



COLEGIO
SAN JOSÉ

**EL FRACASO DEL
EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA**

**JORGE ALEJANDRO BECERRA
MANRIQUE**

EL FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN COLOMBIA

ALEJANDRO BECERRA
DUODÉCIMO

COLEGIO SAN JOSÉ
MONOGRAFÍA
CAJICÁ
2019-2020

EL FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN COLOMBIA

ALEJANDRO BECERRA
DUODÉCIMO

MARTHA MORENO
ASESORA

COLEGIO SAN JOSÉ
MONOGRAFÍA
CAJICÁ
2019-2020

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mis amigos por apoyarme cuando lo necesitaba, a Diana Murillo por ser paciente y ayudarme a pesar de todo, a mi tutora Martha Moreno por guiarme para entregar un buen trabajo, y al colegio por brindarme la posibilidad de desarrollar esta monografía.

RESUMEN

El emprendimiento es una actividad fundamental en la economía Colombiana, el país cuenta con una actividad emprendedora alta y en el mercado actual se dan condiciones óptimas para el desarrollo de nuevas ideas que se puedan convertir en empresas sostenibles, sin embargo el índice de fracaso de estos emprendimientos es muy alto, situación que es muy preocupante debido a la alta generación de empleo y el aporte al desarrollo de la economía que representan, por esto, esta monografía busca analizar las principales causas de fracaso de los emprendimientos en el país y proponer posibles estrategias para aumentar la tasa de éxito de los emprendedores.

Inicialmente se realiza una investigación en la que se presentan dos antecedentes generales, una investigación de la universidad del rosario y otra de la universidad EAFIT, la función principal de estos antecedentes es delimitar el tema con el fin de definir los objetivos específicos que consisten en tres elementos clave; factores financieros, planificación e innovación.

Posteriormente se plantea el marco teórico en el que se reúnen los conceptos e información principales de cada tema, para a la vez poder relacionarlos a través de subtemas, de estas relaciones e ideas se puede generar un análisis que es realizado con el propósito de proponer estrategias que reduzcan los errores cometidos por los emprendimientos en nuestro país.

Finalmente, se plantean unas conclusiones que sintetizan de manera concreta la reflexión realizada previamente, tomando en cuenta siempre los elementos principales de estudio y los subtemas planteados a lo largo de la investigación.

Palabras Clave: emprendimiento, fracaso, Factores financieros, planificación, innovación

ABSTRACT

Entrepreneurship is a fundamental activity in the Colombian economy, the country has a high entrepreneurial activity, and in the current market there are optimal conditions for the development of new ideas that can become sustainable businesses, however the rate of failure of these Entrepreneurships is very high, a situation that is very complicated due to the high generation of employment and the contribution to the development of the economy that they represent, for this reason, this monograph seeks to analyze the main causes of failure of entrepreneurship in the country and to propose possible strategies to increase the success rate of entrepreneurs.

Initially, an investigation is carried out in which two general background sources are presented, an investigation from the Rosario University and another from the EAFIT University, the main role of these investigations is to delimit the subject in order to define the specific objectives that consist of three key elements; financial factors, planning and innovation.

later, the theoretical framework is presented in which the main concepts and information of each topic are presented, in order to be able to relate them through subtopics, from these relationships and ideas, an analysis can be generated, which is done with the purpose of proposing strategies that reduce the mistakes made by the entrepreneurs in our country.

Finally, some conclusions are presented that concretely synthesize the reflection made previously, always taking into account the main elements of the study and the subtopics presented during the research.

Key Words: entrepreneur, failure, financial factors, planning, innovation

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	4
ABSTRACT	5
TABLA DE CONTENIDO	6
1. OBJETIVOS	7
1.1. Objetivo general	7
1.2. Objetivos específicos	7
INTRODUCCIÓN	8
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
2.1 Pregunta problema	10
3. MARCO TEÓRICO	11
3.1 Antecedentes	11
3.1.1 ¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?	11
3.1.2 Causas de la Siniestralidad de las Mi Pymes en Colombia: Factores internos	12
3.2 Planeación	14
3.3 Factores financieros	17
3.4 Innovación	19
4. MARCO METODOLÓGICO	22
5. ANÁLISIS DOCUMENTAL	23
5.1 Falta de planificación	23
5.2 Factores financieros	24
5.3 Innovación	25
6. CONCLUSIONES	27
7. BIBLIOGRAFÍA	28

1. OBJETIVOS

1.1. Objetivo general

Analizar las razones por las que fracasan los emprendimientos en Colombia

1.2. Objetivos específicos

1. Analizar la falta de planificación como causa de fracaso en los emprendimientos.
2. Identificar los factores financieros determinantes en el fracaso de un emprendimiento.
3. Establecer la relación entre el fracaso de un emprendimiento y la falta de innovación.

INTRODUCCIÓN

Colombia es un país con una gran cantidad de emprendedores, con gente creativa, llena de ideas y proyectos listos para convertirlos en dinero; las personas sueñan con independencia laboral, crecimiento económico y libertad financiera como referentes en su proyecto de vida y como la clave para poder incrementar su patrimonio, sin depender de un sueldo fijo que en la mayor parte de los casos es muy limitado.

