**FORMATO PARA EL DESARROLLO DE COMPONENTE FORMATIVO**

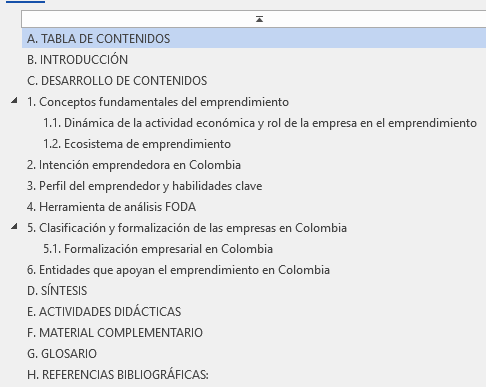
|  |  |
| --- | --- |
| PROGRAMA DE FORMACIÓN | TRANSVERSAL: Comportamiento Emprendedor |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| COMPETENCIA | 240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales. | RESULTADOS DE APRENDIZAJE | 240201533-01. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno. |

|  |  |
| --- | --- |
| NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO | 01 |
| NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO | Camino emprendedor |
| BREVE DESCRIPCIÓN | Ser emprendedor implica más que iniciar un negocio: es asumir una actitud proactiva ante la vida, con visión estratégica, creatividad y capacidad de transformar ideas en oportunidades sostenibles. A través del autoconocimiento, el análisis del entorno y el desarrollo de habilidades clave, el emprendedor se convierte en agente de cambio social y económico. |
| PALABRAS CLAVE | Adaptación, empatía, formalización, liderazgo y red de apoyo. |

|  |  |
| --- | --- |
| ÁREA OCUPACIONAL | 4 - CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN, SERVICIOS GUBERNAMENTALES Y RELIGIÓN. |
| IDIOMA | Español. |

# **TABLA DE CONTENIDOS**





# IINTRODUCCIÓN

El emprendimiento se fundamenta en la capacidad y disposición del ser humano para identificar necesidades o problemáticas en su entorno y generar soluciones mediante la creación o mejora de productos y servicios, orientados a un mercado específico. En Colombia, la promoción del emprendimiento inició formalmente con la Ley 1014 de 2006, que impulsó la cultura emprendedora basada en valores, normas y prácticas sociales, reconociendo la diversidad de formas de emprender según el contexto regional y poblacional.

No obstante, la dinámica empresarial exigió una actualización normativa; es así como se promulgó la Ley 2069 de 2020, que constituye el marco legal vigente para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor y establece medidas como la simplificación de trámites para la creación y formalización de empresas, incentivos financieros como el seguro MiPyme, el impulso a modelos de negocio innovadores, la adaptación de políticas al contexto regional y la promoción de la inclusión social, con énfasis en poblaciones vulnerables.

La Ley 2069 refleja el compromiso del Estado colombiano por consolidar un entorno propicio para el surgimiento, crecimiento y sostenibilidad de nuevas empresas, adaptándose a las realidades actuales del mercado y las necesidades de los emprendedores.

# DESARROLLO DE CONTENIDOS

# **Conceptos fundamentales del emprendimiento**

Comprender el fenómeno del emprendimiento implica tener claridad sobre ciertos conceptos económicos esenciales; desde esta perspectiva, todo emprendimiento se concibe como una iniciativa orientada a introducir en el mercado bienes o servicios que respondan a necesidades, deseos o problemáticas concretas de los consumidores, aportando valor mediante propuestas innovadoras o soluciones diferenciadas.

* **Bienes**: son productos tangibles que satisfacen necesidades humanas. Se generan mediante procesos de producción y su disponibilidad constituye una condición básica para el desarrollo de la actividad económica.
* **Servicios:** se refieren a actividades intangibles, que no generan propiedad sobre un objeto, pero que ofrecen valor al consumidor al resolver problemas o facilitar procesos.
* **Clasificación técnica de los bienes**

En emprendimiento, es clave distinguir los bienes según su uso, durabilidad y nivel de transformación, ya que esto condiciona las estrategias de producción, comercialización y distribución.

* **Según su función económica:** bienes de consumo (duraderos y no duraderos) y bienes de capital.

**Bienes de consumo**

Son aquellos destinados al uso directo del consumidor final, satisfaciendo necesidades inmediatas. Estos pueden clasificarse en:

* **Bienes duraderos**: mantienen su utilidad a lo largo del tiempo y pueden ser usados en múltiples ocasiones sin agotarse rápidamente. Ejemplos: vivienda, vehículos, electrodomésticos, maquinaria de oficina.
* **Bienes no duraderos**: tienen una vida útil breve, se consumen rápidamente o se agotan con un solo uso. Ejemplos: productos alimenticios, artículos de higiene, combustibles.

**Bienes de capital**

Son activos productivos que no satisfacen directamente una necesidad de consumo, pero que son indispensables para la producción de otros bienes o servicios. Representan una inversión dentro del ciclo productivo. Ejemplos: maquinaria industrial, herramientas, tecnologías especializadas, etc.

* **Según su grado de transformación:**

**Bienes intermedios**

Se utilizan como insumos en procesos de transformación productiva. No están destinados al consumo directo, sino a la elaboración de bienes finales. Ejemplo: algodón para la industria textil, acero para la construcción.

**Bienes finales**

Son productos terminados que han culminado su proceso de producción y están listos para su comercialización o consumo final. Ejemplos: prendas de vestir, muebles, artículos escolares.

## **1.1. Dinámica de la actividad económica y rol de la empresa en el emprendimiento**

La economía, como ciencia social, analiza los mecanismos mediante los cuales se producen, distribuyen y consumen los bienes y servicios, a fin de satisfacer las necesidades humanas, teniendo en cuenta que los recursos generalmente son limitados. En este marco, el emprendimiento constituye una manifestación activa de la economía, al propiciar nuevas formas de generación de valor, incentivar la innovación y dinamizar los mercados.

El proceso emprendedor, por tanto, no se limita a la creación de una unidad productiva, sino que integra decisiones estratégicas sobre recursos, modelos de negocio, segmentación de mercados y adaptación a los ciclos económicos. Asimismo, articula elementos de innovación, competitividad y sostenibilidad como ejes centrales de su proyección.

