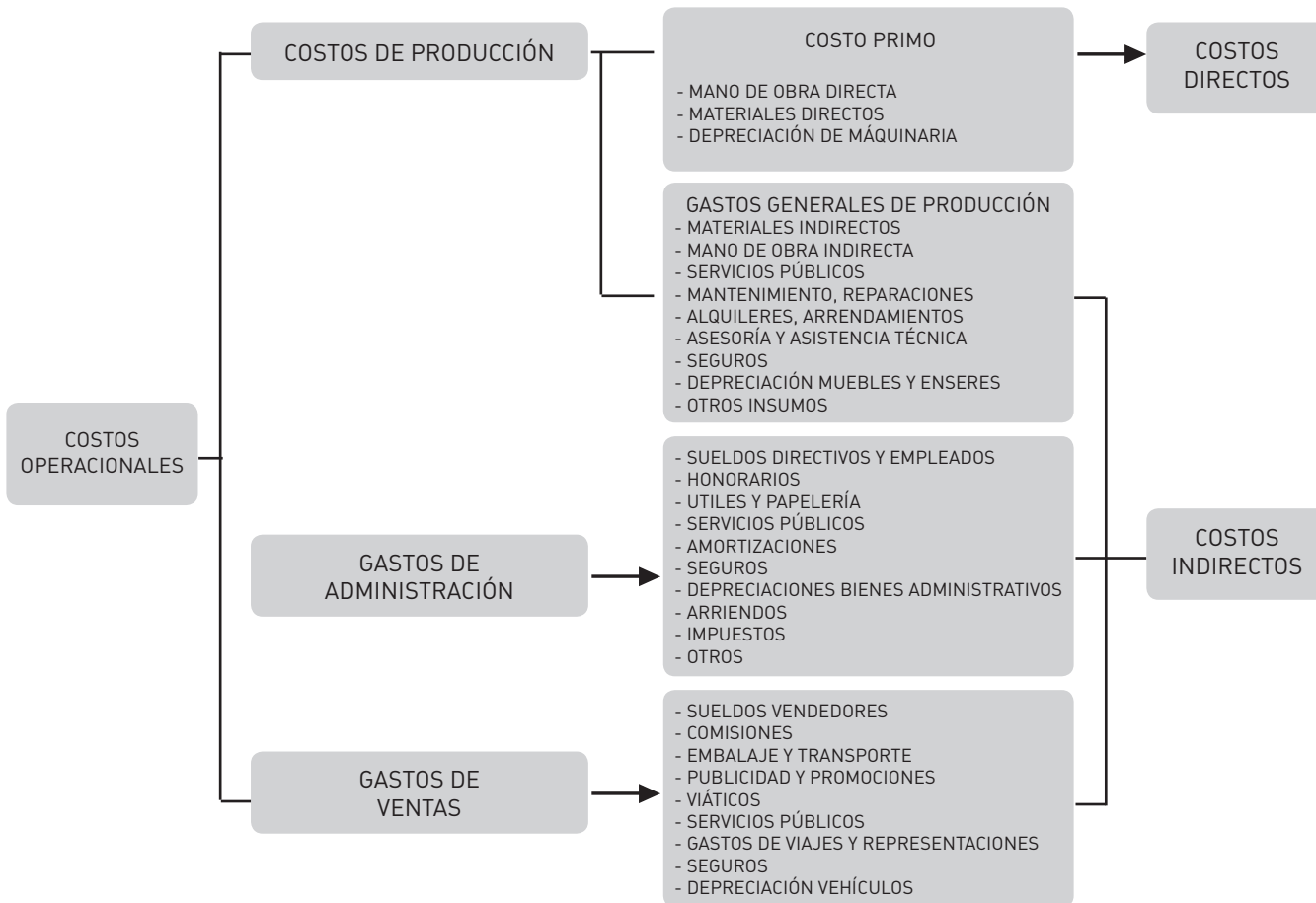
Las necesidades se definen en dos grandes grupos: aquellos dineros requeridos en la preoperación y los requeridos para la operación o puesta en marcha.

En las gráficas adjuntas se destacan los elementos principales de conformación de los costos operacionales y la conformación de la inversión fija de la empresa, algunos de los cuales pueden requerir posibles necesidades de financiación en la puesta en marcha del negocio o etapa productiva.