Sin embargo, los emprendimientos en Colombia tienen un índice de fracaso muy alto, la mayoría de los negocios no sobreviven después de los primeros años, por factores que van desde problemas financieros, hasta errores organizacionales.

Hay diferentes elementos que llevan a una empresa al límite, a un momento de crisis, al punto inesperado en el que se enfrenta la decisión de no poder seguir operando; usualmente, las circunstancias se enfocan hacia la falta de liquidez, pero los tres principales aspectos y en los cuales se va a basar el análisis de esta investigación, se resumen en la falta de planificación, las dificultades financieras y la falta de innovación.

Con base en ello, esta monografía busca analizar a fondo estas problemáticas, intentando determinar cuáles son los elementos y determinaciones en los que están fallando las empresas, para proponer estrategias mediante las cuales un emprendedor pueda superar los obstáculos que se le presenten y a través de alternativas eficientes pueda mejorar no sólo sus ingresos y estabilidad en el mercado, sino también aportar a la economía nacional y generar empleo.

JUSTIFICACIÓN

Es fundamental buscar soluciones reales a las dificultades más comunes de los emprendedores teniendo en cuenta la importancia de estos y lo que representan para el desarrollo económico de Colombia.

Actualmente hay muchos estudios que revelan que a pesar de que se han intentado implementar políticas que promuevan y apoyen el emprendimiento en este país, de que exista una gran cantidad de fuentes de inversión y de que haya diversas formas de asesorarse para no cometer errores básicos en el desarrollo de la empresa, los emprendedores siguen afrontando problemas financieros, organizacionales y creativos que los llevan al fracaso; y es justamente en este punto donde radica la importancia de esta investigación, en determinar las causas de estas situaciones adversas para poder proponer posibles estrategias que ayuden a mejorar el porcentaje de éxito.

El investigador, como futuro administrador de negocios internacionales y economista, muy seguramente busque la posibilidad de emprender en algún punto de su vida laboral, y considera muy importante conocer qué errores debe evitar y qué estrategias debe aplicar para tener éxito como emprendedor, en esto radica la importancia de esta investigación y del análisis y las conclusiones a las que se puedan llegar.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El emprendimiento es una parte fundamental de la economía en Colombia, representa una de las fuentes principales de empleo y aporta al desarrollo económico del país; sin embargo, a pesar de que existen estrategias dentro del plan de gobierno para ayudar a los emprendedores, de que hay una gran variedad de fuentes de capital y de que hay emprendedores con ideas creativas y con proyección, la mayoría de estos negocios están destinados al fracaso por una serie de diversos factores que en la mayoría de los casos terminan dejando una empresa sin los recursos necesarios para subsistir.

Teniendo en cuenta lo anterior, el propósito de esta monografía es analizar las diferentes causas del fracaso de un emprendimiento, para así poder generar estrategias que eviten que una empresa se acerque al punto de no retorno, en el que no pueda pagar sus obligaciones financieras, sino que por el contrario pueda mantenerse en el mercado y crezca dentro de un modelo de economía productiva.

2.1 Pregunta problema

¿Cuáles son las razones por las que fracasan los emprendimientos en Colombia?

3. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se van a exponer las investigaciones previas y las consideraciones teóricas que abordan el tema de esta investigación, para así entender los conceptos y los datos pertinentes que sean necesarios para generar posteriormente un análisis de datos que permita responder a lo planteado en los objetivos

3.1 Antecedentes

3.1.1 ¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?

En este estudio realizado por Clara Inés Pardo de la Escuela de Administración de la Universidad del Rosario y William Alfonso del área de Gestión y Desarrollo Urbano de la Facultad de Ciencia Política Universidad del Rosario (año), se estudian principalmente los factores por los que las nuevas empresas fracasan en Colombia. Inicialmente plantean la importancia de fomentar el emprendimiento en el país debido a las muchas ventajas que este trae para la economía, afirmando que es fundamental invertir en ideas y negocios creativos que exploren nuevos mercados para incrementar la competitividad de forma que los negocios no se estanquen en su etapa inicial.

Determinan que para que un emprendimiento se consolide y logre tener éxito, hay que tomar riesgos e innovar en el mercado para volverse competitivos y que el fracaso se da cuando el negocio no puede operar ni cumplir sus obligaciones, además de resaltar la importancia de conocer las bases del fracaso para el desarrollo de futuros emprendimientos.

Como primera parte de la investigación se presenta un contexto del emprendimiento en Colombia, en el que se menciona que el país tiene una alta actividad emprendedora, ubicándose en el tercer puesto en Latinoamérica, sin embargo se presentan en el camino muchos impedimentos externos que dificultan o impiden el desarrollo de sus iniciativas; inicialmente, las regulaciones y los trámites son demasiados, lo que puede llegar a ser ineficiente pues requiere de muchos procesos que toman tiempo y que implican gastos, también se plantea que la

infraestructura y las condiciones para el emprendimiento en el país no son las apropiadas y están por debajo del promedio, principalmente en temas de tecnología debido a la falta de internacionalización.

