

**Facultad de Ciencia Económicas y  
Administrativas**

**MAURICIO MONTOYA OSPINA**

**LEANY ALEJANDRA QUIROZ ROSERO**

Para Optar al Título Profesional en Comercio  
Internacional

**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR EN  
PALMIRA CON MIRAS A NEGOCIOS DE  
EXPORTACIÓN, A LA LUZ DE LA FIGURA DE  
ÁNGEL INVERSIONISTA**

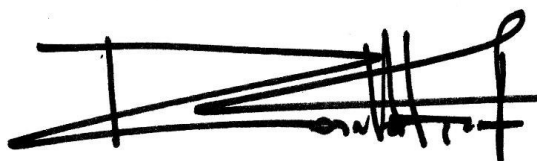
**TRABAJO FINAL**

Tutor: Paola Andrea Bobadilla Ortiz



## NOTA DE ACEPTACIÓN

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Antonio Nariño para optar al título de Profesional en Comercio Internacional.

A handwritten signature in black ink, consisting of several horizontal and vertical strokes, appearing to be a stylized name.

---

Firma del Jurado 1

A handwritten signature in black ink, written in a cursive style, appearing to be the name 'Jesús' followed by a surname.

---

Firma del Jurado 2

Junio 2 de 2020

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	5
1. ESTUDIO PRELIMINAR	
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.2. OBJETIVOS	
1.2.1. Objetivo General	
1.2.2. Objetivos Específicos	7
1.3 ALCANCE	7
1.4. JUSTIFICACIÓN	8
1.5. ANTECEDENTES DE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA	9
1.5.1 Antecedentes Internacionales	9
1.5.2 Antecedentes Nacionales	10
1.5.3 Antecedente Regional	11
2. MARCO TEÒRICO	
2.1. Teoría del Crecimiento y desarrollo económico	12
2.2. Teoría de la Ventaja Competitiva	13
2.3. Teoría de la Gestión Financiera	14
2.3.1 Teoría del Capital Riesgo	14
2.5. Teoría del Emprendimiento	15
3. METODOLOGÌA	
3.1 Tipo de Estudio	
3.2 Fuentes de información primaria	16
3.1.1 Población Objeto de estudio	17
3.3 técnicas e instrumentos para recolectar la información	18
CAPÌTULO 1. IMPORTANCIA DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN COLOMBIA, DESTACANDO LA DINÀMICA QUE VIENE TENIENDO LA FIGURA ÀNGEL INVERSIONISTA EN LA REGIÒN DEL VALLE DEL CAUCA.	20
CAPÌTULO 2. IDEAS DE NEGOCIO EXPORTADOR EN PALMIRA DESDE EL 2016 AL 2018 DESTACANDO ENTIDADES QUE REALIZAN UN ACOMPAÑAMIENTO CON LA FIGURA ANGEL INVERSIONISTA.	23

**CAPÍTULO 3. CASOS DE ÉXITO QUE SE HAN BENEFICIADO DE LA FIGURA ÁNGEL**

INVERSIONISTA EN LA PALMIRA-VALLE DEL CAUCA.	30
CONCLUSIONES	32
RECOMENDACIONES	33
BIBLIOGRAFÍA	34
ANEXOS	38

**LISTA DE TABLAS**

**Pág.**

Tabla 1. Relación de teorías con la caracterización de la figura ángel inversionista al ecosistema emprendedor.

Tabla 2. Etapas del emprendimiento. 26

**LISTA DE GRÁFICAS**

**Pág.**

Gráfica. 1. ¿A qué sector económico pertenece su emprendimiento? 25

Gráfica. 2. ¿Cuál ha sido el principal obstáculo o limitación para el éxito de su emprendimiento exportador? 26

Gráfica. 3. ¿Cómo ha financiado su emprendimiento? 27

Gráfica. 4. ¿Qué dificultades se ha encontrado a la hora de conseguir recursos para financiar su emprendimiento? 28

Gráfica. 5. ¿Conoce usted la figura Ángel inversionista? 29

**LISTA DE ANEXOS**

**Pág.**

Anexo 1. Universo total de emprendedores con visión exportadora en el municipio de Palmira desde el 2016-2018. 39

Anexo 2. Diseño De La Encuesta: Caracterización de la Figura Ángel Inversionista al ecosistema emprendedor: una mirada a las ideas de negocio exportador en Palmira-Valle Del Cauca 40

Anexo 3. Entrevista a Ángeles Inversionista 42

Anexo 4. Ruta del ecosistema emprendedor en Colombia - Región Valle del Cauca 43

Anexo 5. Resultados de las encuestas aplicadas a emprendedores de la Ciudad de Palmira - entre los meses de Febrero a Abril de 2020  
Resultados de las encuestas aplicadas a emprendedores de la Ciudad de Palmira - entre los meses de Febrero a Abril de 2020 44

## RESUMEN

La globalización de los mercados, hace que cada vez el sector empresarial Colombiano y a nivel mundial exija productos y servicios competitivos, como consecuencia las personas tienen que emprender nuevas ideas de negocio que satisfagan este mercado para poder ganarse la vida. **Objetivo:** Caracterizar la figura Ángel Inversionista en el ecosistema emprendedor en Palmira, Valle del Cauca, tomando como referencia las ideas de negocio con visión exportadora desde el año 2016 al 2018. **Método:** En la investigación se utilizó el razonamiento exploratorio, deductivo y descriptivo, por medio de una encuesta realizada a 23 emprendedores con potencial exportador del municipio de Palmira, utilizando también fuentes secundarias para caracterizar la Figura de Ángel inversionista. **Resultado:** se encontró que en el municipio de Palmira no hay presencia de dicha figura de financiamiento, por otro lado el potencial exportador de los emprendimientos encuestados es del 76,5%, pero por la falta de financiación no es posible explotar este potencial y beneficiar la economía del municipio, se recomienda ampliar la dinámica de redes de emprendimiento, para así acceder a las fuentes de financiación.

**Palabras Clave:** Ángel Inversionista, Ecosistema Emprendedor, Financiamiento, Redes, Negocio Exportador

## ABSTRAC

*The globalization of the markets, makes the Colombian business sector and worldwide demand competitive products and services, as a consequence people have to undertake new business ideas that satisfy this market in order to earn a living. **Objective:** To characterize the Angel Investor figure in the entrepreneurial ecosystem in Palmira, Valle del Cauca, taking as reference the business ideas with an exporting vision from 2016 to 2018. **Method:** In the investigation, exploratory, deductive and descriptive reasoning was used, through a survey of 23 entrepreneurs with export potential from the municipality of Palmira, also using secondary sources to characterize the figure of an angel investor. **Result:** it was found that in the municipality of Palmira there is no presence of such financing figure, on the other hand the export potential of the surveyed ventures is 76.5%, but due to the lack of financing it is not possible to exploit this potential and benefit the economy of the municipality, it is recommended to expand the dynamics of entrepreneurship networks, in order to access financing sources.*

**Key Words:** *Angel Investor, Entrepreneurial Ecosystem, Financing, Networks, Exporting Business.*

## INTRODUCCIÓN

Teniendo presente que Colombia cuenta con la Ley 1014 de emprendimiento vigente desde el año 2006, ha hecho que las personas en general busquen opciones sea por necesidad o por oportunidad para seguir apoyándose en el desarrollo de sus actividades económicas. Esto ha hecho que surjan con el tiempo nuevas formas de financiamiento, dado que esta variable siempre se ha convertido en un obstáculo dentro del desarrollo empresarial.

En consecuencia, la investigación se enfoca en caracterizar la figura Ángel Inversionista en el ecosistema emprendedor en Palmira - Valle del Cauca, tomando como referencia las ideas de negocio con visión exportadora desde el año 2016 al 2018, indagándose a través de instituciones como: Alcaldía, Cámara de Comercio y SENA.

Esto conlleva a que se presente una estructura de tres pasos, iniciando con la descripción del ecosistema emprendedor en Colombia, resaltando su importancia y en ella la figura Ángel Inversionista que se han podido presentar en la ciudad objeto de estudio. Igualmente se procedió a indicar las ideas de negocio con visión exportadora tomando los referentes de las bases de datos entre el 2016 al 2018, llegando a describir los casos de éxito que se han beneficiado si existiera una figura ángel inversionista en Palmira y de no presentarse, terminar con unas conclusiones y recomendaciones pertinentes para que la ciudad avance en este tipo de temas considerados de importancia para todos los agentes del mercado

## **1. ANALISIS PRELIMINAR**

### **1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

Es innegable que el proceso globalizador de los mercados, hace que cada vez el sector empresarial no solo en Colombia sino a nivel mundial exija productos y servicios de calidad y que realmente satisfagan necesidades reales de la sociedad, haciendo que se evidencie con el tiempo lo que se conoce como competencia (FOMIN, 2013), en la lucha por surgir y encontrar nuevas formas de ganarse la vida, las personas lanzan ideas de negocios para ver cuál de estas pueden tener resultados exitosos que los lleven a un punto de inflexión en sus vidas que les permita una mejor economía de bienestar (Confecámaras, 2012).