Dispuestos de esta manera los rubros de financiación, en etapa preoperativa y operativa, pueden traducirse en una especie de lista de chequeo que sirva para la definición de necesidades, con destino específico y cuantía determinada. De esta forma el crédito se planea y se programa con exactitud, de lo contrario, puede ser un boomerang que acabe la estabilidad de la caja y la estructura financiera del negocio.

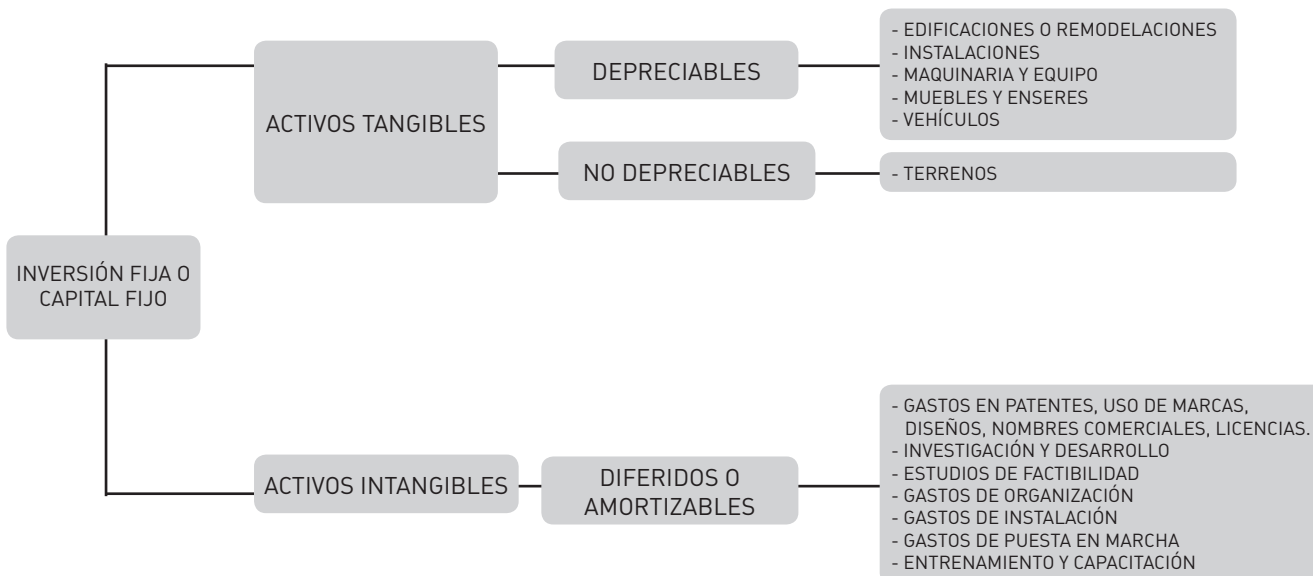
CONFORMACIÓN DE LOS COSTOS OPERACIONALES DE LA EMPRESA

(Adaptado de M.E. Contreras)



CONFORMACIÓN DE LA INVERSIÓN FIJA DE LA EMPRESA

(Adaptado de M.E. Contreras)



EL PASO A PASO DEL PROCESO DE FINANCIAMIENTO DE NUEVA EMPRESA

Consideremos ahora el paso a paso del proceso de financiación de la nueva empresa, según se lo expone el consultor Darío Rodríguez, resumiéndolo en el siguiente gráfico:

Pistas:

- Considere cuidadosamente las diversas fuentes de financiación, conozca las implicaciones de cada una y mida usted mismo el riesgo de su proyecto.

- Si bien, no es fácil saber cuáles son todas las preguntas que se hace cada banquero, si se sabe las que normalmente no deja de hacerse. Estas preguntas debe hacérselas usted previamente y, por supuesto, tener una adecuada y convincente respuesta.

- Se debe ser muy creativo con los activos. El profesor Sankaran Venkataraman de la Universidad de Virginia aconseja:

- No compre nuevo lo que pueda comprar usado.

- No compre usado lo que pueda alquilar.

- No alquile lo que pueda pedir prestado.

- No pida prestado lo que puede obtener mediante trueque.