Tras establecer el contexto, realizaron una encuesta a emprendedores basada en la experiencia con el fracaso, en donde además de presentar datos cuantitativos, realizaron entrevistas para validar los resultados de la encuesta. A través de esto, lograron determinar que los factores más decisivos en el fracaso de un emprendimiento consisten en problemas financieros y organizacionales, datos que corresponden a lo planteado en los objetivos de esta monografía y cuyos resultados específicos van a ser analizados más adelante.

Esta investigación se diferencia del presente trabajo, en el hecho de que simplemente plantea las causas que llevan al fracaso y la importancia de cada una, pero no se analizan posibles alternativas ni el verdadero trasfondo de la consecuencia directa de estos factores en la empresa.

3.1.2 Causas de la Siniestralidad de las Mi Pymes en Colombia: Factores internos

Este estudio muestra de una manera específica las causas internas del negocio que llevan al fracaso; inicialmente plantean la importancia de los emprendimientos en Colombia, exponiendo que las pequeñas y medianas empresas representan el 3% del PIB del país, una cifra considerablemente alta si se tiene en cuenta que más de la mitad de los empleados en Colombia trabajan en estas empresas, adicionalmente mencionan ventajas importantes que los emprendimientos podrían tener si se desarrollan correctamente, como el campo de acción tan amplio que cubren y los aportes tanto económicos como sociales y tecnológicos que dejan al país. Posteriormente presentan algunos datos importantes en cuanto al financiamiento de los emprendimientos, dando a conocer que el 70% de los emprendedores se financian con recursos propios y que solo el 27% solicita créditos y sumado a ello, se muestra que la mitad de los emprendedores en Colombia no cuentan con estudios de nivel superior y que casi un 40% no realizan ningún tipo de inversión en tecnología.

Más adelante en la investigación se explica que el no tener muchos recursos impacta en la forma como se dirige un emprendimiento, lo que representa un factor decisivo en su desarrollo y su éxito y en Colombia esta es una causa importante de fracaso. Se menciona un estudio realizado por la Universidad de Harvard, analizado por Restrepo Puerta, en el que concluye: *“Las empresas colombianas, en su administración, no sólo adolecen de una gestión eficiente de su productividad, sino que además es evidente la ausencia del componente estratégico en el pensamiento de sus dirigentes”* (Restrepo Puerta, et al., 2009, pág. 13), además de esto, se menciona que Colombia no cuenta con una escuela de negocios sobresaliente, factor que influye en esta mala gestión y toma de decisiones que se puede ver reflejada en elementos claves de esta investigación como la falta de planificación eficiente. Adicionalmente se hace un énfasis en el concepto previo mencionado, donde la educación financiera es un factor decisivo en el manejo de la empresa, en este sentido, la investigación hace referencia a la importancia de esta, argumentando puntos como “el conocimiento puede ayudar al propietario a evaluar mejor las oportunidades, así como a utilizar los recursos de forma más eficiente” dejando clara la relación entre los conceptos de preparación y gestión.

El mayor aporte proporcionado por esta investigación es el de gestión financiera, enfocado a la explicación contundente de que lograr una estabilidad financiera es un elemento clave y fundamental para evitar el fracaso y lograr la sostenibilidad en un emprendimiento, tema sobre el que argumentan que la manera de alcanzar esta estabilidad tanto a corto como a mediano y largo plazo, es mediante una cuidadosa planificación financiera.

Como ya se mencionó previamente en este trabajo, los problemas financieros en un emprendimiento suelen traducirse en la falta de liquidez, que usualmente es el punto de quiebre en el que la empresa no puede cumplir con sus obligaciones y finalmente deja de existir, por lo que viene muy a lugar en este estudio, la descripción de los elementos claves que llevan a la falta de liquidez; los más relevantes en este caso, son la falta de fuentes de financiación y la mala gestión de recursos que surge a raíz de la mala planificación mencionada previamente. En el siguiente punto se explica más detalladamente la dificultad de acceso a estas fuentes de financiación, explicando que el problema no consiste en la escasez de estas, sino en la imposibilidad de los emprendedores para utilizarlas, mencionando repetidas veces la

desacertada predisposición a otorgar créditos sólo a grandes empresas negándole la oportunidad a muchas otras empresas viables y a la posible generación de empleo y desarrollo en el país, finalmente en este punto se exponen las principales razones que hacen a los emprendedores no aptos para estos créditos, estas serán mencionadas y explicadas más adelante en el presente trabajo.

A diferencia de esta investigación, allí no se contempla el impacto de la innovación en el éxito de los emprendimientos, ni se plantean los puntos específicos de un buen plan financiero, sino que se enfocan en mayor medida hacia la parte de educación y formación financiera, que aunque representa uno de los factores que afectan indirectamente los temas específicos de esta investigación, hay que enfocarse en primer lugar sobre los aspectos principales de financiación que componen un elemento clave de este trabajo y que también son mencionados en el estudio.