Por lo anterior, Colombia ha creado una ley de emprendimiento 1014 del 2006, que apoya al emprendedor por medio de entes como lo son iNNpulsa (Entidad del Gobierno Nacional creada para apoyar y promover el crecimiento empresarial extraordinario jalonado por la innovación) y el fondo emprender Sena, que busca apalancar aquellas personas que tienen ideas innovadoras y que quieran aportar a la economía de su región con sus proyectos de negocio. Pero el único inconveniente es que los filtros de estos entes son bastantes exigentes, para poder acceder a los fondos financieros y de asesorías para poder colocar en marcha su idea de negocio (Martins, Romaní, & Atienza, 2015). En consecuencia, se debe pensar en una nueva figura de financiamiento como los ángeles inversionistas, que son personas o un grupo empresarial con mucho capital, que no quiere invertir en la bolsa de valores o solamente guardar el dinero en el banco, lo que ellos buscan es la diversificación de sus negocios para obtener nuevas ganancias, apoyando a estos emprendedores, obteniendo beneficios tributarios hasta una deducción del 100% de la inversión hecha en el año sobre la renta líquida gravable (La República, 2019).

Explorando el ecosistema emprendedor en Colombia, existente desde 1990, se logra destacar que del 100% de las ideas de negocios aproximadamente el 30% sobreviven y el 70% fracasan (El Espectador, 2018), esto obedece a diferentes causas tales como: insuficientes ingresos para subsistir, problemas de ejecución de las labores, problemas de financiamiento, falta de capacitación del personal y una ubicación inadecuada del establecimiento (Dinero, 2016).

Teniendo en cuenta, que existe un desconocimiento de las figuras a las que pueden acceder los emprendedores para escalar sus ideas de negocio, surge la necesidad de formular una pregunta de investigación: **¿Por qué es importante caracterizar al emprendedor en Palmira – Valle del Cauca, a la luz de la figura Ángel Inversionista en el ecosistema emprendedor, teniendo como base las ideas de negocio exportador en la ciudad y tomando como referencia los años del 2016 al 2018?**

## **1.2. OBJETIVOS**

### **1.2.1. Objetivo General**

Caracterizar al emprendedor en Palmira-Valle del Cauca, a la luz de la figura Ángel Inversionista en el ecosistema emprendedor, tomando como referencia las ideas de negocio con visión exportadora desde el año 2016 al 2018.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Describir la importancia del ecosistema emprendedor en Colombia, destacando la dinámica que viene teniendo la figura Ángel Inversionista en Palmira-Valle Del Cauca
- Indicar las ideas de negocio exportador en Palmira desde el año 2016 al 2018, a través de las entidades que manejan los registros de emprendimientos que hayan tenido un acompañamiento con la figura Ángel Inversionista.



- Describir los casos de éxito que se han beneficiado de la figura ángel inversionista en la Palmira-Valle del Cauca.

### **1.3 ALCANCE**

El estudio pretende describir la figura de Ángel Inversionista en la ciudad de Palmira y su comportamiento, teniendo en cuenta el ecosistema de emprendedor de las ideas de negocios y proyectos exportadores de Palmira, para así comprender como es el funcionamiento y el desarrollo de los proyectos que deciden financiar la figura Ángel Inversionista, para que los emprendedores puedan acceder a esta.

Es importante aclarar que el estudio no pretende analizar el ecosistema emprendedor con ideas importadoras, tampoco los estudios financieros de los emprendimientos con potencial Exportador.

### **1.4. JUSTIFICACIÓN**

Es importante realizar la investigación, porque permitirá demostrar la importancia que tiene la figura de Ángel Inversionista en el ecosistema emprendedor nacional, pero entendiendo si puede llegar a existir ventajas o desventajas dentro del papel que asume para el caso del Valle del Cauca; además de ofrecer una mirada sobre las oportunidades que tendrían las nuevas empresas que buscan exportar bienes y servicios desde la región en todos los sectores emergentes que generen un crecimiento económico local.

Se destaca que la investigación, se orientará en estudiar las características presentes en el entorno de los emprendedores en Colombia a la hora de obtener los recursos para financiar sus proyectos empresariales o de crecimiento empresarial, porque es uno de los grandes desafíos que enfrentan en la actualidad, ante un desconocimiento de las fuentes de financiación existentes, al

igual que el difícil cumplimiento de requisitos que poseen la mayoría de programas que se dedican a financiar estas ideas de negocio o fortalecer una empresa establecida para acceder a inversión, como por ejemplo estar formalizados.

En síntesis, las redes de ángel inversionistas se convierten de este modo en un elemento estructural más del entorno emprendedor, jugando un papel importante en la cadena de financiación de la innovación y el ecosistema emprendedor; por lo cual, las redes deben responder adecuadamente a las realidades de cada comunidad, conforme al potencial emprendedor e inversor, los servicios necesarios para emprendedores e inversionistas o las realidades de otros agentes de financiación (Ongay, 2017)

## **1.5. ANTECEDENTES DE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA**

La relevancia que ha tenido la actividad emprendedora a nivel global y su financiamiento, ha generado que se produzcan diversos estudios e investigaciones al respecto, encontrándose en el rastreo, dos (2) importantes referencias a nivel internacional, uno (1) a nivel nacional y uno (1) a nivel regional, como se presentan a continuación:

### **1.5.1 Antecedentes Internacionales**

En el estudio titulado **Factores condicionantes de la aparición y desarrollo de los ángeles inversores: el caso de Cataluña**, el objetivo fue identificar y estudiar cuáles son los factores que condicionan a que un individuo pueda convertirse en un ángel inversor en el contexto de Cataluña. Estos condicionantes se dividen en tres dimensiones: individuo, redes de ángeles inversores y entorno. Se empleó como metodología un estudio de casos, estudio de caso simple o único delimitado al ámbito geográfico de Cataluña, el cual realiza un análisis exploratorio sobre los factores que condicionan positivamente a que un individuo se convierta en un ángel inversor activo y decida invertir recursos financieros y no financieros en empresas de reciente creación. Los resultados en el estudio indican que las razones que llevan a un individuo a invertir. Sin

embargo, esta decisión de inversión, y, especialmente, su continuidad y posterior desarrollo, también dependerá del entorno [económico, gubernamental] en que se desenvuelva el ángel inversor y de que en su ámbito de actuación [área geográfica] existan redes de ángeles inversores que puedan prestarle una amplia variedad de servicios (Vila, 2013).

Otro estudio realizado con el título **Inversores ángeles en Argentina criterios de selección de inversiones**, examinó los criterios que prevalecen al seleccionar los emprendimientos para invertir capital, los fundadores y representantes de las principales instituciones compuestas por inversores ángeles en Argentina. Para ello, se partió de un trabajo realizado por *Sudek* (2006) en Estados Unidos, en el cual se toma un listado de criterios que prevalecen los inversores ángeles pertenecientes a la red más grande de inversores ángeles en ese país. Para la metodología se empleó la recolección de información cualitativa realizando entrevistas a especialistas de la industria de capital de riesgo y fundadores y responsables de las actividades en las instituciones para conocer sobre el modelo de negocio. Para conocer respecto a los criterios que priorizan los inversores ángeles, se hicieron encuestas que indagaron los criterios de selección de las inversiones. Los resultados en el estudio enseñaron que el equipo emprendedor junto con la pasión y compromiso, son los criterios más importantes a la hora en tomar la decisión en qué *startup* invertir capital (Viel, 2014).

También el estudio que lleva por título **Inversores ángeles: una revisión sobre lo hecho y una propuesta para continuar**, busca hacer una descripción general respecto al financiamiento de nuevas empresas mediante el modelo Inversores Ángeles, analizando su importancia, sus principales características y los aportes que realizan a los emprendedores en que invierten. La metodología utilizada en este estudio es la revisión bibliográfica de los avances en investigación en esta temática en Argentina. Los resultados concluyen con las oportunidades de investigación en el área (Nuñez, 2014).