El emprendimiento se inserta dentro del ciclo económico a través de la creación de empresas, las cuales desempeñan un papel central en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Comprender esta dinámica resulta clave para tomar decisiones informadas y sostenibles al momento de iniciar un proyecto empresarial.

* **Elementos y conceptos clave del entorno económico y el desarrollo empresarial**

1. **Fases de la actividad económica**

**Producción**

Esta etapa consiste en la elaboración de bienes y prestación de servicios; aquí se define **qué productos se van a ofrecer, qué necesidades se desean satisfacer y qué recursos se van a emplear.** Esta actividad es liderada por las empresas, las cuales actúan como unidades productivas al transformar insumos en productos con valor agregado.

**Distribución**

Una vez producidos los bienes y servicios, es necesario ponerlos al alcance del consumidor. **La distribución conecta la oferta con la demanda,** y aunque puede estar a cargo de las mismas empresas productoras, también puede involucrar intermediarios especializados (mayoristas, minoristas, plataformas digitales, entre otros).

**Consumo**

Es la fase final, en la que los **consumidores adquieren los bienes y servicios disponibles en el mercado.** Su decisión de compra está determinada por sus preferencias, necesidades y capacidad económica (recursos monetarios disponibles).

1. **Factores productivos**

Para llevar a cabo la producción, las empresas requieren de factores productivos, que son los recursos fundamentales para generar bienes y servicios:

* **Recursos naturales:** provienen directamente de la naturaleza y son limitados. Incluyen el agua, los minerales, la madera, el suelo, entre otros.
* **Trabajo**: hace referencia a la actividad física e intelectual de las personas que intervienen en la producción. Este factor es aportado por el talento humano y es remunerado mediante salarios.
* **Capital:** comprende los bienes de inversión utilizados para producir otros bienes o servicios, como maquinaria, instalaciones, tecnología e incluye los recursos financieros necesarios para operar.
* **Capacidades tecnológicas o conocimiento (factor empresarial o innovación)**: se refiere a la capacidad de organizar los otros factores productivos, generar valor agregado e introducir mejoras tecnológicas o procesos innovadores. A veces también se denomina **"habilidad empresarial"** o **"factor humano avanzado"**.

1. **Agentes económicos**

La actividad económica surge de las decisiones e interacciones entre tres agentes fundamentales, cuyas funciones son esenciales para el funcionamiento del sistema económico:

* **Las familias**: son consumidoras de bienes y servicios, y además proveen factores de producción, especialmente trabajo y, en algunos casos, capital y recursos naturales. Reciben una remuneración en forma de salarios, intereses, dividendos o rentas.
* **Las empresas**: son unidades económicas que toman decisiones sobre qué producir, cómo producirlo y para quién. Contratan los factores productivos y ofrecen bienes y servicios al mercado con fines de lucro y sostenibilidad.
* **El Estado (sector público):** regula el funcionamiento del sistema económico, provee bienes públicos, promueve la equidad social y vela por el bienestar colectivo. Además, participa como productor, consumidor y regulador.

1. **El flujo circular de la economía**

La interacción entre estos agentes da lugar al flujo circular de la renta, un modelo que describe cómo circula el dinero y los recursos en la economía:

* Las empresas contratan factores productivos a las familias y les pagan rentas (salarios, intereses, alquileres).
* Las familias utilizan esas rentas para consumir bienes y servicios ofrecidos por las empresas.
* Las empresas reciben ingresos que permiten continuar la producción, reinvertir y distribuir beneficios.

1. **La empresa como eje del emprendimiento**

La empresa es la institución económica que transforma recursos en bienes y servicios, y representa el motor del emprendimiento. Se define como una unidad de producción organizada que busca:

* Generar valor económico y social.
* Incrementar su rentabilidad y participación en el mercado.
* Crear riqueza compartida entre sus integrantes.
* Actuar con responsabilidad social y sostenibilidad.

Para crecer, las empresas pueden optar por estrategias de expansión interna (aumento de producción, ventas, innovación) o externa (acceso a nuevos mercados, fusiones, alianzas estratégicas).

1. **Elementos clave para la creación de una empresa**

El emprendedor que decide iniciar una empresa debe considerar los siguientes componentes:

* **Talento humano:** personas que participan activamente en la empresa, desde los socios y directivos hasta los trabajadores operativos.
* **Recursos materiales e intangibles**: incluyen activos como maquinaria, mobiliario, materias primas, propiedad intelectual y conocimiento.
* **Organización**: estructura interna que define jerarquías, responsabilidades y flujos de comunicación. Es responsabilidad del empresario establecer un modelo organizacional eficiente.
* **Entorno**: conjunto de factores externos que influyen en la actividad empresarial, como el entorno económico, político, legal, sociocultural y tecnológico.

Para que un emprendimiento se convierta en empresa, es necesario que el emprendedor cuente con capital (propio o de terceros), capacidad de gestión y una propuesta de valor clara. Esta transformación lo convierte en empresario, es decir, en un agente activo que asume riesgos, lidera procesos productivos y dinamiza el tejido económico y social.

## **1.2. Ecosistema de emprendimiento**

Comprender el ecosistema de emprendimiento implica analizar las múltiples interacciones que configuran el entorno donde nacen y se desarrollan las iniciativas empresariales. Según Mason y Brown (2014), un ecosistema de emprendimiento está compuesto por una red interconectada de emprendedores, tanto potenciales como activos, organizaciones de apoyo empresarial (como empresas consolidadas, fondos de capital de riesgo, bancos y ángeles inversionistas), instituciones académicas y gubernamentales (universidades, agencias públicas, organismos financieros), así como procesos de monitoreo que permiten evaluar la dinámica emprendedora (por ejemplo: la tasa de creación de empresas, el número de compañías de alto crecimiento y el porcentaje de éxito empresarial). Todos estos actores y mecanismos interactúan, tanto de manera formal como informal, con el objetivo de facilitar, conectar y orientar el desempeño emprendedor en una región determinada.

