

Factores externos necesarios para el éxito de las start-ups en Colombia

Julián Daes Amado

Danilo Ortega Abuchaibe

Colegio de estudios superiores de Administración-CESA

Administración de empresas; Pregrado

Bogotá

2017

Factores externos necesarios para el éxito de las start-ups en Colombia

Julián Daes Amado

Danilo Ortega Abuchaibe

Director:

Maximilian Beck

Colegio de estudios superiores de Administración-CESA

Administración de empresas; Pregrado

Bogotá

2017

Factores externos necesarios para el éxito de las start-ups en Colombia:

Situación actual y desafíos futuros

Tabla de Contenido	
INTRODUCCIÓN.....	5
MARCO TEÓRICO	12
1. INDICADORES DE EMPRENDIMIENTO EN EL PAÍS ENTRE 2010 Y 2015	17
1.1) Creación de empresas:.....	17
1.2) Ubicación geográfica por ciudades y departamentos:.....	19
1.3) Nivel de generación de empleo:.....	19
1.4) Comparación internacional:	19
1.5) Índice de innovación Global:.....	20
1.6) Rankings generales de emprendimiento:.....	21
1.7) Emprendimiento informal:	21
2. ELEMENTOS EXTERNOS QUE AFECTAN LA SUPERVIVENCIA DE LAS START-UPS COLOMBIANAS	22
2.1) Gestación:	23
2.2) Nacimiento:.....	24
2.3) Desarrollo:	24
2.4) Expansión:.....	25
3. FUENTES DE LOS ELEMENTOS EXTERNOS QUE AFECTAN LA SUPERVIVENCIA DE LAS START-UPS COLOMBIANAS	25
4. FACTORES DE ÉXITO NECESARIOS PARA QUE LAS FUENTES Y RAZONES NEGATIVAS SEAN ERRADICADAS	28
4.1) Idea viable de negocio	28
4.2) Equipo a cargo del proyecto	28
4.3) Modelo de negocio.....	29
4.4) La financiación.....	29
5. EVIDENCIAS DE LOS PROBLEMAS EXPUESTOS	31
5.1) Gestación de la idea de negocio:.....	31
5.2) Nacimiento y financiación:	31
5.3) Desarrollo y entorno competitivo:.....	32
5.4) Expansión y permanencia:.....	32
6.CONCLUSIONES:	33

Bibliografía.....	36
-------------------	----

Tabla de Contenido Gráficos

1. Gráfico 1. Taxonomía de instrumentos de apoyo directo en las start-ups	17
2. Gráfico 2. Tasa de actividad emprendedora	18
3. Gráfico 3. Ranking de Innovación	20
4. Gráfico 4. Índice de innovación global	21
5. Gráfico 5. Plata para emprenderS	31

INTRODUCCIÓN

A través del tiempo, Colombia ha ido escalando económica y socialmente gracias al empuje y empeño de nuestros grandes emprendedores. Desde el inicio, han sido capaces de superar grandes dificultades para así lograr sus metas y objetivos. Pero nada ha sido fácil para ellos; la falta de apoyo económico, de una entidad que los respalde y de un gobierno poco razonable, hacen que sea muy difícil tener éxito emprendiendo. Tenemos un mercado sólido, en crecimiento y con muchas ideas de negocio viables, pero falta que haya más inversión profesional y capital de riesgo tanto para crear negocios como para hacerlos crecer. Colombia necesita ir creando cultura de inversión y un punto de encuentro de ideas, como ocurre en muchas partes del mundo.

La Cámara de Comercio de Bogotá, llevó a cabo un estudio sobre las empresas en el 2013 en donde encontró los resultados de “sobrevivencia” de estas pasado los primeros 4 años. Después del primer año de las empresas creadas en Colombia, alrededor de un 55% de empresas sobreviven, es decir que, si se crean 1000 empresas, 450 se acaban durante el primer año de funcionamiento. Luego del segundo año solo sobreviven 41% de las que aún quedan, es decir que de las 550 que sobrevivieron al primer año, después del segundo solo sobreviven 226 empresas.

Al final del tercer año solo quedan el 31%, es decir 71 empresas y al final del cuarto año el 23% sobreviven. Es decir que cuatro años después de la creación de 1000 empresas solo sobreviven 16. Con este estudio hemos notado que deben existir varios factores que conllevan a el fracaso de las empresas. - Redacción Económica y Negocios (2016, 16 de febrero). Robo de empleados, entre los factores de quiebra de nuevos negocios. *El Tiempo*

El mayor factor que hemos notado que agrava la situación de los emprendedores, es la falta de inversionistas y de accesos a créditos bancarios. Decidimos hacer dos entrevistas el cual nos ayudaran a entender un poco, las dificultades que pasan estos a la hora de crear y mantener sus empresas. Le preguntamos a Carlos Alberto Pinedo, Fundador de Lucky Co, cuál ha sido el mayor reto a la hora de crear su emprendimiento, y esto fue lo que nos contestó:

“En Colombia el sistema financiero no apoya a los emprendedores, es más fácil acceder a un crédito como empleado que como independiente. No hay plataformas para acceder a crowdfunding como Kickstarter. La única forma “sencilla” y legal de acceder a capital es por medio de “Friends and family”. No hay beneficios tributarios para los emprendedores. La carga tributaria en Colombia no beneficia a ningún start-up y debería tener beneficios ya que estas creando empresa y generando empleos. Actualmente no hay ninguna plataforma en el país en la cual tengamos una red de emprendedores en donde se brinde asistencia e información sobre proveedores, servicios, facilidad de exportación. El único beneficio que tenemos para exportar es que no pagamos IVA sobre lo exportado. (Pinedo, 2017)”

También entrevistamos a Julio de vivero, Cofundador de Wikiprofe, una plataforma para encontrar datos de profesores en Colombia. Él nos habló un poco de su experiencia y de lo difícil que ha sido hacer crecer su empresa.

“No hemos podido crecer como quisiéramos ya que no tenemos acceso a créditos. Nosotros contamos con la fortuna de ser seleccionados en una iniciativa del ministerio de tecnologías que se llama Apps.co que se basa en ayudar a “pulir” las start-ups a través de mentorías y de cursos para que llegar a tener una empresa rentable en algún momento. No solo fueron las mentorías, también nos ayudaron con una plata de inversión la cual nos ayudó

muchísimo, sin embargo, no fue suficiente y como dije anteriormente no hemos tenido acceso a créditos y la inversión privada ha sido un tema complejo. La gente en Colombia no le da la suficiente importancia a los programas y desarrollo de softwares, por ende, es muy difícil conseguir inversionistas. Si no son cosas tangibles no les representa el valor suficiente para invertir dinero. (De Vivero, 2017)”

En Colombia es común ver que hay muchas zonas del país con escasas de internet, de conexiones a tecnologías y falta de acceso a préstamos. Debido a esto una gran cantidad de personas viviendo en zonas rurales como estas, abandonan una buena idea de negocio o simplemente fracasan haciéndola. Esta falta de infraestructura cada vez se concentra en menos lugares, sin embargo, es un problema a los que se encuentra una gran parte de la población colombiana. Actualmente el gobierno colombiano se encuentra mejorando las posibilidades de crédito y de accesos tecnológicos a un paso acelerado, pero no lleva la aceleración necesaria. La Federación latinoamericana de Bancos se reunió en el 2014 para debatir posibilidades de ampliar las oportunidades de crédito para las personas. Gracias a esto el acceso a crédito fue menos complicado para la población, sin embargo, no es nada fácil. - Arias, I. (2014, 14 de noviembre). Derribando barreras para que las empresas accedan a financiación. *Portafolio*