### 1.5.2 Antecedentes Nacionales

La investigación que lleva por título **El mercado de capital de riesgo informal en Antioquia: El caso de los ángeles inversionistas y la actividad emprendedora en Medellín**, la cual tuvo como objetivo explorar el mercado de capital de riesgo informal en Colombia y profundizar su análisis en el desarrollo de esta actividad en el departamento de Antioquia en la ciudad de Medellín. El estudio es de tipo exploratorio con aplicación de la metodología de estudio de caso, con una parte teórica que surge a partir de una revisión de la literatura existente y otra empírica, tomada de información recogida en entrevistas a importantes actores del ecosistema emprendedor de la región y con información secundaria obtenida a partir de la encuesta anual de población adulta del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Entre los principales resultados, se destacó la falta de financiación existente para los emprendimientos en etapas tempranas, la falta de cultura de capital de riesgo informal y las políticas públicas para impulsar la inversión ángel en la región (Quintero, 2014).

### 1.5.3 Antecedente Regional

El estudio realizado con el título: **Desafíos para la Consolidación del Mercado de Inversión Ángel en Colombia**, analiza la actividad de inversión ángel en Colombia, su desarrollo y los principales desafíos que este mercado afronta para su consolidación. Es un estudio de característica exploratorio-descriptivo, bajo el método del Estudio de casos. La recolección de la información se hizo a través de entrevistas en profundidad con los directores de las Redes de ángeles inversionistas activas en el país y con otros importantes actores del ecosistema emprendedor, también preguntas a los directores de las redes sobre: El surgimiento de la red, las actividades de la red y los retos y dificultades de la red de cara al futuro. Los resultados en el estudio muestran que el país tiene mucho potencial para desarrollar un mercado robusto de capital de riesgo informal en el mediano plazo. Actualmente, le falta el desarrollo de una cultura de capital de riesgo en los emprendedores e inversionistas, así como la profesionalización

de los mismos, y un marco legal que regule esta actividad, entre otros (Martins, Romani, & Atienza, 2015).

Clarificando las características que revisten los estudios mencionados que abordan la temática del modelo ángel inversionista, se toma en consideración el estudio que lleva por título: Inversores ángeles en Argentina “criterios de selección de inversiones”, por presentar una propuesta que va en línea con los objetivos trazados en esta investigación, los cuales enfatizan la importancia en caracterizar el modelo ángel inversionista dentro del ecosistema emprendedor en la región, al identificar las ideas de negocio que han tenido un acompañamiento con la figura Ángel Inversionista, buscando analizar los factores con preponderancia en la selección de los emprendimientos en que se invierte capital.

## 2. MARCO TEÓRICO

A continuación, se expone las principales teorías que se relacionan con el tema de investigación, resumiéndose el argumento de elección con la caracterización de la figura Ángel Inversionista al ecosistema emprendedor:

Tabla 1. Relación de teorías con la caracterización de la figura ángel inversionista al ecosistema emprendedor.

Teoría	Relación con el tema de investigación
<b>Teoría del Crecimiento y desarrollo económico:</b>	Los mercados pueden crecer en la medida que los gobiernos impulsen su crecimiento y uno de los mecanismos alternativos son las leyes de emprendimiento. Que pueden sumar a dicho desarrollo.
<b>Teoría de la Ventaja Competitiva:</b>	Esta teoría se elige porque contribuye a los argumentos de las ideas de negocio exportadoras.
<b>Teoría de la Gestión Financiera:</b>	Por qué los emprendimientos requieren de financiamiento.
<b>Teoría del Capital Riesgo:</b>	Se incluye porque los emprendimiento siempre tienen un riesgo, donde los bancos o la figura ángel inversionista son los que lo asumen, pero aun así el negocio se debe sostener teniendo en cuenta este escenario.

<p><b>Teoría del Emprendimiento:</b></p>	<p>Esta teoría se selecciona porque indiscutiblemente se relaciona con la temática de investigación, además porque es una propuesta mundial que beneficia a las naciones para que puedan crecer y desarrollarse en el tiempo. De ahí que se interese en investigar cómo están tomando y como los ángeles inversionistas están viendo a las ideas de negocio exportador en la Palmira, Valle del Cauca.</p>
--	--

Fuente: Elaboración propia (2019).

## 2.1. Teoría del Crecimiento y desarrollo económico

El crecimiento económico está determinado por: i) mayores cantidades de recursos naturales, los recursos humanos y el capital, ii) mejoramientos en la calidad de recursos, y iii) adelantos tecnológicos. En tanto el desarrollo económico es el proceso mediante el cual una nación mejora su estándar de vida a lo largo del tiempo (Ayala, 2015).

*Joseph Alois Schumpeter* (1883- 1950) que, en su teoría de los ciclos económicos, reconoce un carácter fluctuante e inestable del capitalismo, asume que el crecimiento económico es impulsado a través de las innovaciones introducidas en la producción por un empresario innovador que adopta una actitud de riesgo en aras de propiciar con ellas acumulación de capital, Schumpeter (1997) también refiere un entorno institucional y social que brinde condiciones para la introducción de las innovaciones, así como un mercado financiero sólido que canalice recursos al empresario innovador que arriesga (Pérez, 2016).

Lo más importante es entender que estas personas pueden aprovechar las oportunidades que otros ignoran, en un mundo donde la globalización impulsa a que seamos creativos en el mercado para que el mismo pueda evolucionar y así en este ecosistema emprendedor de ideas y conocimientos se van gestando oportunidades fruto de los retos y la imaginación que los empresarios van logrando en el tiempo y conforme a las circunstancias particulares.

En síntesis, la actividad económica en los países es impulsada por los gobiernos mediante la promoción de las exportaciones, por esto las ideas de negocio innovadoras con alto potencial exportador, son estimuladas mediante diversos mecanismos entre los que se destacan a bajo nivel las redes de emprendimiento y de mayor nivel las figuras de financiamiento que pueden proveer desde los gobiernos o la banca privada.

## **2.2. Teoría de la Ventaja Competitiva**

La caracterización de la figura ángel inversionista precisa tener en cuenta un análisis de las ideas de negocio exportadoras beneficiadas con este modelo, bajo la teoría de la ventaja competitiva, que según con el modelo que plantea Porter, M., (1980) es aquel valor diferencial que posee una empresa respecto a otras empresas competidoras, que le hace única, permitiendo mantener el impacto en el tiempo al ser netamente superior a la competencia y es aplicable a varias situaciones de mercado, rentable para la empresa y costeable para el cliente. Siguiendo con los análisis de Porter, los empresarios deben tener en cuenta dos tipos de ventajas competitivas, como son el liderazgo en costos, enfocado en la capacidad de realizar un producto a un precio inferior que los competidores, donde el potencial está en el poder de negociación con los proveedores, pero también deben tener en cuenta la diferenciación del producto, dado que esto le permite al emprendedor enfocar sus esfuerzos a un segmento del mercado de manera específica y como lo dice *Porter*, si esto está claro, entonces el empresario sabe cuál es la estrategia para competir en el mercado, esto hace que logre ofrecer un producto distinto y más atractivo para los consumidores frente a los productos ofrecidos por otros.

Como consecuencia directa de estos dos tipos de ventajas competitivas, Porter, M., (1980) habla de tres estrategias competitivas genéricas que se pueden aplicar a cualquier ámbito empresarial para asegurar el crecimiento del valor de la empresa: 1. Ventaja competitiva en costes u operaciones, 2. Ventaja competitiva

en diferenciación de producto o servicio y 3. Ventaja competitiva en enfoque de segmento o nicho de mercado.

Porter (1995) también afirma que la capacidad de las empresas para competir está relacionada con las circunstancias locales y las estrategias de la empresa. Está en las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva internacional. (Correa, 2012).

### **2.3. Teoría de la Gestión Financiera**

Esta teoría hace referencia a la dinámica financiera de la empresa aportando modelos y criterios importantes para la toma de decisiones en esta área. Las finanzas modernas se estructuran sobre varios principios, relativos fundamentalmente a dos conceptos: valor y riesgo (Piñeiro, 2005), estos conceptos son determinantes para el análisis en la valoración de los proyectos, ideas de negocio y empresas que son beneficiadas con la figura ángel inversionista, de ahí que se desprenda la teoría del Capital riesgo.

#### **2.3.1 Teoría del Capital Riesgo**

La estructura que actualmente se conoce como Industria de Capital de Riesgo en adelante (ICR) tiene su origen en los Estados Unidos, con un especial dinamismo que la ha llevado a su globalización, siendo el capital de riesgo, el término que define a las inversiones de capital realizadas por inversionistas especializados, en empresas jóvenes, dinámicas e innovadoras, con alto potencial de crecimiento y que no cotizan en bolsa. Con el objetivo de monitorear su inversión y de hacer crecer rápidamente a las empresas en las que han invertido, los inversionistas participan en su administración y les proporcionan acompañamiento y asesoría en los procesos de gestión y de creación de valor. En resumen, el capital de riesgo está conformado por los aportes temporales de capital y de valor agregado que inversionistas especializados realizan en emprendimientos dinámicos en etapas tempranas (Fracica, 2011).