Por su parte, Isenberg, (2010) propone un enfoque estructurado del ecosistema emprendedor, dividiéndolo en seis dominios fundamentales que permiten entender de forma integral el entorno que influye en la creación de empresas. Estos dominios actúan de manera interdependiente para fomentar la generación de valor económico y social, tanto para el emprendedor como para su comunidad y país. Los seis dominios son:

1. **Política**: comprende el marco normativo, la estabilidad institucional y los programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento.
2. **Financiamiento**: abarca las fuentes de capital disponibles, desde créditos hasta inversiones de riesgo y financiamiento alternativo.
3. **Cultura**: incluye las actitudes sociales hacia el emprendimiento, el reconocimiento del éxito empresarial y la tolerancia al fracaso.
4. **Soporte**: se refiere a las infraestructuras de apoyo como incubadoras, aceleradoras, redes de mentoría y servicios empresariales especializados.
5. **Capital humano**: hace referencia al talento disponible, la formación técnica y profesional, y las habilidades emprendedoras de la población.
6. **Mercados**: considera el acceso a clientes, la apertura comercial y las oportunidades de escalar a nivel nacional e internacional.

En conjunto, estos elementos conforman un entorno propicio o limitante para el desarrollo de iniciativas emprendedoras sostenibles e innovadoras.

Complemente la información con los siguientes documentos:

* <https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Transversales/OVA/Emprendimiento/CF1_Emprendimiento//downloads/Temas_4_Ecosistema_de_emprendimiento.pdf>
* <https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Transversales/OVA/Emprendimiento/CF1_Emprendimiento//downloads/dominios.pdf>

# **Intención emprendedora en Colombia**

Entre 2017 y 2022, la intención emprendedora en Colombia entre adultos de 18 a 64 años cayó del 57 % al 21,2 %, evidenciando una disminución sostenida. Esta tendencia refleja un menor interés por emprender, posiblemente asociado a factores como la incertidumbre económica, el acceso limitado a financiamiento, las brechas en educación emprendedora y las condiciones desfavorables del mercado.

Sin embargo, según el informe GEM Colombia 2023-2024, la intención emprendedora entre adultos colombianos mostró una recuperación notable a partir del año 2022, alcanzando un 28 %. Aunque en 2023 se evidenció nuevamente un descenso, esta vez más moderado, situándose en un 23,5 %, esta tendencia señala una dinámica marcada por altibajos en la actividad emprendedora, con fluctuaciones que presentan desafíos y oportunidades para el análisis y la comprensión de los factores que influyen en el comportamiento emprendedor a lo largo del tiempo.

A nivel regional, según el Índice de Contexto Empresarial (NECI) del Global *Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2019), Colombia ocupa el séptimo lugar entre los países de América del Norte, Centroamérica y Suramérica en términos de favorabilidad para la creación de empresas, de acuerdo con una escala donde puntuaciones cercanas a cero reflejan entornos poco propicios y valores cercanos a diez indican condiciones altamente favorables para el emprendimiento.

***Figura 1. Informe GEM Colombia***

Mapa

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

Fuente: https://gemcolombia.org/

* **Factores que respaldan la intención emprendedora:**
* Percepción positiva del emprendimiento: más del 70 % de los adultos colombianos conocen a alguien que ha iniciado un negocio recientemente, y una proporción similar considera tener las habilidades y experiencia necesarias para emprender.
* Participación femenina: en 2023, se observó una mayor participación femenina en la actividad empresarial temprana (TEA), lo que indica un avance en la inclusión de las mujeres en el ecosistema emprendedor colombiano.
* Apoyo institucional: iniciativas gubernamentales y de organizaciones como iNNpulsa Colombia (nombre oficial de la entidad colombiana de apoyo al emprendimiento y la innovación), han fortalecido la mentalidad emprendedora, con programas que han beneficiado a más de 54.833 colombianos y una inversión superior a 42.000 millones de pesos para impulsar las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en todo el país.

**Los principales factores que obstaculizan la actividad empresarial:** según el estudio Global *Entrepreneurship Monitor* (GEM) Colombia 2019, los principales factores que obstaculizan la actividad empresarial en el país son:

1. La falta de políticas gubernamentales (29,6 %).
2. El limitado acceso a apoyo financiero (24,1 %).
3. Deficiencias en la educación empresarial (6,5 %).
4. La baja dinámica del mercado interno (6,5 %).
5. Limitado acceso a infraestructura física y servicios (5,6 %).
6. Las capacidades limitadas para crear empresas (5,6 %).
7. Las características de la mano de obra (4,6 %).
8. La insuficiencia de programas gubernamentales (4,6 %).
9. El contexto político y social (3,7 %).
10. Las normas sociales y culturales junto a la corrupción (2,8 %).
11. La baja transferencia de investigación y desarrollo (2,8 %).
12. El clima económico adverso (0,9 %).

El emprendimiento representa una oportunidad de transformación personal, en la medida en que permite al emprendedor generar soluciones frente a sus problemáticas particulares, por ello se convierte en un proyecto de vida con el potencial de mejorar su calidad de vida y de proyectar su desarrollo individual hacia una realización integral.

Las iniciativas emprendedoras no solo responden a necesidades individuales, sino que constituyen motores de desarrollo socioeconómico; su impacto trasciende el ámbito local, pudiendo influir de manera significativa en contextos regionales e incluso internacionales, lo que contribuye al progreso de toda una nación (Sánchez, 2010).

La acción emprendedora está siempre situada en un contexto determinado, cuyas dinámicas sociales, económicas y culturales moldean tanto las oportunidades como los desafíos. Por ello, el emprendimiento puede entenderse como una apuesta por el desarrollo humano, que reconoce las particularidades de las comunidades y busca, a través de la innovación y la generación de valor, superar las inequidades sociales y construir condiciones de vida más dignas.