Un problema al que también nos enfrentamos es la mentalidad de los inversionistas. Personas que están buscando en que invertir su dinero prefieren hacerlo en cosas tangibles como apartamentos, tierras, fábricas de cualquier cosa, antes que invertirlo en una empresa de tecnología. Esto va cambiando cada día más, sin embargo, todavía tenemos a gran cantidad de inversionistas que al no ver que su dinero está invertido en algo tangible, no lo desembolsan. Es fundamental crear sistemas educativos para poder valorar proyectos que tengan características de intangibilidad. (Vesga)

En Colombia se está empezando a conocer redes de emprendedores en las cuales se discute y se ayudan de todos los temas y de todas las maneras. Actualmente a nivel mundial una de las cosas con mayor valor es la información, algo intangible. Las redes sociales y plataformas tecnológicas dependen cien por ciento de estos activos intangibles como lo son las bases de datos. En el país se encuentran varias plataformas apoyadas tanto por el Ministerio de Tecnología como por entidades privadas, en las cuales se les brinda apoyo y asistencia a los emprendedores en todo lo que necesiten. El inconveniente de estas plataformas es que no todos tienen acceso. Hay muchas personas que no solo no las conocen, sino que no tienen los medios para llegar a ellas ya que temas de infraestructura del país no facilitan el alcance. (Vesga). Unas de estas redes de emprendedores que apoyan en la gestación, desarrollo y expansión de las start-ups son conocidas como: **Apps.co**, una iniciativa de minTIC que ofrece apoyo de ideas y mentorías para la creación del negocio. **Innpulsa**, una iniciativa del gobierno nacional que apoya y promueve iniciativas de negocios para su crecimiento. **Connect Bogotá**, es una iniciativa de 30 empresas y 24 universidades que buscan convertir Bogotá en una ciudad líder en ciencias, tecnología e innovación. También podemos encontrar en Colombia otras instituciones de apoyo como:

- Fondo emprender
- Bancoldex
- Centro de ciencias y tecnología de Antioquia
- Oppino
- Gestando
- Colombia Digital

La mayoría de empresas que se crean día a día en Colombia y la mayoría existentes actualmente son pymes. Esto quiere decir que son empresas pequeñas que cuentan con un número bajo de empleados. Por lo general estas empresas necesitan facilidad de financiación para poder crecer, y a pesar de que el estado ha realizado esfuerzo para facilitarles financiación y apoyo y crear confianza, estos

esfuerzos no han sido suficientes. “El acceso a financiación sigue siendo un obstáculo para muchas empresas.” Los esfuerzos realizados por el gobierno deben seguir, y deben continuar con la tarea de mejorar la confianza entre el sector privado y las entidades financieras. (Osorio, Sanchez, & Baena, 2007)

Un problema fundamental de nuestros emprendedores es la deficiencia en la información contable y financiera de los emprendimientos. Los microempresarios no se preocupan por llevar un buen seguimiento a sus finanzas ni a sus procesos contables, con lo cual hace mucho más difícil saber en detalle en donde se encuentra el problema. (Villegas & Toro, 2009)

Después de nuestro problema planteado, hemos llegado a la conclusión de que, debido a estos problemas, muchas personas desechan la idea de crear empresa y ser arriesgado. Muchos colombianos prefieren estar seguros como empleados, con un sueldo fijo y constante, que arriesgarse a emprender con todas las dificultades que este país brinda. Esto a la larga lo que va a lograr es que no se creen nuevos empleos en Colombia, y que la mano de obra cada vez sea más económica. Es por esto que hay que buscar una solución a ciertos problemas a los que los emprendedores y empresas nuevas se enfrentan. Teniendo en cuenta lo anterior, se derivan las siguientes preguntas de investigación ¿Cuáles son los factores externos necesarios para el éxito de las start-ups en Colombia? ¿Cuáles son los principales problemas y obstáculos externos que presentan actualmente las start-ups colombianas?

En este orden de ideas, de lo anterior expuesto se derivan las siguientes hipótesis, para su futura comprobación o reprobación. Los factores externos necesarios para el éxito de las start-ups en Colombia pueden ser agrupados en 3 grandes grupos: Condiciones financieras, infraestructura y acompañamiento. El primer grupo hace referencia a un buen acceso a financiación y a un sistema

tributario flexible. El segundo grupo incluye menores costos logísticos y acceso a tecnología y, por último, el tercer grupo hace referencia a un sistema de apoyo que brinde información y capacitación en temas legales, financieros y administrativos.

Por tanto, el presente estudio tiene como objetivo general determinar cuáles son los factores externos necesarios para el éxito de la start-ups en Colombia mediante el análisis de sus principales problemas y obstáculos actuales. Para alcanzar el objetivo planteado con anterioridad es necesario desarrollar las actividades y objetivos específicos que se describen a continuación:

1. Identificar los principales indicadores de emprendimiento en el país entre 2010 y 2015, con el fin de realizar un análisis general de la situación actual de las start-ups en Colombia.
2. Definir y describir cuáles son las razones y elementos externos que afectan directamente la supervivencia de las start-ups colombianas.
3. Identificar la fuente de las razones y elementos negativos, definidos anteriormente, con el objetivo de realizar un diagnóstico específico de la situación.
4. Definir en grupos los factores de éxito necesarios para que las fuentes y razones negativas, previamente identificadas, sean erradicadas.
5. Mostrar evidencias y resultados que comprueben los problemas expuestos para tener un contexto claro que permita tener elementos de análisis.

Entonces, para alcanzar los objetivos propuestos en primera instancia se identificará la situación inicial e indicadores principales del emprendimiento en el país entre 2010 y 2015. Se utilizarán los siguientes:

- Creación de empresas
- Ubicación geográfica por ciudades y departamentos
- Nivel de generación de empleo

- Comparación internacional
- Índice de innovación Global
- Rankings generales de emprendimiento
- Emprendimiento informal

Posteriormente, con el objetivo de definir las razones y elementos externos que afectan las start-ups colombianas, se utilizará el marco propuesto por La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos en su artículo “Start-up América Latina: Promoviendo la Innovación en la región” (OECD, 2013). Este marco permite realizar un análisis desde una visión global al analizar el aspecto financiero, de servicios de apoyo y capacitación empresarial y de regulaciones (Ver: Grafico 1.0) Todos estos, analizados en paralelo al proceso de desarrollo de una start-up el cual es:

1. Gestación
2. Nacimiento
3. Desarrollo
4. Expansión

Adicionalmente, y después de usado el marco explicado anteriormente, se procederá a identificar la posible fuente de cada uno de los elementos externos que afectan negativamente, en cada una de las etapas, el proceso de crecimiento de una start-up, realizando un diagnóstico claro y preciso de la situación actual. Por último, se definirá por grupos los factores de éxito necesarios, para que estas fuentes identificadas anteriormente, puedan ser eliminadas, así reduciendo los elementos negativos que afectan las start-ups colombianas. De esta manera, esta metodología cumple todos los objetivos específicos propuestos anteriormente y permitirá determinar cuáles son los factores externos necesarios para el éxito de la start-ups en Colombia.