3.2 Planeación

La planificación empresarial consiste en “la elaboración de un plan a partir de un análisis exhaustivo de la situación de la empresa y de su entorno, en función del cual se establecerán los objetivos y las estrategia más apropiada para alcanzar el éxito. (Ecured, 2012).

De acuerdo con esto, es claro que el realizar o no un buen plan puede ser un elemento determinante en el desarrollo de una empresa, en el artículo “6 terribles consecuencias de no planificar en las empresas” del BMA Group, se exponen las consecuencias de hacer una planificación financiera mediocre o deficiente, lo cual incrementa en gran manera el riesgo de fracaso al descuidar un elemento muy importante para lograr sostenibilidad; se plantean ciertas situaciones causadas por esta mala planificación que terminan siendo factores decisivos en el fracaso de la empresa, los más relevantes para la investigación son:

- Ineficiencia: Si no se establece un proceso y una forma específica mediante la cual se va a cumplir con los objetivos esperados por la empresa, estas metas van a tomar más tiempo en alcanzarse o incluso pueden no alcanzarse nunca, en resumen, la empresa debe tener una identidad y un enfoque claro para tener éxito.

- Desventaja competitiva: Este punto se resume en la recolección y análisis de datos. Para que los emprendimientos sean innovadores y logren trascender en el mercado deben analizar la competencia para generar una identidad propia que los diferencie y les permita superar a la competencia directa alcanzando una estabilidad a través de una base de compradores leales.

- Mala asignación de recursos: Un emprendedor debe tener claro qué necesita para desarrollar su negocio y cómo va a utilizar sus recursos, de lo contrario estará muy propenso a la quiebra por falta de capital, ya sea por gasto excesivo o ineficiente.

Sabiendo las consecuencias del realizar una planificación ineficiente, es necesario conocer cómo se debe realizar este plan, de manera que optimice los procesos de la empresa. En el artículo “Plan financiero para principiantes”, se explica que existen tres elementos principales mediante los cuales se debe elaborar el plan financiero: inversión para saber cuáles van a ser los gastos, financiamiento para saber cómo se van a conseguir los recursos necesarios para cubrir los gastos, e ingresos para prever cuánto capital le va a ingresar a la empresa por ventas. Posteriormente se plantean los factores que hacen un emprendimiento viable desde la parte financiera, los cuales consisten en:

- Que el capital asignado por financiación cubra los gastos previstos del negocio.

- Que el balance financiero sea positivo, es decir que haya ingresos.

- Que haya liquidez, concepto que definen como “capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago inmediatos”.

Finalmente, se plantean los conceptos necesarios y que se deben tener en cuenta para el desarrollo del plan, estos consisten en:

- Financiación necesaria.

- Previsión de tesorería (resumen de cobros y pagos en cierto periodo de tiempo).

- Cuenta de resultados (pérdidas y ganancias).

- Costos variables y fijos (dependientes de las ventas/ independientes a las ventas)

Adicionalmente a estos factores que aumentan la eficacia del plan, en el artículo “7 puntos que debe tener tu plan financiero” de ClickBalance, se plantea de manera concisa los puntos específicos que debe tener el plan financiero, los cuales son:

- * Gastos de establecimiento: todos los gastos relacionados a la creación de la empresa.

- * Inmovilizado: bienes o medios que hacen parte del activo de la empresa necesarios para desarrollar sus actividades a largo plazo (inmuebles, créditos a largo plazo...)

- * Activo circulante: similar al inmovilizado, pero a corto plazo (dinero en caja, deudores, existencias...)

- * Presupuesto de tesorería: como ya se mencionó anteriormente, consiste en los pagos y cobros a realizar durante un periodo de tiempo.

- * Plan de financiación: asegurarse de tener los recursos necesarios para cumplir con las necesidades económicas de la empresa y especificar de donde se van a obtener.

- * Sistema de pago y cobro: lo ideal es buscar un sistema que acorte los cobros y alargue los pagos.

Finalmente, considerando que la planificación debe involucrar procesos innovadores y que involucren tecnología para que un negocio se vuelva competitivo en el mercado actual, se tomó el artículo “Beneficios de un sistema ERP para el área de finanzas de las PyMEs” de Corponet; que plantea una herramienta que puede llegar a ser muy eficiente a la hora de ayudar a los

emprendedores a desarrollar la planificación financiera de la empresa. Un sistema de planificación de recursos empresariales incrementa la eficiencia y rapidez de las actividades de la empresa, así como también reduce en gran medida el margen de error y los riesgos en la toma de decisiones; resulta importante tener en cuenta que puede ser mucho más fácil diseñar un plan si se tiene una base de datos amplia y unificada sobre la cual se pueda trabajar, lo cual puede llegar a ser muy útil en la aplicación de lo planteado en el plan, pues el sistema vuelve las actividades y procesos de la empresa mucho más eficientes al estar reportando constantemente la situación de la empresa, con el fin de tomar las decisiones más adecuadas frente a cada situación.