# **Perfil del emprendedor y habilidades clave**

Comprender el fenómeno del emprendimiento, en Colombia y en el mundo, exige reconocer que emprender es mucho más que crear una empresa: es una actitud ante la vida. Emprender implica tomar la decisión de hacer realidad un sueño, sabiendo que para alcanzarlo es indispensable prepararse, conocer el entorno y estar dispuesto a construir el propio camino.

Desde la perspectiva de la administración, el emprendedor es quien identifica una necesidad, crea una solución innovadora y la transforma en una oportunidad de negocio. En este proceso, no solo busca beneficios económicos, sino también enfrenta retos y asume riesgos, elementos esenciales para lograr los objetivos que se propone.

Ser emprendedor implica cultivar habilidades como la resiliencia, la confianza en sí mismo, la capacidad de fijarse metas ambiciosas y el liderazgo positivo. Además, los emprendedores sienten un fuerte impulso de autorrealización y tienen la habilidad de evaluar constantemente su progreso, aprender de sus errores y adaptarse al cambio.

Como complemento a esta información sobre emprendimiento, se invita a consultar el siguiente video, en el cual se abordan de manera clara y didáctica los aspectos fundamentales del emprendimiento.

**Enlace al video:** <https://youtu.be/7pWonVKZPAA>

Se recomienda visitar como apoyo para fortalecer los conocimientos.

* **Factores que inciden en el perfil emprendedor**

El perfil emprendedor no depende únicamente de características psicológicas, pues existen otros factores que también lo moldean:

* Género del emprendedor.
* Edad.
* Experiencia laboral específica.
* Conocimiento técnico sobre productos o servicios.
* Sector económico de desempeño.
* Nivel de formación técnica y profesional.

La adquisición de habilidades emprendedoras no es innata, sino que se construye en función de la capacidad del individuo para rodearse de experiencias enriquecedoras ya sean propias o ajenas y que, a su vez, le permitan transformar la intención en acción efectiva y superar el temor natural al fracaso que conlleva iniciar un nuevo proyecto de vida.

* **Principales habilidades del emprendedor**

A continuación, se describen las habilidades esenciales que debe desarrollar un emprendedor exitoso:

* **Pasión por lo que se hace**

La pasión constituye la fuerza motriz del emprendimiento; es la motivación profunda que impulsa al emprendedor a llevar adelante una idea, incluso frente a la adversidad. Se traduce en determinación y persistencia para cumplir un sueño, aún bajo presión o en entornos desfavorables.

* **Empatía**

El emprendedor debe ser capaz de comprender las emociones y necesidades de los demás, estableciendo relaciones efectivas y colaborativas. La empatía requiere autoconciencia emocional y la habilidad de utilizar las emociones de manera constructiva, favoreciendo la cooperación y el respaldo de la red de contactos.

* **Liderazgo positivo y trabajo en equipo**

Un emprendedor exitoso lidera reconociendo las fortalezas de su equipo, promoviendo su desarrollo y orientando sus esfuerzos hacia el logro de objetivos estratégicos. Fomenta el trabajo colaborativo, define claramente los roles de cada integrante y articula las acciones en torno a una planificación coherente.

* **Gestión del cambio**

El entorno empresarial es dinámico y cambiante. El emprendedor eficaz anticipa los cambios, detecta oportunidades emergentes y adapta rápidamente su estrategia; para ello, es fundamental establecer redes de apoyo con otros emprendedores, empresarios y organizaciones que promueven el emprendimiento.

* **Tolerancia al fracaso**

El fracaso no se concibe como un obstáculo definitivo, sino como una fuente de aprendizaje. El emprendedor resiliente analiza sus errores, identifica oportunidades de mejora y desarrolla estrategias de ajuste para futuros intentos, asumiendo una actitud proactiva frente a los desafíos.

* El perfil del emprendedor no es estático; evoluciona de manera permanente a partir de sus experiencias y aprendizajes.
* El emprendedor no es un individuo excepcional desde su origen, sino una persona común que, a través del trabajo constante, la dedicación y la determinación, convierte una oportunidad identificada en un proyecto empresarial exitoso.

**Un perfil en constante evolución**

* **Motivaciones para emprender**

Emprender es una decisión profundamente influenciada por las motivaciones que impulsan a una persona a iniciar su propio proyecto; estas motivaciones no solo definen el tipo de emprendimiento que se desarrolla, sino que también inciden en su sostenibilidad, impacto y sentido social. Comprender qué lleva a una persona a emprender, **ya sea por necesidad, oportunidad, innovación tecnológica, impacto social, expresión cultural o por compromiso con la sostenibilidad**, permite identificar las fortalezas y desafíos particulares de cada iniciativa.

Por ello, se exploran los principales tipos de motivaciones para emprender, destacando sus características, orígenes y aportes al desarrollo individual y colectivo.

**Llamado a la Acción**

Cada emprendimiento nace de una motivación única que impulsa a dar el primer paso. Existen diversas razones que llevan a una persona a elegir el camino del emprendimiento.  
**Descúbralas a continuación:**

* **¿Cuáles son las motivaciones para emprender?**

# **Herramienta de análisis FODA**

A lo largo del tiempo, ha existido el debate sobre si el emprendedor nace con habilidades innatas o si estas se pueden desarrollar a lo largo de la vida; más allá de esta discusión, lo cierto es que existen factores que pueden influir positivamente en el camino emprendedor, como crecer en un entorno familiar con tradición empresarial, recibir una formación orientada al desarrollo de competencias emprendedoras, o contar con experiencia laboral previa que refuerce la confianza para iniciar un negocio. Sin embargo, no estar dentro de estas condiciones no impide emprender.

**Toda persona con visión, esfuerzo y preparación adecuada puede convertirse en emprendedora.**

Para iniciar con claridad y autoconocimiento este camino, es fundamental realizar un análisis FODA personal. Esta herramienta estratégica permite identificar los principales factores internos y externos que afectan o potencian una idea de emprendimiento, brindando una visión clara de la situación actual del emprendedor.

El análisis FODA (acrónimo de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), facilita una reflexión estructurada que impulsa la toma de decisiones más acertadas; su propósito es ayudar al emprendedor a reconocer con honestidad sus capacidades y limitaciones, así como los factores del entorno que podrían beneficiarlo o representar un riesgo.