Finalmente, se espera encontrar información suficiente, en fuentes secundarias, que permitan satisfacer un diagnóstico general sobre la situación actual. En la primera parte de la metodología se espera un alto nivel de creación de empresas, que se concentra en el interior del país, en donde el nivel de generación de empleo es considerable. Se espera que, comparado internacionalmente, Colombia resalte por el nivel de creación de empresa, pero que en los rankings generales resalte por la gran cantidad de estas que dejan de operar. Se espera que el país tenga bajos índices de innovación dentro de las start-up y que resalte el emprendimiento informal como parte natural del sistema colombiano.

En segunda instancia y en referencia al Marco propuesto por la OECD (2013), se espera encontrar que existen elementos externos negativos en el ámbito financiero, en referencia al poco acceso a crédito; en el ámbito de servicios de apoyo, siendo estos poco eficientes y en el ámbito de las regulaciones, siendo estas excesivas y que obstruyen el desarrollo de las start-up. Adicionalmente, se espera que estos elementos afecten negativamente en una mayor medida en los procesos de Nacimiento y Desarrollo. Por último, se espera encontrar que las fuentes de estos elementos externos provienen principalmente, de decisiones tomadas por el estado, no solamente en el ámbito de regulaciones, sino también en el tema de financiación y de organizaciones de apoyo.

MARCO TEÓRICO

Al este trabajo de investigación tener como objetivo principal determinar cuáles son los factores externos necesarios para el éxito de la start-ups en Colombia, es necesario para aclarar el concepto de “start-up” con el fin de entender y analizar de una mejor manera lo dicho por la literatura en referencia a este concepto. Una start-

up puede definirse como una empresa nueva, de carácter joven, que apuesta por la innovación y que se diferencia de las pequeñas empresas tradicionales por asumir un mayor riesgo y golpear con fuerza un mercado potencial con poca o inexistente competencia (Marty, 2002).

En este punto, radica la importancia de investigar y buscar preservar las start-ups, pues son empresas que aportan ideas nuevas, innovan y generan nuevos procesos a través de la tecnología que permiten un mayor crecimiento de la industria en las que se encuentren. Adicionalmente, como lo cita Beraza & Rodríguez (2012), el termino puede referirse también a empresas independientes que en sus no se apoyan en recursos de alguna organización madre, haciéndolas entonces más vulnerables ante condiciones externas no favorables.

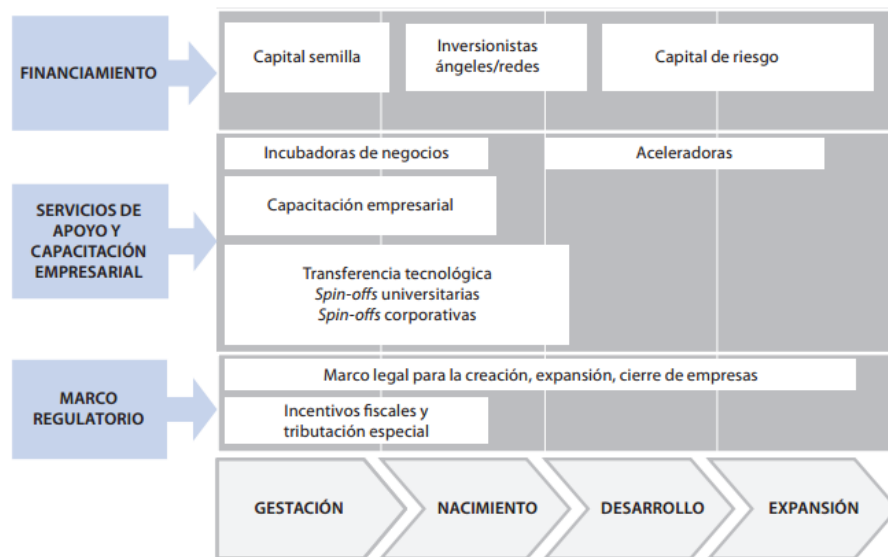
Al momento de analizar cualquier tipo de empresa, incluyendo una start-up, se deben tener en cuenta factores tanto internos como externos. En este caso, Mazzarol & vv. aa., estudiaron específicamente los factores que influyen las start-ups y los dividieron en 2 grupos: Las características personales del emprendedor y la influencia de factores contextuales de carácter social, cultural, político y económico. En relación a este último grupo de factores, estos autores identificaron como elementos relevantes para el éxito de una start-up en el ámbito social el impacto de redes de apoyo por parte de elites socio-políticas, en el ámbito económico la disponibilidad de capital, buenos indicadores económicos, pocas recesiones y desempleo, en el ámbito político identificaron el apoyo de agencias públicas o semi-públicas a las start-up y por ultimo el desarrollo de la infraestructura, incluyendo sistema de educación y disponibilidad de información (Mazzarol, Volery, Doss, & Thein, 1999)

Por otro lado, para algunos autores como Deakins & Freel (2003) los factores que influyen en el éxito de las start-up dependen de que etapa se encuentre, sin embargo factores como el gobierno local, la cultura, el acceso a financiamiento y redes de soporte local, que están presentes en prácticamente todas las etapas, son verdaderamente cruciales para el éxito de las start-up. Adicionalmente, estos autores consideran que el “capital social”, entendido como experiencia y consejo disponible externamente dentro de los círculos sociales, es un factor igual de importante a las fuentes de financiación, pero que sin embargo no ha recibido mucha importancia en la literatura. Para Deakins & Freel (2003), el capital social reemplaza las fuentes institucionales de consejería empresarial en la misma manera en como la financiación informal puede sustituir el rol de fuentes formales de financiación.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD) en su estudio “Start-up América Latina: Promoviendo la innovación en la región” (OECD, 2013) afirmó que las start-ups se enfrentan a mayores desafíos que las empresas tradicionales por su carácter innovador, es decir, presentan altos niveles de incertidumbre y riesgos en sus operaciones, especialmente en sus inicios. En este estudio la OECD creó una taxonomía de instrumentos de apoyo directo a las start-up, que se involucran directamente con estas dependiendo de la fase en la que se encuentren (Ver gráfico 1.0). que actúan como factores definitivos de éxito. Esta taxonomía se basa en factores externos pues son políticas públicas que incluyen financiamiento, capacitación y marcos legales propicios. En cuanto al financiamiento se incluye capital semilla, inversionistas ángeles y capital de riesgo haciendo referencia a que las políticas públicas afectan la disponibilidad de estos recursos financieros. Por otro lado, afirman que es necesario una infraestructura de apoyo que incluya incubadoras, aceleradoras, capacitaciones y transferencias de conocimiento tecnológico. Por último, las simplificaciones de trámites y mejoras en el marco legal son necesarias, exigiendo incentivos fiscales y un marco legal a favor del emprendimiento.

Tal y como se realizará dentro de este proyecto de investigación, una de las formas para comprender cuales factores de éxito son necesarios para el buen desarrollo de una start-up en un territorio determinado, es analizar sus dificultades y desafíos más grandes. Se ha encontrado en diferentes estudios que la mayoría de start-ups, únicamente teniendo en cuenta su ambiente externo, se enfrentan a graves dificultades, siendo principalmente la escasez en encontrar capital de financiación y elevados costos de ubicación e infraestructura para establecerse como negocio, las que más afectan a estos emprendimientos (Hamilton & Rivera, 2003)

Gráfico 1. Taxonomía de instrumentos de apoyo directo a las start-ups



Fuente: OECD. (2013). Startup América Latina: Promoviendo la Innovación en la región.