La ICR ofrece modalidades específicas de financiación que responden a las necesidades y características particulares de la empresa en cada etapa de su ciclo de vida, abarcan desde la gestación de la empresa hasta su consolidación.

El concepto moderno de capital de riesgo es consecuencia de la fusión de los conceptos de etapa del ciclo vida de la empresa con las modalidades de financiación de la ICR, de esta fusión surgen los conceptos de *Seed Stage*, *Early Stage*, *Expansion Stage* y *Later Stage*, siendo el *Seed Stage* el que comprende a los proyectos en etapa de gestación, montaje de la empresa e iniciación de actividades, en esta etapa las principales fuentes de financiación provienen de los ahorros del propio empresario, los créditos de familiares y amigos (FFF), ángeles inversionistas, auxilios del estado, concursos de planes de negocio y fondos de capital semilla (Fracica, 2011).

## **2.5. Teoría del Emprendimiento**

El emprendimiento es una de las características que determina el crecimiento, la transformación y el desarrollo de nuevos sectores económicos de una región o un país, siendo el ser humano el principal pilar. Joseph Schumpeter (1883-1950), pionero en los conceptos de Emprenderismo determina dentro de su modelo teórico que “la verdadera función de un emprendedor es la de tomar iniciativas, de crear”, lo que brinda al individuo el aprovechamiento de oportunidades del entorno, ello sin que las ideas necesariamente sean producidas por él (Marulanda, 2009).

Schumpeter (1912) en su teoría del desarrollo económico establece que la creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende del empresario. Este hace una combinación nueva de los factores productivos tradicional, la tierra, el trabajo y el capital. Schumpeter también defiende que el impulso que mueve la producción capitalista, provocando procesos de transformación continuos.

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. Definición y justificación del tipo de estudio

La investigación comprende una lógica de razonamiento deductivo, porque parte de un tema general como es el querer emprender, para llegar a identificar como ha venido jugando la figura ángel inversionista a las ideas de negocio con visión exportadora.

Por otra parte, se resalta que el estudio es de tipo exploratorio, descriptivo, con enfoque mixto, porque la descripción de los objetivos se basan conforme a lo recolectado por medio de una encuesta representativa a emprendedores, identificados estos por medio de entidades que hacen parte del ecosistema de emprendimiento, haciendo que la información recolectada correspondan a datos cuantitativos, los cuales fueron clasificados y ordenados por medio de tablas y gráficas, permitiendo con ello los debidos análisis en el desarrollo de los objetivos planteados; pero también implicó una visión cualitativa, reforzando con entrevistas a expertos en el tema de la figura ángel inversionista, comprendiendo el rol dentro del proceso de emprender, así como la visión de los que pueden invertir en los negocios y como lo han percibido los emprendedores sea que la idea llegue a convertirse en un negocio de base exportadora o que no lo sea.

#### 3.2 Fuentes de información primaria

Para el análisis de la información primaria este corresponde al trabajo de campo, el cual comprende realizar un diseño del instrumento de medida (encuesta con once preguntas de tipo cerrada) por análisis de variables, teniendo en cuenta los objetivos planteados, así como la visión del marco teórico en relación a la figura Ángel Inversionista.

Se resalta que el trabajo de campo tiene dos fases:

**Primera Fase:** explorar las bases de datos desde el año 2016 hasta la fecha, de los emprendimientos que fueron registradas en el fondo Sena

emprender, Cámara de Comercio Palmira, al igual que con la unidad de emprendimiento del municipio de Palmira y donde los emprendedores buscan algún método de financiamiento.

**Segunda Fase:** Una vez identificado los emprendedores que han quedado registrados en las diferentes instituciones del municipio Palmira como: Sena, sección de emprendimiento de la alcaldía y Cámara de Comercio para acceder o concursar a un tipo de financiamiento, se procede a filtra las bases de datos obtenidas con el criterio de solo seleccionar las ideas de negocio exportador, por lo cual la sumatoria de los filtros de cada institución corresponde al universo total de la investigación, siendo 23 emprendedores, como se puede ver Anexo 1: Universo total de emprendedores con visión exportadora en el municipio de Palmira desde el 2016-2018.

### **3.1.1 Población Objeto de estudio**

La población a estudiar corresponde específicamente a los emprendedores que tienen una idea de negocio con visión exportadora y que han quedado registrados en las diferentes bases de datos desde el año 2017 de instituciones que representa al ecosistema emprendedor, por lo cual a este segmento de población se le aplica la encuesta.

Se identifica otro segmento de población el cual corresponde a los ángeles inversionistas que han venido teniendo un desempeño dentro del ecosistema emprendedor desde el año 2017, pretendiéndose realizar diálogos sea por medio presencial o algún medio digital, aplicando para este caso el instrumento de entrevista informal con el fin de dimensionar el apoyo que han venido teniendo como alternativa de financiación y a su vez reconocer los perfiles de las ideas de negocio, de acuerdo a la línea que cada ángel inversionista maneja.

### **3.3 técnicas e instrumentos para recolectar la información**

Entre los medios e instrumentos utilizados para la recolección de información están las encuestas y entrevistas que se realizarán a los emprendedores e inversionistas, también a entidades que han aportado como el fondo Sena emprender.

De 226 emprendimientos recolectados entre la cámara de comercio de Palmira, Fondo Sena y la seccional de emprendimiento de la alcaldía de Palmira encontramos solo 23 empresas que cuentan con potencial de exportador identificados por el SENA.

Las Variables claves del diseño de la encuesta para los emprendedores con potencial exportador son tres (3): primero el perfil empresarial del emprendedor, la segunda variable es el conocimiento de fuentes de financiación existentes, la tercera variable es las figuras de financiación en el ecosistema emprendedor. Con las anteriores variables podremos analizar la situación de los emprendimientos de la ciudad de Palmira, el formato de la encuesta se puede evidenciar en el Anexo 2: Diseño de encuesta a emprendedores de la ciudad de Palmira.

Otro método que vamos a utilizar es la entrevista a Ángeles Inversionista (Ver Anexo 3) en el cual se plantearon las siguientes variables de estudio: la primera variable es la Figura Ángel Inversionista y la segunda variable es el análisis de factores para apoyar un emprendimiento, que nos permitirá analizar distintitos factores como lo es cuanto invierte en cada proyecto, a que sector le apuestan y sus condiciones al invertir.

### **3.3 Fuentes de información secundaria**

Las fuentes de información secundarias para la investigación se obtuvieron de artículos o libros de investigaciones sobre la Figura Ángel Inversionista,

también nos vamos apoyar en páginas web de las Redes Ángeles inversionistas, otro recurso son los videos que hablan sobre el tema, en donde podemos extraer mucha información.

## **CAPÍTULO 1. IMPORTANCIA DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN COLOMBIA, DESTACANDO LA DINÁMICA QUE VIENE TENIENDO LA FIGURA ÁNGEL INVERSIONISTA EN LA REGIÓN DEL VALLE DEL CAUCA.**

El emprendimiento no es un tema nuevo en Colombia, desde las décadas de los 70 y 80 se ha venido avanzado sobre las creaciones de empresas productivas, para así promover el desarrollo nacional; dentro de la estrategia del emprendimiento inicial, se enfocó en desarrollar proyectos a los grupos más vulnerables del país, con el propósito de que estos pudieran crecer en el tiempo y así poco a poco lograr una mejor calidad de vida (Chaparro, 2015).

Se resalta que las sociedades han ido dinamizándose a través de ecosistemas emprendedores, donde Colombia no ha sido la excepción, y a pesar de que la Globalización de los mercados ha generado una mayor competencia, esto ha hecho que los gobiernos también impulsen la economía a través de proyectos, para apoyar la independencia laboral de las personas que no han logrado ubicarse en el mercado laboral o desean ampliar sus objetivos personales. Uno de las problemáticas que tiene los emprendedores a la hora de iniciar o hacer realidad sus ideas de negocios, es el factor capital en donde el emprendedor se queda estancado, por eso se hace importante analizar la figura de Ángel Inversionistas como alternativa de financiación (Martins & Mesa, 2017) y ver que puede estar pasando con este tema en la ciudad de Palmira.