**Fortalezas**: son los atributos, recursos, conocimientos y habilidades que el emprendedor posee y que le otorgan una ventaja para alcanzar sus objetivos. Representan los pilares sobre los que puede construir su propuesta de valor.

**Debilidades**: son las carencias o limitaciones personales que pueden dificultar el desarrollo del emprendimiento. Identificarlas permite establecer planes de mejora y evitar que se conviertan en obstáculos críticos.

**Oportunidades:** corresponden a factores externos positivos —tendencias del mercado, avances tecnológicos, necesidades insatisfechas, apoyos institucionales— que pueden ser aprovechados estratégicamente para fortalecer el proyecto.

**Amenazas:** se refieren a riesgos o desafíos del entorno que podrían poner en peligro el éxito del emprendimiento, como cambios regulatorios, alta competencia o crisis económicas. Anticiparlas permite diseñar estrategias de prevención o adaptación.

**El análisis FODA** personal es mucho más que un ejercicio diagnóstico: es una herramienta poderosa de autoconocimiento, planificación y crecimiento. Permite al emprendedor tomar conciencia de su punto de partida, prepararse con mayor solidez y orientar su energía hacia la construcción de un negocio viable, sostenible y alineado con sus capacidades y aspiraciones.

**Fortalezas**

Son las capacidades, conocimientos y recursos personales que favorecen el emprendimiento, como la formación académica, habilidades sociales, experiencia o dominio del área de negocio. Identificarlas permite construir desde lo que ya se posee.

**Preguntas guía: ¿En qué soy bueno?, ¿qué habilidades me destacan?, ¿qué conocimientos tengo?**

**Debilidades**

Son limitaciones internas que dificultan el logro de objetivos, como temores, falta de experiencia o conocimientos desactualizados. Reconocerlas es el primer paso para superarlas y crecer.

**Preguntas guía: ¿Qué puedo mejorar?, ¿qué me impide avanzar?, ¿qué actitudes debo cambiar?**

**Oportunidades**

Factores externos positivos que pueden ser aprovechados para fortalecer el emprendimiento, como tendencias del mercado, redes de apoyo o nuevas tecnologías. Estar atento a ellas permite actuar en el momento adecuado.

**Preguntas guía: ¿Qué está ocurriendo en mi entorno que me beneficia?, ¿qué recursos externos puedo usar?**

**Amenazas**

Son riesgos o situaciones externas que podrían afectar negativamente el proyecto emprendedor, como la competencia, inestabilidad económica o cambios tecnológicos. Detectarlas a tiempo permite prevenir y adaptarse.

**Preguntas guía: ¿Qué factores externos pueden afectar mi idea?, ¿qué riesgos debo anticipar?**

***Tabla 1. Áreas por identificar***

|  |  |
| --- | --- |
| ***FORTALEZAS*** | ***DEBILIDADES*** |
| ***Permite identificar las características en las cuales se destaca el emprendedor.*** | ***Permite identificar los puntos negativos o aspectos de mejora del emprendedor, pueden ser de índole personal o profesional.*** |
| ***OPORTUNIDADES*** | ***AMENAZAS*** |
| ***Permite identificar oportunidades, tendencias, elementos externos, que pueden favorecer el emprendimiento a iniciar.*** | ***Detecta aquellas situaciones, acontecimientos que pueden afectar el correcto desarrollo del proyecto, como motivos personales, aspectos de la vida familiar, social, emocional, entre otros.*** |

Después de analizar cada uno de los elementos del FODA (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas), el siguiente paso es elaborar un plan de acción. Este se construye a partir del cruce entre los factores internos (fortalezas y debilidades) y los factores externos (oportunidades y amenazas). El cruce permite al emprendedor obtener una visión objetiva y estratégica de su situación actual, identificando tanto las áreas de oportunidad que puede aprovechar como las debilidades que necesita mejorar; a partir de este análisis, se pueden definir acciones concretas que fortalezcan su perfil, potencien sus ventajas competitivas y minimicen los riesgos que podrían afectar el desarrollo de su emprendimiento.

***Tabla 2. Matriz FODA con planes de acción***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FORTALEZAS** | | **DEBILIDADES** |
| Permiten reconocer las cualidades, habilidades y competencias en las que el emprendedor se destaca, ya sea a nivel personal, profesional o empresarial. | | Identifican las limitaciones, carencias o aspectos que requieren mejora en el emprendedor, tanto en el ámbito personal como profesional. |
| **OPORTUNIDADES** | **Plan de acción FO** | **Plan de acción DO** |
| Se refieren a factores externos favorables como tendencias, apoyos institucionales o necesidades del entorno, que pueden facilitar el desarrollo del emprendimiento. | Define estrategias para aprovechar al máximo las fortalezas del emprendedor y así sacar el mayor provecho de las oportunidades del entorno. | Plantea estrategias para superar debilidades internas del emprendedor, aprovechando las oportunidades externas disponibles. |
| **AMENAZAS** | **Plan de acción FA** | **Plan de acción DA** |
| Son situaciones externas o personales que pueden poner en riesgo el avance del proyecto emprendedor, tales como problemas familiares, sociales, económicos o emocionales. | Diseña estrategias para utilizar las fortalezas personales o profesionales como herramientas para enfrentar o reducir posibles amenazas. | Propone estrategias para mitigar los efectos de las debilidades del emprendedor y prevenir el impacto de las amenazas que podrían afectar el desarrollo del proyecto. |

# **Clasificación y formalización de las empresas en Colombia**

Existen muchos tipos de empresas, con grandes diferencias entre ellas, esta variedad permite realizar diversas clasificaciones según distintos aspectos que se pueden observar en la siguiente tabla:

***Tabla 3. Clasificación de empresas***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tamaño** | Microempresas | 0 – 10 trabajadores. |
| Pequeñas | 11 – 50 trabajadores. |
| Medianas | 51 – 200 trabajadores. |
| Grandes | Mas de 201 trabajadores. |
| **Actividad** | Sector primario | Empresas dedicadas a la obtención de recursos naturales. |
| Sector secundario | Incluye empresas dedicadas a actividades industriales o de transformación. |
| Sector terciario | Empresas dedicadas a actividades comerciales y de servicios. |
| Sector cuaternario | Empresas que realizan actividades de desarrollo e investigación de nuevas tecnologías. |
| **Zona geográfica** | Locales | Desarrollan su actividad en una sola ciudad o municipio del país. |
| Regionales | Desarrollan sus actividades en varias regiones del país. |
| Nacionales | Desarrollan sus actividades en un solo país. |
| Internacionales | Operan en un país, pero exportan su producción a otros países. |
| Multinacionales | Tienen filiales en otros países, para la producción o venta. |
| **Destino de los beneficios** | Con ánimo de lucro | Las utilidades que obtienen se reinvierten total o proporcionalmente en sus propietarios. |
| Sin ánimo de lucro | Las utilidades se destinan exclusivamente a fines sociales o al crecimiento y no a remunerar a los propietarios. |
| **Propiedad del capital** | Privada | La propiedad es de personas naturales o jurídicas particulares. |
| Pública | La propiedad es del estado o entidades de carácter público. |
| Mixta | La propiedad se comparte entre el estado y los particulares. |
| **Forma jurídica** | Unipersonal | El propietario es una sola persona. |
| Social | Uno o varios propietarios, que se asocian bajo distintas modalidades jurídicas, que aportan capital para su explotación. |

* **Tipos de sociedades comerciales en Colombia**

En Colombia, las sociedades comerciales se clasifican en dos grandes grupos: sociedades de personas y sociedades de capital; las primeras se caracterizan por basarse en la confianza entre los socios más que en el capital aportado, e incluyen la sociedad colectiva, la sociedad en comandita simple y la sociedad de responsabilidad limitada, donde la responsabilidad varía entre ilimitada y limitada según el tipo de socio y las obligaciones asumidas. Por su parte, las sociedades de capital priorizan el aporte económico de los socios, quienes responden únicamente hasta el valor de su inversión, destacándose la sociedad anónima, la sociedad en comandita por acciones, la sociedad por acciones simplificada y la sociedad de economía mixta, cada una con diferentes grados de formalidad, participación estatal y flexibilidad en su constitución y funcionamiento.

Para ampliar y profundizar en la clasificación y características de cada tipo de sociedad comercial en Colombia, lo invitamos a consultar el siguiente enlace, donde encontrará una descripción detallada de cada modalidad societaria, sus requisitos legales, ventajas, limitaciones y su aplicación según el tipo de actividad económica y nivel de responsabilidad de los socios.

**Enlace:** [**https://youtu.be/IvTbUlDBrrg**](https://youtu.be/IvTbUlDBrrg)

## **5.1. Formalización empresarial en Colombia**

La formalización empresarial es un proceso esencial para que un negocio opere de manera legal en el país y se consolide dentro del sistema económico formal. Al formalizarse, una empresa obtiene acceso a múltiples beneficios como créditos a través del sistema financiero, la posibilidad de ampliar su mercado al convertirse en proveedor de entidades públicas y privadas, y el acceso a programas estatales de apoyo al emprendimiento y desarrollo empresarial.

Este proceso implica el cumplimiento de una serie de requisitos legales y administrativos definidos por la normatividad vigente, además requiere la participación de entidades clave como la **Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), las Cámaras de Comercio y las entidades bancarias**, que intervienen en el registro mercantil, la identificación fiscal y la vinculación al sistema financiero.

* **Pasos para formalizar una empresa**

A continuación, se describen algunos de los pasos esenciales para formalizar un emprendimiento en Colombia:

1. Verificación del nombre comercial: consultar la disponibilidad del nombre propuesto para la empresa en la Cámara de Comercio correspondiente a la jurisdicción donde operará.
2. Clasificación de la actividad económica: identificar el código CIIU que mejor represente la actividad productiva, comercial o de servicios que desarrollará la empresa.
3. Selección del tipo societario: elegir la forma jurídica adecuada (por ejemplo, SAS, LTDA, S.A.), considerando aspectos como el número de socios, la responsabilidad patrimonial y el capital aportado.
4. Trámites ante la Cámara de Comercio y la DIAN: registrar la empresa en el Registro Mercantil, obtener el NIT (Número de Identificación Tributaria) y cumplir con las obligaciones fiscales básicas, como la inscripción en el RUT.
5. Escritura pública y constitución legal: en los casos que aplique, se debe formalizar la constitución de la sociedad mediante escritura pública en notaría. Las sociedades con menos de 10 empleados o activos fijos inferiores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes pueden constituirse mediante documento privado, sin necesidad de registro notarial.

Nota: Los requisitos específicos pueden variar según el tipo de sociedad, el capital inicial y la actividad económica. Es fundamental revisar la normatividad aplicable y, en lo posible, contar con asesoría legal o contable.

Formalizar una empresa no solo es una obligación legal, sino también una estrategia para fortalecer su legitimidad, facilitar su crecimiento, aumentar su competitividad y garantizar su sostenibilidad en el tiempo como parte del tejido productivo nacional. Diríjase al siguiente enlace y complemente la información sobre:

* Formalización de una empresa asociativa de trabajo:

Enlace: <https://youtu.be/nun9Wpadlf4>

# **Entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia**

En Colombia, el fomento al emprendimiento ha sido una prioridad del Estado, especialmente tras la promulgación de la Ley 905 de 2004, que reformó la Ley 590 de 2000. Esta normativa dio origen al Sistema Nacional de Apoyo a las Mipymes, con el propósito de articular de forma estratégica entidades públicas y privadas, fortalecer el tejido empresarial, y respaldar de manera efectiva a los emprendedores, quienes son agentes clave para el dinamismo económico del país.