Pardo & Alfonso (2015) en un trabajo para The Failure Institute, organización investigadora que publica casos de fracaso con fines académicos, en su estudio “Análisis de los principales factores del fracaso de los emprendimientos en

Colombia” determinaron mediante una encuesta a 324 emprendedores los principales factores que provocan el fracaso de los emprendimientos en Colombia. Estos autores agruparon los factores predominantes que causan el fracaso de los emprendimientos en Colombia y concluyeron que los predominantes son el financiero con un 22,9%, organizacional con un 19,9% y mercadeo con 17%. Los otros tres factores restantes son recursos humanos, el entorno en general y factores operativos. Dentro de estos los externos son el financiero y el entorno en general, siendo el primero relacionado en gran medida con el poco o nulo acceso a créditos y préstamos por parte de los emprendedores. Por otro lado, la categoría “entorno” hace referencia a “las crisis económicas y/o políticas, los problemas con proveedores o contratistas y la entrada de un competidor fuerte” (OECD, 2013)

Como fue citado por Montoya, Montoya & Castellanos (2010), la organización Acopi realizó un estudio donde se concluyó que uno de los factores que pone en peligro la supervivencia de los emprendimientos en Colombia es el contrabando puesto que casi el 48% se veían afectados por este fenómeno. Adicionalmente el 67% se ven afectados por el incremento de las tasas de interés, el 60% afirman que no son buenas las condiciones de acceso a capital de trabajo y también se determinaron otros elementos externos como, por ejemplo, la recesión económica, tipo de cambio, devaluación y/o reevaluación (dependiendo del caso si es un start-up exportadora o importadora) y contracción de la demanda.

Como se pudo observar en el anterior estado del arte, existe literatura adecuada que sirve como punto de partida para la presente investigación. En primera instancia es importante mencionar que mencionaron algunos autores de la literatura en cuanto a factores externos que influyen las start-ups dentro de los cuales se destacan el acceso a la financiación, redes de apoyo por parte del gobierno y un marco regulatorio en pro del emprendimiento. Sin embargo, existen otros factores más complejos que sin embargo pueden ser reducidos por medio de

política pública, como tipo de cambio o crisis económica. Por último, el caso colombiano no es diferente al resto de países en desarrollo en donde las condiciones de financiación y la carga impositiva son los principales obstáculos, siendo entonces un buen apoyo financiero y una carga impositiva flexible factores de éxito relevantes.

1. INDICADORES DE EMPRENDIMIENTO EN EL PAÍS ENTRE 2010 Y 2015

El potencial emprendedor de Colombia ha aumentado considerablemente en los últimos años, lo cual se debe en gran medida a dos factores primordiales en la población, el primero es las ganas de desarrollar una idea de negocio que les permita ser independientes y generar empleos para apoyar a su familia, amigos u otros grupos sociales y el segundo es la necesidad, puesto que muchos ya sean profesionales o personas sin estudio han sufrido críticas temporadas de desempleo o de empleos desfavorables, creando una necesidad económica, personal y profesional de desarrollar una actividad independiente que le ayude a cubrir sus gastos (Vesga, 2012).

En el país entre el 2010 y el 2015 se mantuvo en dinamismo en la inversión productiva con un entorno macroeconómico favorable para las start-ups aumentando considerablemente la tasa competitiva a nivel regional, nacional e internacional. Para ampliar el panorama y centrar las variables especifican se analizan los principales indicadores de emprendimiento en Colombia entre el 2010 y el 2015, entre los cuales se presentan:

1.1) Creación de empresas:

De acuerdo con Global Entrepreneurship Monitor GEM (2010) los índices de creación de empresa en el año 2010 arrojó una Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) para Colombia, donde se presentan cifras significativas en la tasa de emprendedores nacientes, motivados en 2008, por la fe de la población de un buen entorno económico y en 2010 por la incertidumbre asociada con el cambio de Gobierno:

Gráfico 2. Tasa Actividad Emprendedora

Grupo	2006	2007	2008	2009	2010
TEA	22,48%	22,72%	24,52%	22,38%	20,62%
Emprendedor naciente	10,92%	8,07%	13,80%	14,98%	8,62%
Nuevo empresario	12,55%	15,53%	11,70%	7,98%	12,66%

Fuente: GEM. (2010). Reporte GEM Colombia 2010.

Entre los factores influyentes se encontraron alta expectativa de los emprendedores referente a la buena cobertura de medios hacia los casos exitosos de creación de empresas, donde un gran número de la población consideró la creación de empresas era una elección de carrera deseable, la motivación, las actitudes, las aspiraciones, la capacidad para crear empresa y las percepciones de oportunidades, entre otros aspectos influyeron considerablemente en el crecimiento, dicha actitud positiva en torno al emprendimiento estuvo atada a una alta tasa de creación de empresas que se desprendió en los años siguientes.

Según el informe de Dinamismo Empresarial de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras) (2015) para el 2015 se crearon 211.320 unidades económicas adicionales, de las cuales la mayor concentración se

encuentra en el sector comercio (83.081), alojamiento y servicios de comida (26.180), industria manufacturera (22.272), actividades profesionales y científicas (14.154), construcción (12.250), otras actividades de servicios (8.779) y actividades de servicios administrativos y de apoyo (8.378).

1.2) Ubicación geográfica por ciudades y departamentos:

Los departamentos de mayor participación en el total de unidades económicas nuevas según Confecámaras (2015) fueron; específicamente Bogotá con 49.868 y Cundinamarca 11.594 a nivel general, Antioquia con 27.921, donde el 60% pertenece a la ciudad de Medellín, Valle del Cauca 18.649, donde Cali tiene el 53%. Santander 12.489, del cual Bucaramanga sostiene un 48%, y finalmente Atlántico 9.636 a nivel general. De acuerdo a estos resultados se evidencia que los principales departamentos del país lideran las cifras, donde las ciudades capitales dominan un gran porcentaje.

1.3) Nivel de generación de empleo:

Los datos de GEM (2010) y Confecámaras (2015) respecto a las start-ups en la generación de empleo en estos años fue del 45,2%, donde la mayoría de los involucrados generaron entre 1 a 5 empleos y sólo el 11,8% lograron crear más de 20 empleos en el sector de la innovación tecnológica que trajo consigo la creación de nuevos bienes o nuevos métodos productivos y aperturas de nuevos mercados que demandaron la contratación de más servidores.

1.4) Comparación internacional:

A nivel internacional Colombia se encuentra por debajo de economías líderes como Suiza, Reino Unido, Suecia, Estados Unidos, Finlandia, Singapur,

Luxemburgo y Canada, y está a la par o en niveles equilibrados con países como Mongolia, Uruguay, Brasil, Perú y Jordán. Gracias a sus avances se encuentra por encima de 74 países, entre los que se encuentran Argentina, Albania, Paraguay, República Dominicana, Filipinas, Bosnia, entre otros, según Economía (2016) la facilidad para realizar negocios Colombia ocupa el puesto 34 entre 189 naciones, y entre el 2014 y el 2015, subió 19 lugares.