Al explorarse las fases del ecosistema emprendedor de Colombia, necesariamente se debe referir a la Ley 1014 del 2006, la cual denota que en dicho sistema debe intervenir actores como: el estado, emprendedores, entidades del sistema financiero, los cuales se ha adaptado conforme a la visión del ecosistema emprendedor del Valle del Cauca, observándose en el Anexo 4: Ruta del ecosistema emprendedor en Colombia.

Se resalta, que este tema de investigación, siempre será pertinente, debido a que los gobiernos siempre deben impulsar el aumento del empleo, a través de la interacción de instituciones, empresas y personas que quieran buscar nuevas alternativas a favor de la economía, dado que entre más personas se encuentren activas, todas ellas pueden aportar al ingreso nacional (Chaparro, 2015); además de contribuir al objetivo No.8 del desarrollo sostenible (“Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todo”), el cual se enfoca en que los países puedan asegurar un trabajo decente y un crecimiento económico (PNUD, 2020).

Revisando fechas claves alrededor del ecosistema, se tiene presente el año 2000 para Colombia, debido a que se presentaron déficits fiscales y de cuenta corriente, conllevando arrojar altos índices de desempleo, obligando a las diferentes estructuras económicas a mejorar el indicador de empleabilidad en el país; de ahí surgió la necesidad de generar nuevas formas de financiación alrededor de los proyectos y quien o quienes pudieran invertir en ideas creativas e innovadoras a favor de la economía nacional (Chaparro, 2015).

Por otra parte, se destaca en Colombia, que existen diferentes entidades de financiación pública, siendo algunas de ellas: iNNpulsa, Sena, Colciencias, *hugbog*; las cuales disponen de asesorías, tecnologías, capacitaciones para así apoyar las ideas de negocios y volverlas una realidad. Pero igualmente existen entidades de financiación privadas como: los bancos, fondos de capital, Ángeles Inversionista y más recientemente una nueva figura llamada *Crowdfunding* que significa financiación colectiva, por lo cual se puede decir que este tipo de entidades sean del orden privado o público se alinean con el propósito de conseguir en el tiempo y en el proceso de la ruta del ecosistema emprendedor un alto potencial de desarrollo, tanto a nivel de impacto ambiental como de tipo social (El Tiempo, 2019).

En este sentido, la investigación se enfoca en entender y reconocer el papel que viene teniendo la figura de financiación [Ángel Inversionista] también conocida como *Business Ángel* o Padrinos Inversores, surgió inicialmente en los Estados Unidos en la década de los 90, pero el mayor crecimiento se dio en Europa, principalmente en el Reino Unido. Por otra parte, la figura Ángel inversionista representa personas naturales o jurídicas que ofrecen su capital, tiempo, conocimiento y experiencia, para apostarle a un negocio que ellos consideren que tenga potencial de crecimiento a cambio de un porcentaje de participación pactado entre el emprendedor y el Ángel Inversionista (Martins & Mesa, 2017).

Para el año 2010 la figura [Ángel Inversionista] en Colombia logró acumular en inversiones \$3.000 millones COP, posteriormente en el año 2017 alcanzo \$29.424 millones COP, los cuales sirvieron para financiar nuevos emprendimientos (Endeavor, 2020) . Con las anteriores cifras, se demuestra que es más evidente que empresarios o personas se interesen en invertir su capital en emprendimientos que se encuentren en fase de gestación y puesta en marcha (*Startups*) que les permita retornar su inversión con una ganancia y acciones sobre el emprendimiento financiado.

En Colombia entre los años 2014 y 2016, se fortaleció el funcionamiento de las redes de Ángeles Inversionistas, generando la consolidación de 4 Redes Nacional de Ángeles Inversionistas, las cuales son: Capitalia, *HubBog*, Red de Ángeles del CESA y Red de Ángeles Inversionistas de Bavaria (Actualicese, 2018).

En definitiva el ecosistema emprendedor Colombiano ha tenido aún más presencia en los últimos años gracias al apoyo de las instituciones que permite el apalancamiento de estas ideas de negocios, para así aportar con los emprendimientos en economía nacional. Pero analizando las encuestas realizadas en el municipio de Palmira todavía queda un camino largo por recorrer, pues los emprendimientos se quedan estancados por falta de capital, también se encontró que no sabe obtener las ayudas institucionales del Fondo Emprender Sena e



iNNpulsa, por una deficiencia que al no saber presentar los proyectos, perdiendo esta oportunidad. Pero también se encuentran los emprendimientos que están funcionando pero que necesitan apoyo para fortalecerlo con una gran oportunidad de exportación.

## **CAPÍTULO 2. IDEAS DE NEGOCIO EXPORTADOR EN PALMIRA DESDE EL 2016 AL 2018 DESTACANDO ENTIDADES QUE REALIZAN UN ACOMPAÑAMIENTO CON LA FIGURA ANGEL INVERSIONISTA.**

Al revisarse las entidades que han venido teniendo protagonismo alrededor del ecosistema emprendedor a nivel nacional, se identificaron dos categorías de entidades, donde las primeras son para aquellos negocios cuya base no comprende una exportación, siendo: iNNpulsa Colombia y el SENA; pero al tiempo se encuentra otro grupo interesante como lo es ProColombia y Colombia Productiva, encargadas de apoyar e impulsar la visión internacional en los emprendedores y empresarios del país, sirviendo esto en los procesos de cualquier tipo de negocio ya sea que desee de manera inicial emprender, llevando los productos a otro mercado o quiera diversificar su oferta exportable (Ministerio de comercio, 2019).

La contribución de las exportaciones en el ecosistema emprendedor en Colombia, es la clave para el crecimiento de la economía del país, esta es una de las principales propuestas en materia de comercio exterior, en donde proponen subir las exportaciones en \$ 27.000 millones USD de bienes y servicios, sin contar con las exportaciones mineras y energéticas sumando un total de \$50.000 millones USD. (Ministerio de Comercio, 2019).

Por anterior el gobierno de Colombia por cada millón de USD que invierte en publicidad para promocionar las exportaciones de bienes y servicios diferentes a los minerales y petróleo, recibe como retorno \$ 78 millones de USD. Hay diferentes maneras de promover dichas exportaciones como ferias internacionales para así aumentar la competitividad de los emprendedores

colombianos; por otro lado se encuentra los acuerdos comerciales que se han logrado con otros países que pueden ser de mucho beneficio para los interesados a exportar. (ProColombia, 2016)

Para esto el gobierno se ocupa en identificar las barreras que tiene un emprendedor a la hora de posicionar sus servicios y productos en un mercado internacional apoyándose en las instituciones ya mencionadas, teniendo en cuenta que las etapas del emprendimiento van desde el nacimiento de la idea, pasando por el escalamiento hasta llegar a la consolidación, como se describe en la siguiente tabla:

Tabla 2. Etapas del emprendimiento.

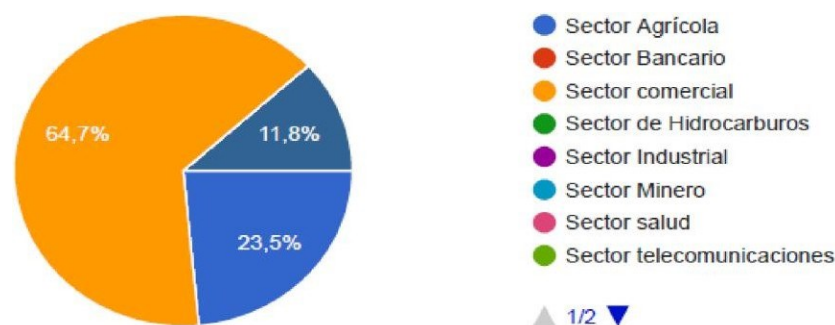
<b>Etapas</b>	<b>Descripción</b>
<b>1. Nacimiento de la idea</b>	En esta etapa se analizan las diferentes ideas de negocio, para escoger la idea más viable e innovadora, realizando un diagnóstico del sector y analizando las necesidades que se desean satisfacer. Entre más información y estudio, mejor estructurara la idea de negocio.
<b>2. Semilla</b>	Ya estructurada una idea de negocio a emprender, se diseña un plan de negocios, se realizan estudios de la comercialización del servicio o producto y constituir el equipo de trabajo necesario para llevar acabo idea de negocio al mercado.
<b>3. Temprana</b>	En esta etapa arranca la empresa a participar en mercado, ya sea comercializando producto, produciendo bienes o prestando un servicio. También se necesita de los recursos financieros, físicos, humanos inherentes para implementar la idea de negocio.
<b>4. Escalamiento</b>	Ya superada la etapa temprana, la empresa tiene una cartera de clientes y un mercado establecido, en esta etapa se buscan expandir su nicho de mercado y sus operaciones, también la mejora continua de los productos que se comercializan.
<b>5. Consolidación</b>	En esta etapa se logra posición y liderazgo del mercado, fortaleciendo el capital de la empresa, para así expandirse a mercados internacionales.