A partir de esta estructura institucional, se han consolidado diversas iniciativas y actores que brindan acompañamiento, formación, financiación y servicios de incubación o aceleración. A continuación, se presentan las principales entidades y programas de apoyo, organizados según su naturaleza y ámbito de acción:

* **Entidades del gobierno nacional**
* **SENA y Fondo Emprender**

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), a través del Fondo Emprender, otorga capital semilla condonable para financiar iniciativas empresariales presentadas por aprendices, técnicos, tecnólogos y profesionales. Además, lidera el Sistema Nacional de Incubación y Creación de Empresas, ofreciendo formación y orientación en la formulación y ejecución de planes de negocio. SENA, (2016).

* **iNNpulsa Colombia**

Agencia del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo especializada en promover la innovación y escalar emprendimientos de alto potencial. Ofrece programas de aceleración, acceso a financiación y fortalecimiento empresarial orientado a la generación de valor agregado, productividad y competitividad.

* **Apps.co (MinTIC)**

Iniciativa del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) orientada a fortalecer emprendimientos digitales. Provee formación, acompañamiento técnico y conexiones estratégicas para emprendedores que desarrollan soluciones basadas en TIC, como aplicaciones móviles o plataformas web.

* **Colciencias (hoy MinCiencias)**

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación financia proyectos de investigación aplicada y emprendimiento tecnológico mediante convocatorias públicas. Las áreas priorizadas incluyen salud, biodiversidad, agroindustria, energía, TIC, ciencias sociales y del mar, entre otras.

* **Bancóldex**

Banco de desarrollo empresarial que actúa como banco de segundo piso. Ofrece líneas de crédito para modernización, internacionalización, sostenibilidad y capital de trabajo, así como herramientas de formación empresarial a través de plataformas virtuales y asesoría técnica.

* **Fondo Nacional de Garantías (FNG)**

Facilita el acceso al crédito mediante la expedición de garantías para micro, pequeñas y medianas empresas, trabajadores independientes y hogares, reduciendo el riesgo financiero ante entidades prestamistas.

* **FINAGRO**

El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, el cual proporciona créditos subsidiados, incentivos a la capitalización rural y programas especiales para pequeños productores, con respaldo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

* **Gobiernos locales y ecosistemas regionales**

Las administraciones departamentales y municipales también lideran programas que fomentan el emprendimiento y la innovación con un enfoque territorial. Algunos ejemplos representativos incluyen:

**Cultura E (Medellín)**

Estrategia de la Alcaldía de Medellín que impulsa la cultura emprendedora y el desarrollo de nuevas empresas en sectores estratégicos, en alianza con Ruta N y los clústeres locales.

**Cali Emprendedora**

Iniciativa orientada a dinamizar la economía local mediante la promoción del emprendimiento como respuesta al desempleo. Ofrece acceso a microcréditos, capital semilla, ruedas de negocio y herramientas digitales.

**Red de Emprendimiento de Santander**

Alianza regional de entidades públicas, privadas y académicas que articula políticas, programas y servicios de apoyo a emprendedores, promoviendo el crecimiento empresarial en el oriente colombiano.

* **Aceleradoras e incubadoras de empresas**
* **Incubadoras**

Apoyan emprendimientos en etapas tempranas, brindando asistencia técnica, asesoría en planes de negocio, registro de propiedad intelectual, mercadeo y gestión empresarial. Su propósito es incrementar la tasa de éxito de nuevos negocios.

* **Aceleradoras**

Invierten en startups con potencial de alto crecimiento a cambio de participación accionaria. Su éxito depende del desempeño de las empresas aceleradas, por lo que ofrecen acompañamiento intensivo, redes de contacto, inversión y mentoría especializada.

**Ejemplos destacados:**

* **Ruta N (Medellín)**

Centro de innovación y negocios tecnológicos promovido por la Alcaldía de Medellín, UNE y EPM. Fomenta emprendimientos en sectores como energía, salud y TIC mediante programas de formación, financiación y *networking*.

* ***Connect* Bogotá Región**

Plataforma que articula actores públicos, privados y académicos para fortalecer el emprendimiento de base científica y tecnológica en Bogotá y Cundinamarca.

* **Créame**

Incubadora empresarial que brinda servicios de acompañamiento integral, incluyendo formación, mentoría y diseño de modelos de negocio innovadores.

* **Corporación Ventures**

Aceleradora que impulsa proyectos empresariales sostenibles, conectando emprendedores con capital, formación y redes de apoyo público-privadas.

* **Universidades e Instituciones de Educación Superior**

Las Instituciones de Educación Superior (IES) han integrado el emprendimiento en sus funciones misionales. A través de sus Unidades de Emprendimiento ofrecen:

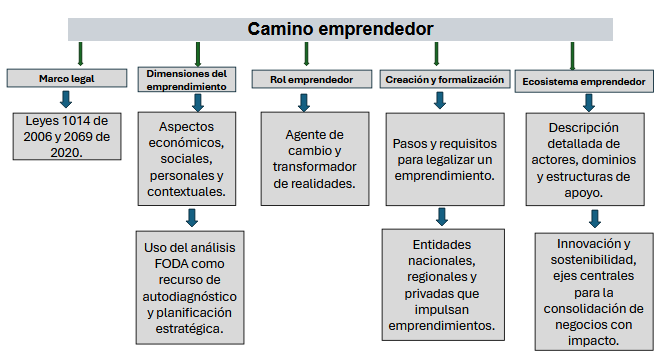
* Formación y sensibilización en cultura emprendedora.
* Asesoría en formulación de planes de negocio.
* Acompañamiento para acceder a convocatorias y fuentes de financiación.
* Apoyo en la puesta en marcha de empresas de base tecnológica o social.

**Estas unidades operan como centros de transferencia de conocimiento y fortalecen el vínculo universidad-empresa-sociedad.**

El fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento en Colombia es resultado de un entramado de actores públicos, privados, académicos y sociales que, de forma articulada, ofrecen recursos, formación y acompañamiento a los emprendedores. El acceso a estas entidades y programas no solo mejora las probabilidades de éxito empresarial, sino que contribuye al desarrollo territorial, la generación de empleo y la transformación productiva del país.