1.5) Índice de innovación Global:

Según la revista Portafolio (2016), Colombia es el cuarto país mas innovador de 44 en el mundo según el Foro Económico Mundial que evaluó las condiciones para generar empresas. Después de Colombia como se muestra en el grafico 2, se ubica Francia, Irlanda, Eslovenia, Perú, Suiza y Letonia.

Gráfico 3. Rankin de Innovación



Fuente. Portafolio.co

El Índice Global de Innovación (GII) clasifica a los países y economías en términos de su entorno propicio para la innovación y reconoce sus índices de crecimiento y prosperidad económica, en la clasificación del año 2015 Colombia ocupa el puesto 68 con una puntuación de 36.41 a nivel global, el 18 en nivel de

ingreso UM, el 6 a nivel regional LCN con una clasificación de Eficiencia en 0.60 de 114 de proporción de la posición Mediana. Colombia, tal como se registra en el Gráfico 3.0, se ubica en la posición 68, ocupando el primer lugar Suiza y Chile es el primer país latinoamericano en aparecer.

Gráfico 4. Índice de Innovación Global



Fuente. Portafolio.co

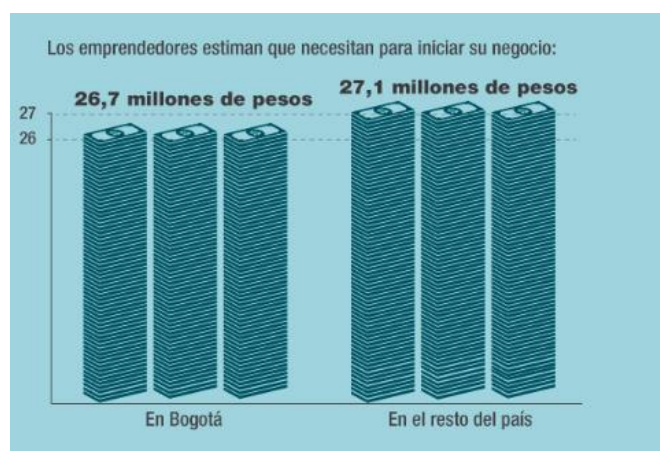
1.6) Rankings generales de emprendimiento:

El ranking del Foro Económico Mundial sobre el espíritu empresarial, competitividad y desarrollo destaca en el caso de América Latina a Colombia y Chile como líderes en el sector del emprendimiento, calificando específicamente a Colombia con un 21% en emprendimiento y un 18.8% en ambición (Departamento Nacional de Planeación, 2015).

1.7) Emprendimiento informal:

Arenas (2015) sostiene que la proporción de ocupados informales en los últimos cinco años (2010-2015) en las 13 ciudades principales del país y áreas metropolitanas fue 47,2% y para el total de 23 ciudades y áreas metropolitanas fue de 48,5%. Por otra parte la revista Portafolio (2016) sostiene que el 50% del emprendimiento en Colombia se da en medio de la informalidad. Además afirma la revista que de cada 10 iniciativas de negocio, 5 se dan faltando a normatividad, según el exsuperintendente de Sociedades, Luis Guillermo Vélez. Con relación al capital de emprendimiento, más de 1,1 millones de personas en Bogotá desarrollan un emprendimiento. Además los emprendedores estiman que para iniciar su negocio necesitan en Bogotá 26,7 millones de pesos mientras que en resto del país la cifra es de 27,1 millones de pesos, como se evidencia en el gráfico 4.0.

Gráfico 5. Plata para Empezar



Fuente. Portafolio.co

2. ELEMENTOS EXTERNOS QUE AFECTAN LA SUPERVIVENCIA DE LAS START-UPS COLOMBIANAS

Dentro de los elementos externos que afectan la supervivencia de las start-ups de acuerdo con el marco OECD (2013) se presenta un entorno competitivo muy exigente y la falta de intervención de los procesos de motivación, emprendimiento, liderazgo, incentivos por parte del gobiernos y fondos bancarios en relación ala acompañamiento a emprendedores, empleados y colaboradores de Start-ups, es

evidente el área de emprendimiento se ha debilitado en muchas entidades del país que generan insatisfacción, estrés, incompetencia, errores en el servicio, dentro otros factores que debilitan la proyección de la empresa y la respuesta oportuna de los clientes, puesto que al generarse malestares internos hay proyecciones externas de las mismas.

El contexto de la problemática en primera instancia se genera al interior de la Start-ups más específicamente en la estructura jerárquica organizativa, fondos de inversión y la dificultad para atender las crisis desde allí se desprenden las funciones y alcances que tiene las empresas referentes a sus empleados y al no contar con un respaldo o asesoramiento externo muchas organizaciones emergentes no logran sobrevivir más de dos años (Marty, 2002).

2.1) Gestación:

En la fase de gestación es fundamental con un sistema de asesoramiento que ayude al emprendedor a delimitar las necesidades, fortalezas, oportunidades y debilidades, ya que al no contar con este análisis la start-ups se enfrenta a un sistema incierto y al primer obstáculo todo puede derribarse (OECD, 2013). Las amenazas externas en este proceso que se encuentran en Colombia es la falta de información, documentación y proyección sobre el tema, además los pocos que cuentan con este tipo de recursos son egoístas o presentan altos costos en sus servicios que no facilitan el acceso, adicionalmente si se desea establecer de forma formal el Estado y las entidades de vigilancia no son muy claros en los procesos, y los emprendedores sin saberlo evaden responsabilidades que son gravemente sancionadas (OCDE, 2016).

Adicionalmente las start-ups no cuenta con una entidad que brinde un capital semilla de forma solvente, aunque se cuentan con muchos fondos y préstamos de

emprendimientos en diversos bancos como Bancolombia, Banco Agrario, Baco Caja social, Banco de Bogotá, Cootrafa, BBVA, entre otros todos exigen un sistema que en muchas ocasiones es difícil de cumplir como lo es el aspecto del fiador y los altos costos de los intereses (Pinedo, 2017).

2.2) Nacimiento:

En este proceso son fundamentales las redes de apoyo, las redes de mentores o sistema de incubadoras y en especial la capacitación empresarial y financiera, sin embargo los emprendedores se enfrentan a un mercado con pocos o nulos conocimientos sobre el anejo del mercado, el aprendizaje se desarrolla a partir de los fracasos y al no contar con los recursos necesario muchos se quedan en la fase del nacimiento (Serrasqueiro, Nunes y da Silva, 2016). Aunque hay diversos proyectos nacionales que atienden y premian las ideas innovadoras para impulsar a poblaciones vulnerables este acompañamiento no es eficiente y termina convirtiéndose en una problemática grave para la start-up.

2.3) Desarrollo:

De acuerdo con ANIF (2016) la principal amenaza a la supervivencia son la cantidad de recursos y servicios que ingresan externamente al país, a través del contrabando o los tratados de libre comercio que distribuyen en todas las regiones artículos a precios muy bajos que elimina todo tipo de posible competencia y deja sin cobertura al mercado de la start-up emergente. También se presenta el fenómeno de “robo de empleados eficientes” los cuales al ser una base sólida del negocio generan una ruptura devastadora en el ritmo de la empresa siendo esta una competencia desleal, y por otra parte se presenta la innovación disruptiva la cual consiste en que una nueva empresa ofrece al público una versión más

actualizada del mismo servicio con mayor rapidez y menor costo convirtiendo la anterior en un servicio obsoleto.