3.3 Factores financieros

En este punto de la monografía es necesario retomar el estudio “Causas de la Siniestralidad de las MiPymes en Colombia: Factores internos” para entender el principal problema financiero que enfrentan los emprendedores en Colombia, que es el difícil acceso a fuentes de financiación, definido como “las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad” (David López Cabia, 2018); de acuerdo con este estudio, hay ciertos elementos que impiden que los emprendimientos puedan obtener los recursos necesarios para desarrollar su empresa, estos consisten principalmente en:

- Informalidad: Cuando una empresa no se crea bajo lo establecido en la ley, además de no tener ningún tipo de proyección, no tiene ninguna posibilidad de acceder a alguna fuente de financiamiento legal, por lo que usualmente recurren a inversionistas ilegales que cobran intereses demasiado altos y llevan al negocio a la quiebra.

- Falta de organización en la información financiera: Si no se presenta un reporte financiero completo ante una entidad bancaria, esta no va a poder analizar la proyección y rentabilidad de la empresa, muy seguramente negando el crédito.

- Riesgo: Las entidades bancarias no ven muchas garantías en los emprendimientos debido a la alta competitividad en el mercado y los altos índices de fracaso.

- Ausencia de historial crediticio: no se presentan referencias que indiquen el cumplimiento en los pagos.

- Tasas de interés demasiado altas: muchas veces los emprendimientos al no conseguir un préstamo, acceden a fuentes de financiamiento ilegales que cobran intereses que no están permitidos por ley y que terminan en el fracaso de la empresa.

Teniendo en cuenta que el principal problema financiero que tienen los emprendedores es conseguir financiación debido que las entidades bancarias niegan los créditos en la mayoría de los casos. es necesario plantear alternativas frente a las entidades bancarias a la hora de financiar los emprendimientos, para así poder operar de manera normal y cubrir los gastos de la empresa, especialmente mientras se logra estabilidad y se generan ingresos suficientes para por lo menos cubrir los costos fijos del negocio; el artículo 5 “Fuentes de financiación para crear empresas en Colombia” plantea las siguientes alternativas:

- Recursos propios y préstamo de conocidos: Es una de las fuentes de financiación más comunes en Colombia; al solicitar préstamos a familiares y conocidos los términos pueden ser acordados entre ambas partes, por lo que los plazos pueden ser largos y los intereses bajos beneficiando al emprendedor, sin embargo no suelen ser sumas tan altas por lo que puede no ser suficiente, además de que en caso de ser mal administrado el capital, puede terminar en fracaso y se verían afectadas ambas partes tanto económicamente como posiblemente personalmente.

- Business Angels: Suelen ser empresarios con cantidades altas de capital para invertir, usualmente buscan proyectos con proyección y sostenibilidad a largo plazo que les generen futuras ganancias, muchas veces se involucran en las operaciones y toma de decisiones de la empresa.

- Crowdfunding: Es un método de financiamiento colectivo que se realiza a través de internet en el que básicamente se exponen las características principales y la proyección del negocio para

que quienes quieran aportar o de cierta manera “invertir” puedan hacerlo, también se deben mencionar los beneficios que obtienen quienes invierten.

3.4 Innovación

Inicialmente es importante conocer el concepto de innovación empresarial; este se puede definir como “la transformación de una idea en un producto vendible, nuevo o mejorado, en un proceso operativo en la industria y en el comercio o en un nuevo método de servicio social” (EAE Business School, 2019), así mismo se plantea que la innovación no representa algo inmediato o esporádico como se podría pensar, sino que representa un proceso, y por esto se explica la relación de la innovación con la planeación. Hay que incluir cualquier proceso de innovación a la hora de realizar el plan de negocio para que este proceso que significa innovar sea una herramienta que ayude a la empresa a alcanzar satisfactoriamente los objetivos y metas planteadas.

La revista Dinero, en su artículo “Pie al acelerador de la innovación en Colombia” menciona que el país tiene un puesto bajo en los índices de innovación presentados en estudios como el Informe de Competitividad del Foro Económico Mundial, además de esto, establecen que hay una inversión muy baja en innovación especialmente por parte de las empresas privadas, ya que un 70% de las empresas colombianas no tienen ningún tipo de plan ni inversión en materia de innovación, pues la mayoría de los empresarios y emprendedores consideran que esta no representa un punto importante en el desarrollo del negocio.

La cuestión que surge con base en esto, es el por qué las empresas colombianas, siendo este un país con una economía creciente, que está explorando nuevos mercados en un proceso de globalización constante, consideran que no es necesario invertir en innovación, en este mismo artículo se plantean dos razones principales que se obtienen tras realizar un estudio a emprendedores, en el que se determina que los dos factores principales que detienen a las empresas de invertir en innovación son, el miedo al fracaso, y la idea de no recuperar la inversión.