Fuente: Elaboración propia (2019).

Teniendo como referente estas etapas, es importante identificar para el caso de Palmira en cuál de ellas se ha venido presentando algún obstáculo con el proceso emprendedor, por lo cual se procede a describir los principales resultados producto del trabajo de campo a los 23 emprendedores, tal y como se muestra en la ruta definida en el Anexo 4. Ruta del ecosistema emprendedor en Colombia.

De las 23 empresas que cuentan con potencial exportador en el municipio de Palmira se muestra en el Anexo 1, se logró contactar a 17 emprendedores para realizar dicha encuesta (Anexo 5: Resultados de la encuesta aplicada), encontrándose que el 64,7% de los emprendedores pertenece al sector comercial, lo que indica que el emprendimiento en Palmira con potencial exportador se encuentra enfocado prácticamente en un solo sector, se debe resaltar que Palmira tradicionalmente es un municipio calificado como agrícola, pero en la encuesta en este sector tiene un porcentaje de participación bajo con un 23.5 %, lo que hace cuestionar que la participación en el sector agrícola no tiene la presencia como potencial exportador, e indica que hay que fortalecer de manera inmediata este sector para que se interesen en emprendimiento como potencial exportador.

Gráfica. 1. ¿A qué sector económico pertenece su emprendimiento?

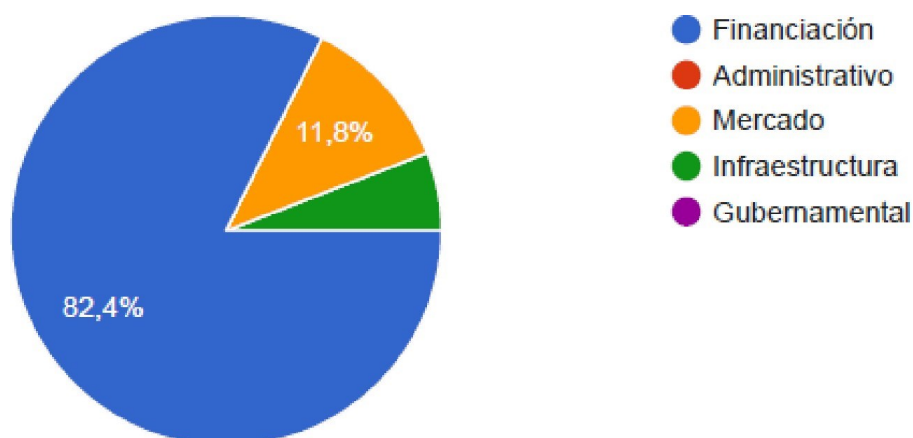


Fuente: Elaboración propia, (2020).

También se evidenció que uno de los principales obstáculos en su emprendimiento es la financiación con un 82.4%, pues este resultado es desalentador y hace poco probable que el emprendimiento pueda escalar un siguiente nivel como es la exportación, otro obstáculo menor con un porcentaje del 11.8% es el mercado, esto se debe al desconocimiento de un nicho de mercado

no establecido por los emprendedores, pero también no cuentan con los suficientes recursos operativos y logístico para hacer una exportación.

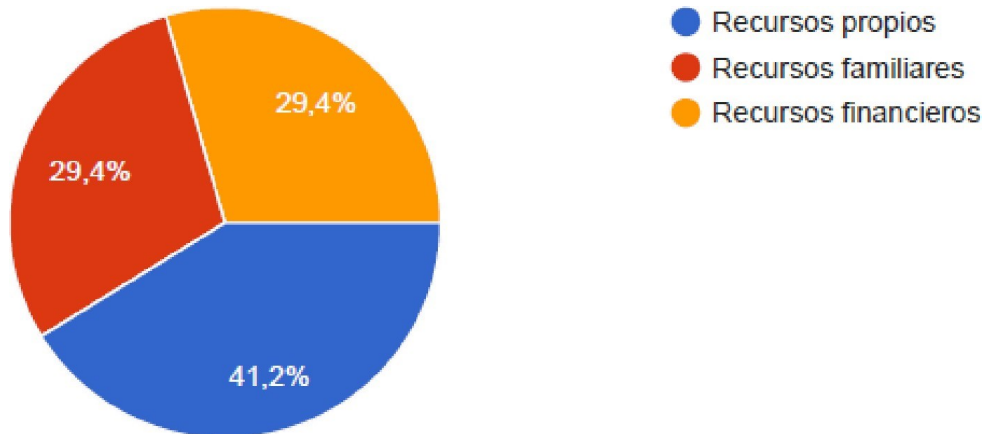
Gráfica. 2. ¿Cuál ha sido el principal obstáculo o limitación para el éxito de su emprendimiento exportador?



Fuente: Elaboración propia, (2020).

Por otro lado se encuentra las fuentes de financiación de los emprendimientos, en este caso se observa en las encuestas que el financiamiento de los emprendedores primordialmente son recursos propios con un 41.9 % y con un porcentaje del 29.4% de recursos financieros y familiares, sumando los recurso propios y familiares con 71.3%, se puede precisar que los recursos financieros tienen un porcentaje bajo y es ahí donde debemos comenzar a analizar porque se presenta dicho comportamiento, pues las instituciones financieras no están dispuesta a prestar dinero a estos emprendimientos porque los considera un capital de riesgo, estas instituciones colocan su dinero en empresas ya consolidadas que representan un riesgo menor, y si prestan el dinero a estos emprendimientos son con muy buenas garantías e intereses elevados.

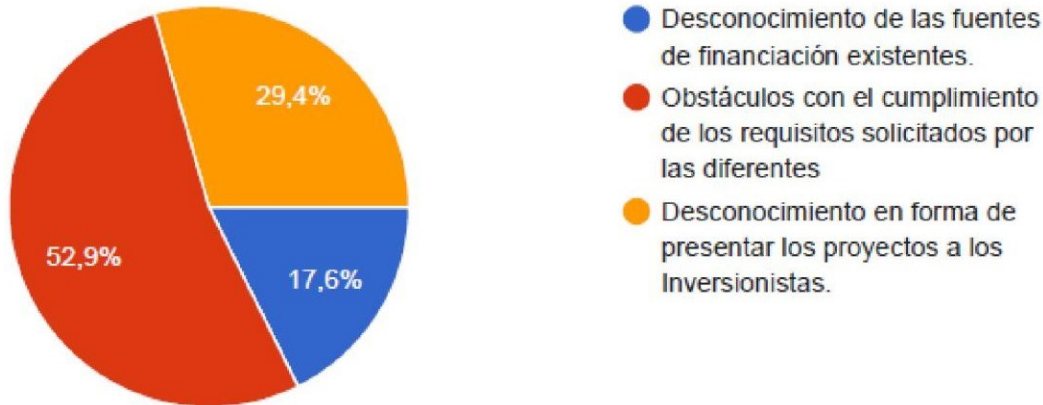
Gráfica. 3. ¿Cómo ha financiado su emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia, (2020).

Una de las dificultades que se encontró entre los emprendedores encuestados para conseguir recursos de financiación fue primordialmente los obstáculos con las instituciones financieras, estas solicitan muchos requisitos que al emprendedor se le dificulta cumplir para acceder a este tipo de financiación. Por otro lado están las instituciones que apoyan los emprendimientos como El Fondo Emprender Sena, iNNpulsa, pues estas instituciones ofrecen a parte de financiación, también acompañamiento en el proceso de fortalecer las ideas de negocio y empresas, pero el mayor problema de los emprendedores que no saben presentar o vender el proyecto a estos entes, además en muchas ocasiones del valor total del proyecto presentados ante estas entidades un porcentaje es entregado en materias primas o maquinaria, y es por periodos determinados de tiempo es decir que a medida que el emprendedor vaya cumpliendo con el proyecto así mismo podrá ir disponiendo de los recursos o del 100% de ellos según indique la entidad financiadora.

Gráfica. 4. ¿Qué dificultades se ha encontrado a la hora de conseguir recursos para financiar su emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia, (2020).

Como ya se ha mencionado anteriormente conseguir recursos para llevar a cabo nuevos emprendimientos o continuar emprendiendo no es una tarea fácil por esta razón en las encuestas se puede notar que el mayor inconveniente para financiar un emprendimiento es cumplir con los requisitos solicitados por las diversas entidades con un 52,9%, esto se debe a la falta de conocimiento, o a ser asesorados de la manera correcta, después de esto se nota otro de las mayores dificultades para conseguir financiamiento es la forma en que se presentan los proyectos a los inversionistas con un 29.4%.