- No haga trueque con lo que puede lograr que le donen

- No pida que le regalen lo que usted mismo puede descubrir que puede usar buscando entre sobrantes.

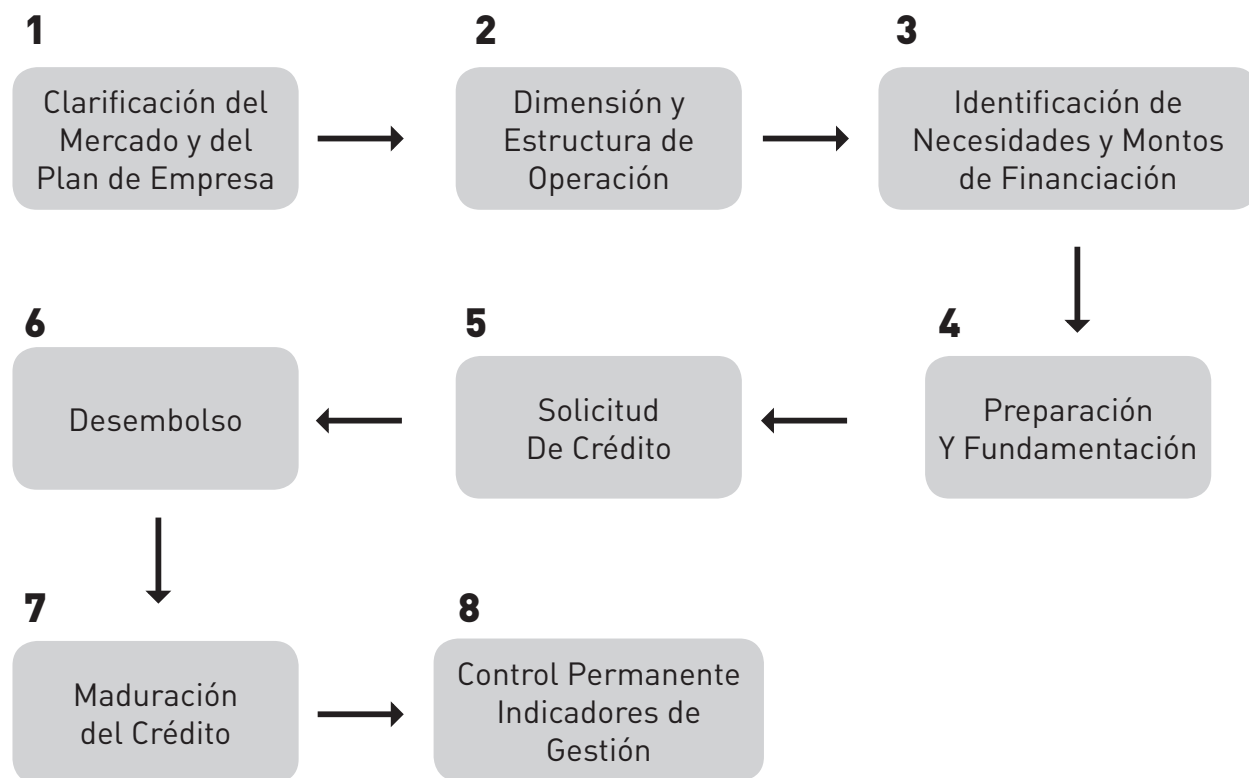
- No consiga gratis lo que puede obtener que alguien le pague para que se lleve.

- Las siguientes cartillas ha disponibilidad de las personas vinculadas al programa de Bogotá Emprende, son de especial apoyo para los aspectos de financiamiento de proyectos de creación de empresa:

- Documento de Bogotá Emprende "Cómo financiar tu plan de empresa" del 2009

- Cartilla práctica de Bogotá Emprende "¿Qué se necesita saber y dónde conseguir dinero?".

PROCESO DE FINANCIACION DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO



Propósito: Al finalizar este paso usted estará en capacidad de distinguir las instituciones que ofrecen programas y proyectos de apoyo a los emprendedores, estimulándolo a asesorarse oportunamente y a reconocer y evitar los errores fatales en el proceso de creación de su empresa.