# **SÍNTESIS**

El camino emprendedor está compuesto por una serie de etapas clave que permiten a los individuos transformar ideas en proyectos sostenibles con impacto social y económico. Este proceso requiere comprender el entorno legal, identificar las dimensiones que influyen en el emprendimiento, asumir un rol activo como agente de cambio, cumplir con los procesos de creación y formalización, y reconocer la importancia del ecosistema emprendedor en el fortalecimiento de iniciativas innovadoras.



# ACTIVIDADES DIDÁCTICAS

# **MATERIAL COMPLEMENTARIO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tema | Referencia APA del Material | Tipo de material  (Video, capítulo de libro, artículo, otro) | Enlace del Recurso o  Archivo del documento o material |
| Perfil del emprendedor y habilidades clave | Cámara de Comercio de Bogotá. (2016). Consejos para la creación de su empresa. | Video | <https://youtu.be/n-Ut5dBry3Q> |
| Formalización empresarial en Colombia | Cámara de Comercio de Bogotá. (2016). Formalización empresarial CCB. | Video | <https://youtu.be/Kt9g3lXgsOg> |
| Entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia | iNNpulsa Colombia (2021). | Página | <https://www.innpulsacolombia.com/nosotros/> |
| Intención emprendedora en Colombia | Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 27 de 2006. DO. N°46.164. | PDF | <https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Transversales/OVA/Emprendimiento/CF1_Emprendimiento//downloads/complementarios/Ley_1014_de_2006.pdf> |
| Entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia | iNNpulsa Colombia (2021). | Página | <https://www.innpulsacolombia.com/nosotros/> |

# GLOSARIO

|  |  |
| --- | --- |
| TÉRMINO | SIGNIFICADO |
| **Emprendimiento:** | proceso de transformar ideas en soluciones sostenibles con impacto económico y social. |
| **Ecosistema emprendedor:** | conjunto de actores, instituciones y recursos que interactúan para apoyar la creación y desarrollo de empresas. |
| **Ley 1014 de 2006:** | norma que fomenta la cultura emprendedora en Colombia desde una perspectiva educativa y social. |
| **Ley 2069 de 2020:** | regulación que impulsa la simplificación de trámites y promueve la inclusión en el ecosistema empresarial. |
| **Bienes y servicios:** | productos tangibles e intangibles ofrecidos para satisfacer necesidades del mercado. |
| **Bienes de capital:** | activos utilizados en la producción de otros bienes, fundamentales para el ciclo productivo. |
| **Factores productivos:** | recursos como trabajo, capital y naturaleza requeridos para generar bienes y servicios. |
| **Agentes económicos:** | familias, empresas y Estado que toman decisiones y dinamizan la economía. |
| **Empresa:** | unidad productiva organizada que transforma recursos en valor económico y social. |
| **Flujo circular de la economía:** | modelo que representa la interacción entre producción, ingreso y consumo. |
| **Perfil emprendedor:** | conjunto de actitudes, habilidades y experiencias que caracterizan al emprendedor. |
| **Habilidades del emprendedor:** | competencias como liderazgo, empatía, resiliencia y adaptación al cambio. |
| **Análisis FODA:** | herramienta estratégica para identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. |
| **Formalización empresarial:** | proceso legal que permite operar dentro del sistema económico formal. |
| **Clasificación de empresas:** | categorización según tamaño, actividad, forma jurídica, zona geográfica y propiedad del capital. |
| **Motivaciones para emprender:** | razones personales o sociales que impulsan a iniciar un proyecto empresarial. |
| **Apoyo institucional:** | respaldo ofrecido por entidades gubernamentales, privadas y académicas al emprendedor. |
| **SENA – Fondo Emprender:** | programa estatal que ofrece capital semilla y formación para nuevas empresas. |
| **iNNpulsa Colombia:** | agencia que promueve la innovación y el emprendimiento de alto impacto. |
| **Análisis del entorno:** | evaluación del contexto político, económico, social y tecnológico para tomar decisiones estratégicas. |

# **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

Alfaro Giménez, J., & Pina Massachs, M. (2014). Empresa y administración (p. 10). Mc Graw Hill Educación.

Bancoldex. (2021) Líneas de crédito. <https://www.bancoldex.com/>

Cámara de Comercio de Bogotá (2009). Abc de las SAS Sociedades por acciones simplificadas.

Cámara de Comercio de Bogotá. (2016). Consejos para la creación de su empresa. [Video] YouTube. <https://youtu.be/n-Ut5dBry3Q>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2016). Formalización empresarial CCB. [Video] YouTube. <https://youtu.be/Kt9g3lXgsOg>

Cámara de Comercio de Bogotá. Formalice su empresa. CCB. https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Formalice-su-empresa

Fondo Nacional de Garantías (2021) Sobre el FNG Quienes somos.

Global Entrepreneurship Monitor GEM. (2019). Dinámica de la actividad Empresarial en Colombia. Universidad ICESI.

iNNpulsa Colombia (2021). Nosotros. <https://www.innpulsacolombia.com>

Isenberg, D. (2010). Cómo lanzar una revolución emprendedora. Harvard Business Review, 88 (págs., 33-40).

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 27 de 2006. DO. N° 46.164.

Ley 905 de 2004, Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. 02 Ago, 2004.

Mason, C. & Brown, R. (2014). Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Final Report to OECD, Paris.

Minciencias (2021) Convocatorias. <https://minciencias.gov.co>

SENA (2016) Cartilla emprendimiento Centro de Servicios Financieros.

Sánchez, E. (1). El emprendimiento un reto hacia el desarrollo regional y local. Desarrollo & Gestión, (5).

# **CONTROL DEL DOCUMENTO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nombre | Cargo | Dependencia  *(Para el SENA indicar Regional y Centro de Formación)* | Fecha |
| Autor (es) | Vilma Lucía Perilla Méndez | Experta y Diseñadora Instruccional | Centro de Gestión Industrial - Regional Distrito Capital |  |
|  |  |  |  |

# CONTROL DE CAMBIOS

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
| Autor (es) | Sandra Paola Morales Páez | Evaluadora Instruccional | Centro Agroturístico - Regional Santander | Mayo 2025 | Adecuaciones a 2025 |