Estos elementos se pueden fundamentar en la idea de que la innovación consiste en generar un producto que simplemente se diferencie, pero que al no estar posicionado en el mercado no va a tener éxito, pero la innovación va más allá, como el ya mencionado artículo de la EAE lo explica, la innovación debe desarrollarse y aplicarse en cada proceso y área de la empresa, tanto en el desarrollo de productos como en las operaciones de la empresa e incluso en áreas como el mercadeo y las comunicaciones, para así lograr adaptarse al mercado actual, un mercado globalizado en el que es necesario tener un valor agregado en la empresa para diferenciarse de la competencia y posicionarse.

Teniendo establecido que el invertir en innovación para mejorar la gestión y los resultados de la empresa en general es fundamental, el factor que hay que revisar es, en qué elementos se debe invertir para poder desarrollar estos procesos, y de acuerdo con el artículo “Inversión de las empresas en TI” (2019), el invertir en tecnología es lo que otorga este diferenciador a la empresa que le permite innovar en cualquier aspecto que desee de manera eficiente y productiva. En este elemento es donde se genera la mayor relación entre los aspectos de innovación y planeación, previamente se explicó el cómo aplicar un software que acelere los procesos de la empresa y reduzca el margen de error, ayuda a generar un mejor plan de negocios, pero a la vez el invertir en este tipo de tecnologías es la forma de desarrollar de manera adecuada los procesos de innovación, razón por la cual al abarcar diferentes aspectos clave que como ya se estableció anteriormente son factores decisivos en el éxito o fracaso de una empresa, es fundamental para un negocio y más aún para un emprendimiento invertir en tecnología para lograr una innovación enfocada hacia el mercado actual.

Un ejemplo claro de una empresa innovadora, que aplica todos los elementos y conceptos expuestos anteriormente, es Rappi, en otro artículo de la revista Dinero, titulado “Rappi con la mejor imagen en innovación” se explica cómo esta empresa logró el éxito a través de aplicar la innovación, “por su nacimiento en una era digital, ellos no tienen equipo de innovación, ni un área encargada de producir las nuevas ideas, pues es una responsabilidad de todo el equipo, que constantemente escucha a sus clientes para definir cómo mejorar su experiencia y resolverles problemas” (Dinero, 2019), esta idea es la aplicación real de lo planteado en los párrafos anteriores, el aplicar la innovación en todas las áreas y aspectos de la empresa, eso es lo que

hace Rappi, se posicionaron en el mercado al buscar una necesidad general de la población, y satisfaciendo esta necesidad a través de una plataforma digital que innova en cualquier aspecto posible, desde el servicio, hasta la forma en que se presta este servicio, los métodos de pago, y en muchos otros aspectos, generando una base leal de clientes a los que escuchan para saber hacia dónde enfocar la empresa, invirtiendo desde un principio en la tecnología como pilar fundamental del negocio.

4. MARCO METODOLÓGICO

El presente documento es una monografía teórica, pues busca analizar un problema planteado a través de diferentes fuentes o estudios ya realizados, que permitan generar un marco de información amplio y suficiente para posteriormente hacer un análisis realizado con base en lo planteado en estas diferentes fuentes de información para llegar a las conclusiones pertinentes.

La investigación realizada fue únicamente documental, pues ya existen muchos estudios que presentan datos concretos sobre el tema, por lo que resulta mucho más efectivo generar un análisis sobre estos datos, que pueda ser aplicado posteriormente de manera efectiva.

Para desarrollar tanto la investigación como el análisis del tema, se hizo una división en los 3 subtemas propuestos en los objetivos específicos, para tratar cada aspecto de forma específica y así llegar a unas conclusiones que tengan una aplicabilidad real y no traten el tema de manera general.

Para resolver el objetivo general se buscaron los factores más decisivos en lo establecido en ese punto que es el “Analizar las razones por las que el 70% de los emprendimientos en Colombia fracasan en los primeros 5 años”; de esta manera se establecieron como subtemas la parte financiera, la planificación y la innovación, y estos elementos fueron los que direccionaron la investigación desde el principio.

En este caso no tiene muchas limitaciones no haber realizado ningún tipo de investigación de campo, en la que se hiciera un estudio mediante un elemento como lo puede ser la encuesta, ya que como se mencionó anteriormente, estos estudios ya han sido realizados en diversas ocasiones, tal y como lo refleja el antecedente expuesto en el marco teórico “¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?”, razón por la cual era más efectivo pasar directamente al estudio y análisis de estos datos.

5. ANÁLISIS DOCUMENTAL

5.1 Falta de planificación

Tras establecer en el marco teórico las consecuencias que trae no generar un plan de negocio adecuado, lo que redundaría en una mala asignación de recursos que no va en línea con los objetivos y proyecciones de la empresa y luego de que el estudio presentado por el Área de Ciencias Económicas realizado por la Universidad del Rosario estableciera que el factor organizacional y operativo lo componen el 32.3% de los casos de fracaso de un emprendimiento, es necesario proponer distintas estrategias que ayuden tanto en el diseño como en la aplicación efectiva del plan de negocio de un emprendimiento.