2.4) Expansión:

En este aspecto los obstáculos más fuertes es el marco regulatorio el cual tiene un alto costo y un sistema exigente de acuerdo a la legislación creación, cierre y reemprendimiento, si la start-up determinada logra superar este obstáculo puede alcanzar un nivel superior, sin embargo los índices de los periodos entre el 2010-2015 muestran la dificultad económica para cumplir con todo lo que ello involucra (DANE, 2016).

3. FUENTES DE LOS ELEMENTOS EXTERNOS QUE AFECTAN LA SUPERVIVENCIA DE LAS START-UPS COLOMBIANAS

En el diagnóstico de los elementos definidos en el objetivo anterior se encuentran diversas amenazas o dificultades que ponen en riesgo la estabilidad o supervivencia de las start-ups colombianas, dentro de estas se establece que las principales fuentes son la incertidumbre financiera, la falta de acompañamiento, el reconocimiento del mercado, los entornos competitivos desleales, la falta de compromisos de los empleados que se contratan, las demandas del mercado, las exigencias de los entornos modernos reconocido como globalización, los arduos procesos como camino a la formalidad, el desentendimiento del gobierno, la falta de recursos de riesgo, la pobreza, la educación de calidad limitada, entre otros.

Estas fuentes de elementos negativos son realmente una preocupante realidad que enfrentan las start-ups colombianas, la incertidumbre financiera amenaza a todas las regiones, industrias y personas, la falta de generación de ingresos, recursos de capital, problemas en la ejecución y control e inestabilidad económica, jurídica, la estabilidad económica y los altos índices de pobreza dan pie a un sin número de elementos negativos que afectan a la población colombiana y aunque existe un gran índice de emprendimiento y reducción de dificultades las limitaciones económicas continúan siendo el talón de Aquiles para cada una de las etapas de la conformación, desarrollo y sostenimiento de las start-ups (Pinedo, 2017).

La falta de educación es otra fuente que influye negativamente en la estabilidad de las start-ups, muchas personas cuentan con ideas potenciales que pueden alcanzar el éxito dentro y fuera del país, sin embargo la falta de conocimiento limita las estrategias, el estudio de riesgo y la organización financiera, y con base a ello persisten inconsistencias que en momentos de crisis puede debilitar o eliminar por completo la empresa emergente.

Por otro lado se presenta la Innovación disruptiva, esta se presentaba con una baja rotación, sin embargo con el fenómeno de la globalización en los últimos años se presenta como la estrategia más rentable de innovación un punto sobresaliente de todos los planes de negocios, al tratar de imponer en el mercado con un modelo de negocio que deje fuera de base a las antiguas start-ups, por lo tanto si los colombianos no tiene un plan constante de renovación puede perder el estatus corporativo o inclusive quedar completamente obsoleto.

La aceleración global de las tecnologías de comunicación y el transporte forja cambios constantes que generan nuevos modos de vida en la población colombiana, determinando prioridades que cambian la frecuencia y sectores en el uso de los servicios dejando a la deriva modelos de negocio con servicios y productos alejados de ruta y la aceleración del mundo moderno.

La dinámica global ha estado sufriendo cambio paulatino en los últimos años, esto es evidente al ver economías estables que han tambaleado, mientras que países subdesarrollados han emergido, con pequeños y progresivos avances, que son cada vez más notorios. En Colombia las start-ups se enfrentan a nuevas exigencias, la era de la globalización las obliga a ofrecer a los consumidores un alto índice de calidad, tanto en la comercialización de buenos productos como en la atención al cliente, y estos aspectos empiezan a determinar la diferencia entre una organización de otra, y a su vez define el estatus de la empresa.

El robo de empleados, robo de datos o recursos y acceso no autorizado a la información de la organización suele convertirse en otro de los factores externos que de una forma u otra afecta la supervivencia de las start-ups colombianas, de acuerdo con Redacción Economía y Negocios (2016) el 26,2% de los emprendedores colombianos admiten tener problemas en el desarrollo de las capacidades del personajes y en el manejo de planes de compensación también admiten que fallaron en el “18,5%, en la selección del personal, y el 18% adujo su mal en ese frente a los robos de los colaboradores”(p.3), este fenómeno parece incontrolable y a ello se le suma la pérdida de empleados potenciales que son captados por otras compañías con mayores beneficios para los mismos.

De igual forma se presenta los altos niveles de la competencia que se encuentra en amenaza debido al contrabando de artículos, o tratados de libre

comercio que invaden las regiones con productos a precios tan bajos que obligan a reducir los precios al mercado y generan pocas o ninguna utilidad, de esta forma el sistema de rentabilidad se pone en riesgo y la tasa de endeudamiento aumenta al grado de sobre pasar todo tipo de recuperación.

4. FACTORES DE ÉXITO NECESARIOS PARA QUE LAS FUENTES Y RAZONES NEGATIVAS SEAN ERRADICADAS

4.1) Idea viable de negocio

En la actualidad las organizaciones modernas se ven enfrentadas a nuevos retos, en donde además de trabajar en pro de un portafolio rentable de inversiones y ganancias deben desarrollar programas de acción que aporte al entorno social de la empresa, es por ello que en el mundo entero el gobierno corporativo cobra fuerza en los últimos años rediseñando escenarios de operación desde cada región. Por lo tanto, para determinar su trascendencia en el país, su capacidad de gestión y la asertividad en los procesos es sumamente importante determinar su campo de acción, objetivos, propuestas, modelos y sistema de liderazgo.

Adicionalmente esta idea de negocio debe contener una propuesta con un gran valor diferencial, que presente originalidad para innovar en el mercado de lo ya existente, de esta forma se puede competir a un mismo nivel con la Innovación disruptiva e impedir que las estrategias modernas desacrediten el servicio, este grupo de factor de éxito centrado en la idea de negocio es sumamente importante, puesto que según Delgado (2016) este factor de éxito representa un 32% de la sostenibilidad de la empresa.

4.2) Equipo a cargo del proyecto

El nuevo reto de las start-ups colombianas está ahora en apostar valor para el negocio captando el talento externo y desarrollando una nueva cultura de empresa más abierta que involucre a empleados y directivos fomentando el intercambio de información, la comunicación, los objetivos comunes y que así mismo sea capaz de gestionar eficazmente los nuevos equipos externalizados virtuales, los cuales podrían ser especialistas que desde cualquier parte del mundo pueden aportar soluciones en los proyectos de la empresa. Delgado (2016) sostiene que un estudio desarrollado por emprendedor estadounidense Bill Gross fundador de la compañía Idealab encontró que el equipo de trabajo es fundamental para determinar el éxito de start-ups, ya que sostiene el 32% del triunfo de la organización.

4.3) Modelo de negocio

En este grupo se encuentra el 24% del éxito de la start-ups (Delgado, 2016), donde se tiene claro el camino y la forma para generar ingresos, obedeciendo a la necesidad de fijar estrategias viables a largo plazo, pero con fundamentos inmediatos que contengan una panorámica amplia que valla mucho más allá de la maximización de las utilidades, ya que a partir de este fenómeno se puede consolidar un modelo más práctico que fije metas que garanticen la permanencia y crecimiento de la empresa que se complementan en el análisis del flujo de caja que busca identificar todos los puntos de ingreso, sean estos ventas de productos o servicios, préstamos y/o ventas de activos y crear un equilibrio en el deseo de crecer y en la fuerza por mantener lo que se ha conseguido.