INSTITUCIONES DE APOYO A LA MIPYME

Esta relación de instituciones de apoyo a la Mipyme fue compilada del portal empresarial Colombiano (www.mipymes.gov.co), que es un proyecto de la Dirección Mipymes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo -MCIT de Colombia, sin fines de lucro, que agrupa información acerca de cómo consolidar y fortalecer las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país. Su objetivo principal es ofrecer a usuarios colombianos o extranjeros información confiable y oportuna para la creación y fortalecimiento de las Mipymes en el país, a través de programas y proyectos liderados por MCIT, y sus entidades vinculadas y adscritas al desarrollo empresarial.

1. Gobierno nacional, regional y municipal
2. Cámaras de Comercio (Confecámaras)
3. Centro de Emprendimiento: Bogotá Emprende (Alcaldía Mayor de Bogotá y Cámara de Comercio de Bogotá)
4. Sena
5. Fondo Emprender - Sena
6. Proexport
7. Universidades
8. Entidades financieras
9. Centros de Desarrollo Tecnológico CDT's, CDP's
10. Incubadoras
11. Colciencias
12. Fomipyme
13. Banca de oportunidades

PARA FINALIZAR, UN DECÁLOGO PARA CREAR UNA EMPRESA

1. EMPRENDEDOR: láncese a crear su propia empresa, si es emprendedor, ambicioso, decidido y tiene capacidad de liderazgo.
2. LA IDEA: concrétele, madúrela; pero no solo necesita una idea. Tiene que ser buena y además debe proponerse desarrollarla.
3. PROMOCIÓN: promocióne su idea. Aunque sea a mano o contándola. Haga publicidad en el sitio en el que pretende instalarse.
4. FORMACIÓN: el éxito muchas veces no se alcanza porque no se tiene formación adecuada. Capacítese, desde cómo iniciar una empresa hasta en cómo invertir las utilidades.
5. ASESÓRESE: no crea que lo sabe todo. Acuda a quien sabe más que usted: organizaciones especializadas, empresariales e incluso amigos con más experiencia.
6. EL PLAN: antes de gastar un peso haga un análisis detallado del proyecto, de su viabilidad, de las posibilidades del mercado, de la determinación de recursos. Es lo que se llama "el plan de empresa".
7. SOCIOS: es el momento de pensar si va a crear una sociedad anónima, limitada, una cooperativa o una asociación. Dele forma jurídica a su idea.
8. FINANCIACIÓN: la idea y el plan están claros. ¿De dónde sale el dinero? Si aprende a moverse encontrara préstamos a bajo interés. Búsquelos.

9. LEGALIZACIÓN: no se desanime. Prepárese. Deberá hacer papeles, acudir a la Cámara de Comercio y a otras entidades.

10. REINVERSIÓN: no se gaste todo lo que gane. Guarde lo suficiente para reinvertir y seguir creciendo.

Pistas:

- Adaptado del Artículo de B.G. Posner "Por qué fracasan algunas empresas" de la Revista Inc. 1993, aquí está el menú de los errores que más duelen:

Error nº 1.

Este es un producto excelente, ¿no es cierto?

Error nº 2.

Con el tamaño de este mercado, sólo necesitamos una tajada mínima para ganar millones

Error nº 3.

¡Qué negocio! ¡Es fácil y barato lanzarse ahora mismo!

Error nº 4.

Estas proyecciones son conservadoras. ¡No en serio!.

Error nº 5.

Con mi cerebro y tus contactos, ¿quién nos detendrá?

Error nº 6.

Con todo este capital, nos la arreglaremos de alguna manera

Error nº 7.

Yo, ¿vender acciones? no señor, no quiero perder el control.

Error nº 8.

Somos una gran familia. Está mi hermano y dos primos.

Error nº 9.

Afortunadamente nuestro mayor cliente es una gran corporación

Error nº 10.

Más o menos. Ahí, conociendo el negocio

Error nº 11.

Aquí entre nos, somos los mejores

Error nº 12.

Yo siempre digo que si algo no está roto, no lo reparen

- La creación de una empresa es acción, los planes son necesarios, la información es fundamental, las preocupaciones son convenientes, las estrategias son indispensables, pero nada de esto sirve si no somos capaces de llevarlo a la práctica.

Apreciado Emprendedor ahora ya Conoce los Pasos para Crear su Empresa

¡Manos a la obra!

La Cámara de Comercio de Bogotá le desea éxitos en su nueva vida empresarial y cuente con nuestro apoyo