Inicialmente, es necesario tener cierto nivel de educación financiera, ya que una gran parte de los emprendedores que fracasan no tienen educación superior y este es un factor casi que decisivo. Si este es el caso, realizar un pregrado de 5 años puede ser muy extenso o costoso para alguien que tiene una idea con potencial para desarrollo inmediato, pero para solucionar esto existen diferentes cursos rápidos y efectivos que ofrecen una preparación específica acerca de los elementos básicos que necesita conocer un emprendedor para realizar una planificación adecuada, previamente se presentó el ejemplo de Platzi, un emprendimiento que ofrece estos servicios, además de ser un claro ejemplo de lo que un negocio bien proyectado puede llegar a ser.

En segunda instancia, es muy recomendable buscar asesoría para complementar los puntos del plan que sean relativamente débiles o desacertados, además de escuchar diferentes puntos de vista que ayuden a delimitar los objetivos de la empresa y el desarrollo del proceso para alcanzarlos. Para esto existen empresas especializadas en el desarrollo de estos planes, empresas consultoras para el planeamiento de procesos más específicos y asesorías gratuitas brindadas por el Estado; las opciones son muchas, pero lo que está claro es que es importante tener un proceso de acompañamiento a la hora de desarrollar el plan que va a ser la “guía” orientadora del rumbo de la empresa.

Finalmente, de acuerdo con lo establecido en el marco teórico, la tecnología representa una parte fundamental de la economía en la actualidad, pues invertir en tecnología a pesar de tener un costo elevado, a mediano y largo plazo puede traer grandes beneficios económicos para una empresa y más aún para un emprendimiento. Con base en esto, un software ERP puede mejorar las operaciones de la empresa, ayudando a reducir los tiempos de desarrollo de procesos, lo que implica una reducción de gastos y optimización de recursos, además de tener una base de datos amplia que puede resultar en una toma de decisiones más efectiva y acertada. Aplicar este tipo de software es una opción muy viable teniendo en cuenta las características del mercado actual y considerando que este tipo de elementos innovadores son grandes diferenciadores a la hora de superar a la competencia.

5.2 Factores financieros

De acuerdo con lo investigado previamente, se estableció que las causas financieras del fracaso de un emprendimiento que más se presentan consisten principalmente en:

- Difícil acceso a financiamiento.

- Falta de ingresos.

- Mala gestión del capital.

La mala gestión de capital usualmente ocurre por la mala planificación financiera analizada previamente en el trabajo, la falta de ventas se traduce en la falta de ingresos, que a su vez es causada por diversos factores como la falta de innovación, falta de inversión, mal estudio de mercado, o muchos otros factores, pero si hay un elemento que se repite y que sin duda es el mayor limitante económico para cualquier emprendimiento, es el difícil acceso al financiamiento, al no tener el capital previsto para operar la empresa, un emprendimiento muy seguramente va a fracasar, es por esto que es fundamental considerar las diferentes opciones de financiación a la hora de empezar una empresa.

Con la investigación realizada se estableció que es complicado para un emprendedor acceder a un crédito bancario, ya que estas entidades consideran los emprendimientos como un riesgo muy alto que en la mayor parte de los casos no están dispuestos a asumir. Después de analizar las posibles alternativas para adquirir los recursos, se determinó que la mejor estrategia para financiar un emprendimiento es recurrir a los business angels, al ser empresarios exitosos cuentan con un amplio capital para invertir en negocios innovadores y con proyección, además de esto, son empresarios con mucho experiencia que pueden involucrarse en los procesos y decisiones de la empresa para guiarla y llevarla al éxito, generando ganancias propias a la vez, es una situación en la que ambas partes ganan y aportan a la economía del país.

En caso de que no se decida usar un business angel como fuente de inversión, se pueden solicitar préstamos a conocidos, una opción que es muy usada actualmente en nuestro país, aunque teniendo en cuenta todos los factores, no es la fuente de capital más óptimo para un emprendedor, pues se pueden generar conflictos si la empresa no está retribuyendo lo suficiente para cumplir con los plazos de pago, además de que el préstamo puede no ser suficiente ya que en estos casos los valores que se manejan no suelen ser muy altos.

5.3 Innovación

Con lo expuesto en el marco teórico se puede establecer que la mayor parte de los emprendedores en Colombia no invierten en innovación, al considerar esto como una acción riesgosa que puede no traer suficientes ganancias para cubrir la inversión, además de que muchos empresarios no consideran la innovación como un elemento importante en un negocio.

Después de generar un análisis frente al tema, queda claro que la innovación es probablemente el elemento más importante de un emprendimiento, el vender un producto con características innovadoras y que lo diferencien de los productos ofrecidos por la competencia, le da un valor agregado al negocio, y determina el alcance de la empresa.

Un negocio solo es rentable si tiene proyección, la cual además de otros factores ya mencionados como la planeación, es altamente determinada por las características del producto que se está

ofreciendo, hoy en día todas las empresas exitosas tienen un diferenciador que las hace sobresalir en el mercado, el tener un elemento así es lo que hace un emprendimiento atractivo para inversión, y de igual manera es una forma de medir el impacto que va a tener la empresa.