4.4) La financiación

Este grupo se presenta como el corazón administrativo de toda organización, puesto que exhibe los recursos y medios necesarios para desarrollar las labores dentro de la empresa y garantiza que el éxito se conserve desde el ingreso de

materias primas hasta la alta calidad del servicio o producto que se le entrega al cliente. Por otro lado se presentan los factores que afectan el valor de una empresa como lo son las dificultades para generar valor, debido a factores como bajo nivel de ganancias, altos índices de pérdidas, estrategias inestables de corto plazo, puesto que no basta con que haya rentabilidad, además de ello es indispensable que dichas ganancias se traduzcan en flujo de caja para poder garantizar la permanencia y el crecimiento de la empresa.

De acuerdo con Delgado (2016) aunque se considera el grupo más influyente, el éxito solo depende de un 14% de este aspecto, algo sorprendente pero real, ya que muchos estudios citados por el autor evidencian que muchas start-ups necesitan más que un grupo sólido de financiación para permanecer activa aunque muchos colombianos le atribuyan el fracaso y la caída de su organización lo cierto es que es solo una herramienta que bien impulsado por los otros grupos puede ser un referente amplio de valor, sin embargo este no deja de ser una de las necesidades primordiales de la empresas emergentes colombianas.

4.5) El timing: en este grupo se encuentra el 42% de los casos de éxito, representa el momento específico en que la start-up sale al mercado, es el grupo líder según Delgado (2016), porque determina el auge de la organización, se basa en un análisis exhaustivo del mercado que permite reconocer si es el momento adecuado para llevar al mercado un producto o servicio ya sea porque este no sea tan moderno y pueda ser algo obsoleto o porque sea tan innovador que la población no se adapta a un sistema desconocido. Se centra estudiar cuidadosamente si los consumidores están o no preparados para recibir lo que se les ofrece, si cuentan con los recursos para acceder a dicho servicio, si este hace parte de la demanda diaria del hombre o si se quiere crear una nueva demanda.

5. EVIDENCIAS DE LOS PROBLEMAS EXPUESTOS

5.1) Gestación de la idea de negocio:

Muchos emprendedores no cuentan con la formación suficiente en el área de mercadeo, negocios y servicio al cliente, lo cual según Churchill (2014) los lleva a gestar una idea de negocio que no es óptima, no es rentable ni apropiada para el mercado colombiano y por consiguiente el resultado es el fracaso, a ello se le atribuye el 40% de los fracasos en las diferentes regiones en el país. Ante este panorama el gobierno a través de entidades educativas públicas busca dar una formación en áreas de emprendimiento de forma gratuita a los colombianos, sin embargo este sistema no está siendo efectivo, muchos desconocen estos servicios o no están a su alcance por temas de tiempo o desplazamiento (35%), otro porcentaje se retiran a mitad de curso (30%), otros ni se registran porque lo consideran pérdida de tiempo o porque los contenidos que les ofrecen no están a la vanguardia (55%) (OECD 2016).

5.2) Nacimiento y financiación:

De acuerdo con Economía (2016) un estudio de la Fundación Bavaria, Failure Institute, el Grupo Sura y Universidad del Rosario, que se realizó entre 324 personas, concluye, que “entre las causas para entrar al llamado ‘valle de la muerte’ –cuando se quedan sin recursos de financiación para continuar con el negocio– se cuentan los problemas en la ejecución y control e inestabilidad económica y jurídica” (p.1), un fenómeno creciente que afecta las economías tambaleantes.

El dilema entre la liquidez y la rentabilidad, dos objetivos complementarios que conducen al éxito de la organización, estos no siempre están equilibrados

decisiones extremas para aumentar uno de los extremos puede generar un nivel crítico en el otro lo cual es algo muy común en las amenazas de las start-ups colombianas, de acuerdo con Confecámaras (2015) la mejor estrategia para mantener altos resultados en ambos aspectos es la planificación de procesos, estrategias y medición de riesgos a largo plazo, donde se puedan contener estrategias de emergencias seguras para la superación de dificultades.

5.3) Desarrollo y entorno competitivo:

En esta fase según Economía (2016) las start-ups el robo de los empleados, la falta de recursos, la mala administración y conflictos entre los socios son algunos factores que llevan al fracaso de los emprendimientos en Colombia, a los que se le agrega la ausencia de indicadores de gestión con 14,5%, los conflictos entre socios con 12,6% y el 26,2% relacionados con problemas para desarrollar adecuadamente las capacidades del personal.

Para complementar este grupo se presenta el concepto de flujo de caja libre que básicamente son las utilidades restantes de los dividendos de egresos e ingresos que permite crear un interés de beneficios disponible para cubrir deuda o repartir dividendos para acreedores y socios, ese recurso es uno de los más valiosos, ya que dependiendo de su alza o de su baja se puede determinar la rentabilidad o no de una organización, generando una caja independientemente de su estructura financiera (León, 1991).

5.4) Expansión y permanencia:

En esta fase una de las grandes problemáticas que se presenta son las crisis económicas o políticas, las cuales representan el 21,1%, además de las múltiples inconsistencias con proveedores y contratistas en los tiempos de entrega, calidad de los implementos y el incumplimiento con cantidades estimadas en un 16% o la incapacidad para aumentar las materias primas para la etapa de la expansión. En relación a la permanencia la entrada de nuevos competidores ponen en riesgo considerablemente las start-ups, en especial cuando son de un mercado extranjero que manejan otro tipo de precios y calidad representando un 12.6% de las cifras de pérdidas y reducción del mercado (Economía, 2016).

CONCLUSIONES

Los niveles de riesgos y amenazas que enfrentan las start-ups colombianas en la búsqueda del éxito y la estabilidad en un mercado tan exigente y cambiante hace referencia a la capacidad que tiene los ciudadanos de producir bienes, satisfacción de las necesidades de los clientes y consumidores más allá de sus expectativas, existen entonces diversos factores que determinan el crecimiento y la fluctuación de la función financiera, intervenida por factores fundamentales como lo es el capital físico que hace referencia a la infraestructura la maquinaria o los edificios.

El otro factor es el capital humano lo cual no se refiere solo a la cantidad de trabajadores o cantidad de trabajo que realiza cada individuo, sino más su capacidad de producir, es decir, su calidad, su salud, su educación o su preparación, el otro factor importante dentro del crecimiento es la tecnología que se refiere a como los individuos pueden utilizar los materiales para producir y al saber hacer, el cuarto factor se inclina por la eficiencia de las instituciones y el gobierno lo

cual involucra o se ve afectado por temas de corrupción, desequilibrio ético o malos proyectos de planeación económicos.

Esta función financiera transforma entonces maniobra a nivel interno de la empresa tanto en estructura física como del personal y las funciones empiezan a transformarse acorde a este nuevo modelo, ya que lo que pretende cada empresa es ser cada vez más rápida y flexible, y este nuevo modelo de economía actual resulta ser un entorno complejo y posiblemente impresiona en el área de gestión humana, mercadeo y producción, ya que cada vez se entiende que las actividades de las personas empiezan a reducirse, pero esta nueva transformación exige algo mucho más que acabar con las labores y reducirlo a lo digital, todo este proceso necesita del funcionamiento y la actividad del flujo de caja para proteger el valor de la empresa.