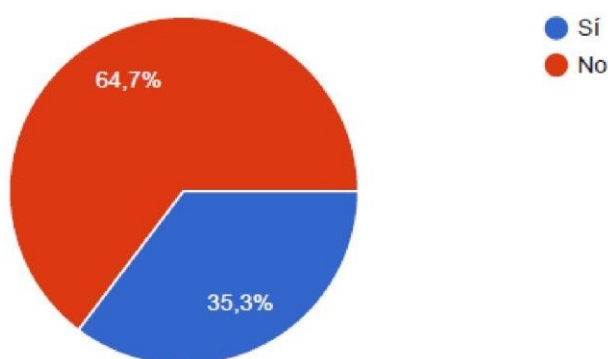
Lo anterior se debe a la manera de que los emprendedores presentan su proyecto, que no es adecuada, una forma de superar esto sería presentar plan de negocios estructurado, que muestre la problemática que quieren resolver, dando datos verídicos, como por ejemplo el nicho de mercado inicial, los recursos financieros, la infraestructura que se necesita para iniciar el proyecto, entre otros.

Se evidencia primordialmente con la encuesta realizada a los emprendimientos con potencial exportador, que tienen dificultades en la etapa semilla y etapa temprana, esto tiene como consecuencia primordial el no poder acceder a las figuras de financiamiento, la clave para hacer beneficiado por estas figuras es tener un buen plan de negocios que cumpla con toda la estructura pertinente: organización ideológica adecuada, estructura del entorno, mecánica,

financiera y recursos humanos, cumpliendo con la estructura mencionada hay más posibilidades de éxito de acceder a estas figuras y hacer realidad su emprendimiento (Entrepreneur, 2019).

Por otro lado también se indago a los emprendedores si conocían la Figura Ángel Inversionista, el resultado no fue tan positivo pues un 64.7% expresaron que no conocen esta figura, pues lo anterior nos hace pensar qué está sucediendo en el Municipio de Palmira con respecto al ecosistema de emprendedor, se puede decir que en este momento no se cuenta con una cultura emprendedora como lo hay en otras ciudades.

Gráfica. 5. ¿Conoce usted la figura Ángel inversionista?



Fuente: Elaboración propia, (2020).

En definitiva el municipio de Palmira no cuenta con la participación de la Figura De Ángel Inversionista, esto se debe a la falta de socialización de la figura por parte de las instituciones que deben fomentar el emprendimiento, como la Cámara de Comercio, alcaldía municipal y Sena. Para esto se requiere un trabajo articulado de los entes mencionados apoyados de instituciones nacionales como Procolombia e iNNpulsa. Además, se debe hacer campañas de concientización a los ciudadanos de la importancia de emprender y de los beneficios que esto trae a la comunidad, sobre todo a la familia.

### **CAPÍTULO 3. CASOS DE ÉXITO QUE SE HAN BENEFICIADO DE LA FIGURA ÁNGEL INVERSIONISTA EN LA PALMIRA-VALLE DEL CAUCA.**

Los emprendedores del municipio de Palmira no han tenido acompañamiento de la Figura Ángel Inversionista, esto se debe al desconocimiento de las nuevas figuras de financiamiento las cuales son el *Crowdfunding* (financiación colectiva) y Ángeles inversionistas, que se dedican a financiar emprendimientos que se encuentra en la etapa temprana, cabe recalcar la importancia de la elaboración de un buen plan de negocio, para que los inversionista tengan un panorama claro del negocio y sepan en que van invertir y como ellos pueden desde su experiencia aportar a este negocio (Portafolio, 2019).

Para que haya posibilidades de casos de éxito en el municipio de Palmira de financiación de emprendimientos por la Figura Ángel Inversionista, se debe entender en que factores buscan a la hora de seleccionar un emprendimiento, los cuales se pueden resumir en cuatro aspectos así: 1. Que el emprendimiento cuente con equipo de trabajo, habilidades gerenciales y de gestión, 2. Que el servicio o producto ya este desarrolla o en etapa final y debe tener un valor agregado en el mercado, 3. Que cuente con un plan de negocios y estrategias claras para ser ejecutadas, 4. Que el retorno de la inversión sea a un corto plazo. Con los anteriores factores se debe comenzar a fortalecer desde las instituciones gubernamentales para que sean expuestos a las personas que estén interesadas en comenzar una aventura llamada [Emprendimiento]. Estos factores no solo aplican para la Figura Ángel Inversionista, sino también otras figuras de fuentes de financiamiento de emprendimiento (iNNpulsa, 2019).

En entrevista con un experto de *Hubbog* (Red de emprendimiento), nos explica que para que idea de negocio se vuelva exitosa, es muy importante que estas ideas ofrezcan nuevas tecnologías e innovación y con valor agregado, siendo este el factor diferenciador que marque el éxito de su producto o servicio en el mercado. También recomienda la capacitación continua, el auto aprendizaje, el aprovechamiento de la tecnología y el internet para potenciar el negocio, pero



sobre todo rodearse de un equipo de trabajo talentoso porque es el activo más grande que puede tener una empresa, pues ellos son los que se pueden adaptar a cualquier cambio que exija o presenta el entorno tanto interno como externo.

En una entrevista Israel Pons cofundador de *Angels Nest Latam*, nos cuenta que, para apoyar idea de negocio, el emprendedor debe tener claro como presentar su propuesta de negocio, dejando un mensaje exacto a cualquier audiencia que presente su proyecto, poniendo en claridad cuál es la problemática y como planea solucionarla. Es importante expresar el factor diferenciador de su idea de las otras. También nos dice que es importante tener química entre el emprendedor, audiencia e inversionista definitivamente debe existir. *Angels Nest Latam* invierte desde \$1.000 USD hasta \$ 100.000 USD, pero esta inversión no es segura, pues nos cuenta que por cada siete inversiones que hacen una es exitosa.

Evidenciando la problemática mencionada se visitó la Alcaldía Municipal de Palmira y se contactó con la Dirección de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, nos dimos cuenta que esta dependencia, no realiza socializaciones y capacitaciones para motivar el ecosistema emprendedor en el municipio, también se encontró que no tenían bases datos disponibles, en el caso de Palmira hay que reactivar esta opción de manera inmediata para el crecimiento económico de la población y más en tiempos de crisis como por ejemplo la generada por pandemia Covid-19, que ha generado desempleo, la estructura económica se ha visto afectada en todos los sectores, como consecuencia del incremento de los precios de los bienes y servicios en el mercado. Esto ha hecho pensar que es una gran oportunidad proponer nuevas ideas de negocios que sean innovadoras generadas, lastimosamente por la presión que ha ocasionado la pandemia.

Finalmente se destaca que en el Valle del Cauca, existen casos de éxitos financiados por Figura Ángel Inversionista como es la aplicación llamada **Rappi**, fundada por dos caleños y un bogotano, esta se dedica hacer domicilios de restaurantes, supermercados, tiendas comerciales por una pequeña comisión,



iniciando operaciones en países de Latinoamérica, haciendo que la empresa ya valga en el mercado 1.000 millones USD (País, 2016).

## CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta que el municipio de Palmira no cuenta con un ecosistema emprendedor desarrollado y sobre todo no cuenta con presencia de la Figura de Ángel Inversionista, difiere de la teoría del desarrollo y crecimiento económico, porque la ciudad se limita en términos de posibilidades a crecer a través de negocios con visión exportadora, lo cual hace que en el tiempo Palmira cuente con oportunidades valiosas y donde la figura de financiamiento e inversión, se vea limitada al sector gubernamental pudiendo ampliarse mejor esta visión a favor de los actores del ecosistema emprendedor y por supuesto para el crecimiento no solo de la ciudad sino de la región.

Por otro lado Palmira no es un municipio que aprovecha sus recursos, pues por lo tanto debe comenzar a explotar su gran característica por lo que siempre se ha distinguido como la capital de la agricultura en Colombia y con esta característica buscar un factor diferenciador de los productos y servicios, como por ejemplo potencializar los cultivos en el área rural, porque Palmira cuenta con una variedad de pisos térmicos que se beneficia para la variedad de diferentes cultivos y hacerle una transformación que aumente su valor en el mercado para ser más competitivo, lo anterior debe ir acompañado con un mercadeo internacional para obtener mayores beneficios.