La innovación es un elemento que hay que tener en cuenta en cualquier proceso u operación del negocio, porque determina en gran medida la identidad de la empresa, mediante la cual se establecen los objetivos y el proceso para alcanzarlos.

6. CONCLUSIONES

Finalmente, tras el análisis documental realizado, y teniendo en cuenta la importancia del emprendimiento como actividad fundamental en la economía del país, tanto en términos de PIB, como fuente de empleo y desarrollo, se llegó a la conclusión de que hay ciertas estrategias que pueden volver las actividades de la empresa más eficientes para así evitar el fracaso en las primeras etapas.

Es fundamental realizar un plan de negocio como primer paso para tener claro el rumbo del negocio, este plan debe ir ligado a los otros dos elementos principales mencionados pues debe tener en cuenta todos los factores financieros incluyendo la financiación, así mismo debe incluir los procesos de innovación de la empresa y el cómo van a ser implementados.

En cuanto a la financiación, tomando en cuenta la dificultad que tienen muchos emprendimientos para acceder a préstamos con entidades financieras, alternativas como los business angels son muy viables ya que benefician tanto a las empresas como a los inversores, adicionando el factor de la experiencia que es muy importante.

Los procesos de innovación deben ser tenidos en todas las decisiones de la empresa pues determinan en gran parte los objetivos y la identidad de la misma.

En conclusión, lo más importante para evitar el fracaso es tener en cuenta los factores más importantes de la empresa en cada decisión y desarrollo en cualquier área, para que todos los procesos de la empresa vayan mantengan la misma línea y se logre estabilidad

7. BIBLIOGRAFÍA

Ballesteros, J., 2020. El Papel Del Emprendimiento En La Innovación Y El Desarrollo Social. [online] Semana. Available at: <<https://sostenibilidad.semana.com/opinion/articulo/el-papel-del-emprendimiento-innovacion-desarrollo-social/33839>> [Accessed 14 April 2020].

Bibliotecadigital.ccb.org.co. 2020. FUENTES DE FINANCIACION PARA PROYECTOS Y EMPRESAS CREATIVAS CLUSTER DE INDUSTRIAS CREATIVAS Y CONTENIDOS DE BOGOTÁ. [online] Available at: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14392/Fuentes_Financiamiento_Proyectos_Creativos.pdf?sequence=1> [Accessed 14 April 2020].

BMA group, 2020. 6 Terribles Consecuencias De No Planificar En Las Empresas. [online] BMA Group. Available at: <<https://brendamarreropr.com/6-terribles-consecuencias-de-no-planificar-en-las-empresas/>> [Accessed 14 April 2020].

Castro, J., 2016. Beneficios De Un Sistema ERP Para El Área De Finanzas De Las Pymes. [online] Blog.corponet.com.mx. Available at: <<https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-un-erp-para-el-area-de-finanzas>> [Accessed 14 April 2020].

ClickBalance, 2018. 7 Puntos Que Debe De Tener Tu Plan Financiero (1 De 2). [online] ClickBalance. Available at: <<https://clickbalance.com/blog/emprendimiento-e-innovacion/plan-financiero-1-de-2/>> [Accessed 14 April 2020].

Diaz, J., 2015. 5 Fuentes De Financiación Para Crear Empresas En Colombia. [online] Emprendices. Available at: <<https://www.emprendices.co/5-fuentes-de-financiacion-para-crear-empresas-en-colombia/>> [Accessed 14 April 2020].

Eaprogramas.es. 2020. ¿Qué Es La Innovación Empresarial? - EAE. [online] Available at: <<https://www.eaprogramas.es/blog/que-es-la-innovacion-empresarial>> [Accessed 14 April 2020].

Galán, R., 2019. Plan Financiero Para Principiantes. [online] Emprendedores. Available at: <<https://www.emprendedores.es/gestion/a76843/plan-financiero-principiantes/>> [Accessed 14 April 2020].

Pardo Martínez, C. and Alfonso, W., 2015. ¿Por Qué Los Negocios Fracasan En Colombia?. [online] Thefailureinstitute.com. Available at: <<https://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-emprendimiento-Colobia.pdf>> [Accessed 14 April 2020].

Reina Serrano, D. and Callejas Mendoza, M., 2020. Causas De La Siniestralidad De Las Mipymes En Colombia: Factores Internos. [online] Repository.eafit.edu.co. Available at: <https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7793/Daniela_ReinaSerrano_Marcela_CallejasMendoza_2015.pdf?sequence=2&isAllowed=y> [Accessed 14 April 2020].

Sewan. 2019. Inversión De Las Empresas En Tecnologías De La Información. [online] Available at: <<https://www.sewan.es/inversion-empresas-tecnologias-informacion/>> [Accessed 14 April 2020].

SJ

COLEGIO
SAN JOSÉ

2019-2020

Calle 8 Sur # 16c - 35, sector El Bebeder, Cajicá

Tel. 8833553 Ext 101 - Cel. 320 4989494