Los alcances de la administración financiera tienen como objetivo primordial la maximización de valor de la empresa con enfoque hacia los propietarios, empleados y clientes de la empresa, trabajando en el valor de la acción en el mercado con estrategias tendientes para construir, acrecentar y conservar el valor de la empresa trazando una estructura adecuada de financiación. La figura se establece en la actuación de diversos entes y funcionarios que debe estar orientada de forma flexible, para regular el cumplimiento con las pautas asignadas por para cada caso específico encaminada en la gestión de oportunidades.

Los riesgos se reconocen como una amenaza latente que pueden transformarse en pérdidas o ganancias, es algo que en muchos modelos de negocios es constante, pero con una solida estructura financiera y con estrategias a largo plazo pueden mediarse. La rentabilidad es lo que toda organización espera obtener sirviendo de base para determinar costos, inversiones y ganancias. En este

sentido, se presenta la relación entre riesgo y rentabilidad, ya que mientras mayor sea el riesgo mayor puede ser la rentabilidad en el caso de éxito.

Después de esta investigación expuesta, se recomienda que los emprendedores busquen distintos mecanismos de financiación como por ejemplo el crowdfunding. Esta iniciativa está aún en etapa inicial, pero se espera que la propuesta de regulación por parte del ministerio de hacienda esté lista para el 2018. Otra forma recomendable de financiación es buscar empresarios o personas naturales que estén dispuestas a invertir en negocios viables. Por otra parte, sugerimos buscar ideas de negocio que sean viables no solo en Colombia, sino que puedan ser llevadas a otras naciones. Previa investigación para identificar las agencias gubernamentales que brindan apoyo a emprendedores es necesaria para poder contar con apoyo externo. Estas agencias expuestas anteriormente en este documento ayudan en la gestación, desarrollo y expansión de las start-ups, inclusive algunas ayudan en la financiación de las iniciativas más innovadoras.

Bibliografía

Arias, I. (14 de Noviembre de 2014). Derribando barreras para que empresas accedan a financiación. *Portafolio* .

Beraza, J., & Rodriguez, A. (2012). CONCEPTUALIZACIÓN DE LA SPIN-OFF UNIVERSITARIA. *Economía Industrial*, 143-152.

Deakins, M., & Freel, M. (2003). *Entrepreneurship and small firms*. Berkshire: McGraw-Hill.

Hamilton, & Rivera. (2003). *Is there potential to stimulating start-ups and strengthen SMEs competitiveness?* . Belfast.

Marty, O. (2002). Trabajar en las start-up. Invertir y divertirse en empresas innovadoras. *Revista de Ciencias Sociales*, 49-60.

Matiz, F., & Fracica, G. (s.f.). *La financiación de las nuevas empresas en Colombia, una mirada desde la demanda*. Bogotá: Revista EAN.

Mazzarol, T., Volery, T., Doss, N., & Thein, H. (1999). Factors influencing small business start-ups. A comparison with previous research. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 48-63.

Montoya, A., Montoya, I., & Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. *Agronomía Colombiana*, 107-117. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/agc/v28n1/v28n1a13.pdf>

OECD. (2013). *STARTUP AMÉRICA LATINA: PROMOVRIENDO LA INNOVACIÓN EN LA REGIÓN*. Obtenido de https://www.oecd.org/dev/americas/SP_complete%20Start%20Up%20Latin%20America%20Spanish%20edition.pdf

Osorio, J., Sanchez, J., & Baena, E. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de la pymes en Colombia*. Pereira: Universidad tecnológica de Pereira.

Pardo, C., & Alfonso, W. (2015). *Análisis de los principales factores del fracaso de los emprendimientos en Colombia*. Obtenido de

<http://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-emprendimiento-Colombia.pdf>

Pinedo, C. A. (04 de febrero de 2017). Lucky Co. (D. Ortega, Entrevistador)

Redaccion economia y negocios. (16 de julio de 2016). Por que fracasan los emprendedores. *El tiempo*.

redaccion economia y negocios. (s.f.). Por que fracasan los emprendedores. *El tiempo*.

Universidad del Norte. (19 de Enero de 2013). Los principales obstaculos para innovar en Colombia. *El Herald*o.

Vesga, R. (s.f.). *Emprendimiento e innovación en Colombia*. Bogotá: Facultad de Administración Universidad de Los Andes.

villegas, T. (2009). *Las Pymes: Una mirada a partir de la experiencia academica del mba* . Informe, EAFIT, Antioquia, Medellin.

Vivero, J. D. (4 de febrero de 2017). Wikiprofe. (J. Daes, Entrevistador)

Arenas, C. (2015). Determinantes de la informalidad en Colombia: 2001-2014. Bogotá, Colombia. Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito.

Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (2016). Informe de resultados. 1.er semestre 2016. Recuperado de <http://anif.co/sites/default/files/uploads/GEP%20REGIONAL%20I-2016.pdf>.

Confecámaras. (2015). A septiembre de 2015 se han creado 211.320 empresas en el país. Bogotá, colombia. Red de camaras de comercio.

Churchill, W. (2014). El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal. San Lorenzo Huipulco, Tlalpan. FEMSA.

DANE. (2016). Boletín de prensa. Indicadores del mercado laboral. Bogotá. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_16.pdf.

Delgado, A. (2016). El factor que más influye en el éxito inicial de una startup. Bogotá, Colombia. Emprendedores.

Departamento Nacional de Planeación. (2015). REPORTE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD 2014-2015. Foro Económico Mundial: Síntesis de Resultados

para Colombia. Bogotá, Colombia. Visualizado en: https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/desarrollo%20empresarial/documento_fem_2014.pdf.

Economía (2016). Los factores que llevan al fracaso a los emprendimientos. Bogotá, Colombia. GEM. (2010). Reporte GEM Colombia 2010. Bogotá, Colombia. Universidad de los Andes. El Tiempo. Visualizado en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16546673>.

GII. (2015). The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva. Soumitra Dutta, Cornell University; Bruno Lanvin, INSEAD.

León, O. (1991). Administración financiera-fundamentos y aplicaciones: Capítulo 1. Bogotá, Colombia. Prensa Moderna Impresores.

Marty, O. (2002). Trabajar en las start-up. Invertir y divertirse en empresas innovadoras. Revista de Ciencias Sociales, 49-60.

OCDE. (2016). Startup América Latina 2016: estudios del centro de desarrollo. Bogotá, Colombia. Visualizado en: https://www.oecd.org/dev/americas/Startups2016_Si-ntesis-y-recomendaciones.pdf.

OECD. (2013). Startup América Latina: promoviendo la innovación en la región. Obtenido de https://www.oecd.org/dev/americas/SP_complete%20Start%20Up%20Latin%20America%20Spanish%20edition.pdf.

Pinedo, C. A. (04 de febrero de 2017). Lucky Co. (D. Ortega, Entrevistador).

Redacción Economía y Negocios (2016). Robo de empleados, entre los factores de quiebra de nuevos negocios. Bogotá, Colombia. El Tiempo.

Serrasqueiro, Z., Nunes, P. & Da Silva, J. (2016). The influence of age and size on family-owned firms' financing decisions: empirical evidence using panel data. Long Range Planning.

Vesga, R. (2012). Emprendimiento e innovación en Colombia, que nos está haciendo falta. Bogotá, Colombia. Universidad de los Andes.

BBVA Innovation Center (2015). 25 entidades que te ayudarán en tu carrera de emprendedor en Colombia. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/25-entidades-te-ayudaran-carrera-emprendedor-colombia/>