Es importante resaltar que los emprendedores que quieren acceder a las distintas figuras de financiamiento, deben tener un mensaje claro a cualquier audiencia de su idea de negocio, con un buen plan de negocios y sobre todo tener buena química y filin con las personas a las que se les presenta el proyecto.

Con la investigación del ecosistema emprendedor en Palmira con potencial exportador, se encontró por parte de los emprendedores gran dificultad de acceder a las figuras o fuentes de financiamiento, esto se debe a que un emprendimiento siempre representa un riesgo, pues estas figuras no están dispuestas a invertir su capital en el algo que le represente un riesgo elevado, por eso en la investigación

se ha hecho énfasis en la elaboración de un buen plan de negocios, para que así sea más fácil calcular el riesgo a la hora de tomar una decisión del inversionista basada en su experiencia.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda al municipio de Palmira fortalecer el ecosistema emprendedor, por medio de la alcaldía municipal, cámara de comercio y SENA, en donde estos entes ofrezcan muestras empresariales, ampliando sus relaciones con inversionista y emprendedores, para así fortalecer este ecosistema y garantizar un crecimiento y desarrollo económico en Palmira.

Palmira no cuenta con un ecosistema emprendedor eficiente y sobre todo no cuenta con presencia de la Figura de Ángel Inversionista, porque la ciudad se limita en términos de posibilidades a crecer a través de negocios con mirada exportadora, lo cual hace que Palmira no tenga oportunidades valiosas y donde la figura de financiamiento e inversión, se vea limitada al sector gubernamental pudiendo ampliarse mejor esta visión a favor de los actores del ecosistema emprendedor y por supuesto para el crecimiento no solo de la ciudad sino de la región.

Se recomienda que las nuevas ideas de negocio, sean principalmente de desarrollo de aplicaciones móviles y computadoras, en este sector en donde están marcando la pauta para la inversión y donde deja el margen de utilidad más alto y retorno de inversión a un corto plazo, las aplicaciones son las que más tienen los ojos puestos por figuras de financiamiento.

El ideal es que los emprendimientos deben ser sencillos e innovadores y fácil de explicar, para así poder llamar la atención de los inversores interesados en la idea de negocio y poder invertir; por tanto se recomienda que los emprendedores deben seguir capacitándose en la elaboración de planes de negocio, para que así tengan más oportunidad de tener acceso a las figuras de financiación que ofrece el ecosistema emprendedor como los la Figura Ángel Inversionista; en tal sentido se propone en un futuro desarrollar un trabajo, una guía o un paso a paso, para que las personas que quieran emprender tengan conocimiento suficiente de cómo afrontar cada etapa del emprendimiento y

puedan desarrollar su idea de negocio teniendo apoyo de algunos entes, algo que contempla en detalle lo que se muestra en el Anexo 6: Guía de etapas del emprendimientos exportadores con financiación de la Figura Ángel Inversionista, el cual se mostró aquí en estilo de infografía.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Actualicese*. (27 de Diciembre de 2018). Obtenido de <https://actualicese.com/angeles-inversionistas-personas-naturales-con-capacidad-economica-que-proveen-capital-para-emprender/>
- Ayala, E. (23 de junio de 2015). *Teorías del crecimiento y el desarrollo económico*. Obtenido de Prezi: <https://prezi.com/bv45x0i4udgz/teorias-del-crecimiento-y-el-desarrollo-economico/>
- Chaparro, J. P. (2015). *¿Cómo vamos? Una revisión al Ecosistema Nacional De Emprendimiento*. Obtenido de Universidad Piloto De Colombia: <http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00002622.pdf>
- Correa, J. E. (2012). *Influencia del Capital Humano para la Competitividad de las pymes en el Sector Manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Obtenido de Biblioteca Virtual Eumed.net ISBN-13: 978-84-15774-61-7 N° Registro: 201342630.: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/jelc.pdf>
- Dinero*. (28 de Junio de 2016). Obtenido de <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/por-que-fracasan-los-negocios-en-colombia-por-juliana-sanchez-trujillo/225132>
- El Espectador*. (29 de Octubre de 2018). Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/por-que-el-70-de-las-empresas-en-colombia-fracasan-en-los-primeros-5-anos-articulo-820897>
- El Tiempo*. (22 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/fuentes-de-financiacion-para-crear-empresa-e-innovar-en-colombia-403918>
- Endeavor*. (14 de Febrero de 2020). Obtenido de <https://endeavor.org.co/novedades/programas/endeavor-le-apuesta-al-ecosistema-de-inversion-con-el-nuevo-programa-de-formacion-para-angeles-inversionistas/>
- Entrepreneur*. (2019). *Tu Plan de Negocios paso a paso*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- FOMIN. (Febrero de 2013). *Las Redes de Inversionistas Ángeles en América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.ovtt.org/sites/default/files/las-redes-de-inversionistas-angeles-en-america-latina-y-el-caribe.pdf>
- FOMIN. (Febrero de 2013). *Las Redes de Inversionistas Ángeles en América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.ovtt.org/sites/default/files/las-redes-de-inversionistas-angeles-en-america-latina-y-el-caribe.pdf>

- Fracica, e. a. (2011). *Capital semilla para la financiación de start ups con alto potencial de crecimiento en Colombia*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n71/n71a09.pdf>
- <https://endeavor.org.co>. (Febrero de 2020). Obtenido de Endeavor: <https://endeavor.org.co/novedades/programas/endeavor-le-apuesta-al-ecosistema-de-inversion-con-el-nuevo-programa-de-formacion-para-angeles-inversionistas/>
- INNpuls. (2019). *Emprender es crecer: concejos jurídicos al alcance de todos*. Obtenido de <https://innpulsacolombia.com/sites/default/files/guia-emprendedor-innpulsa-version3-web.pdf>
- La República*. (16 de Marzo de 2019). Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/el-plan-de-desarrollo-traera-beneficios-tributarios-para-los-angeles-inversionistas-2840247>
- Martins, I., & Mesa. (6 de Marzo de 2017). '*Ángeles inversionistas*', alternativa de financiación. Obtenido de Univerisdad Eafit: <http://www.eafit.edu.co/investigacion/revistacientifica/edicion-167/Paginas/angeles-inversionistas-alternativa-de-financiacion.aspx>
- Martins, I., Romani, G., & Atienza, M. (marzo de 2015). *Desafíos para la consolidación del mercado de inversión Ángel en Colombia*. Obtenido de Biblioteca Digital - Universidad icesi: [http://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/handle/10906/77476](http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/77476)
- Marulanda, C. &. (mayo-agosto de 2009). *Emprendimiento: Visiones desde las teorías del comportamiento humano*. Obtenido de Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 66, pp. 153-168 Universidad EAN: <https://www.redalyc.org/pdf/206/20620269008.pdf>
- Ministerio de Comercio, I. y. (3 de Abril de 2019). *Aumento en las exportaciones, clave para más crecimiento de la economía: Presidente Duque*. Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/prensa/foto-noticias/aumento-en-las-exportaciones-clave-para-mas-crecim>
- Núñez, M. A. (6 de noviembre de 2014). *Inversores ángeles: una revisión sobre lo hecho y una propuesta para continuar*. Obtenido de RED Sociales, Revista Electrónica del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján: <http://www.redsocialesunlu.net/wp-content/uploads/2014/11/RSOC006-02-Inversores-Angeles-NU%C3%91EZ.pdf>
- Ongay, J. (8 de Noviembre de 2017). *Entrepreneur*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/304051>



- País, E. (21 de 08 de 2016). *'Rappi', la aplicación de dos caleños que revoluciona el servicio a domicilio*. Obtenido de <https://www.elpais.com.co/cal/rappi-la-aplicacion-de-dos-calenos-que-revoluciona-el-servicio-a-domicilio.html>
- Pérez, I. E. (mayo de 2016). *"Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso"*. Obtenido de Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico (LAJED) (ISSN 2074-4706), La Paz (Bolivia), Instituto de Investigaciones Socio-Económicas de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo", núm. 25, pp. 73-125:  
[https://www.researchgate.net/publication/328092305\\_Las\\_teorias\\_del\\_crecimiento\\_economico\\_notas\\_criticas\\_para\\_incursionar\\_en\\_un\\_debate\\_inconcluso\\_en\\_Revista\\_Latinoamericana\\_de\\_Development\\_Economico\\_LAJED\\_ISSN\\_2074-4706\\_La\\_Paz\\_Bolivia\\_Instituto\\_de\\_Invest](https://www.researchgate.net/publication/328092305_Las_teorias_del_crecimiento_economico_notas_criticas_para_incursionar_en_un_debate_inconcluso_en_Revista_Latinoamericana_de_Development_Economico_LAJED_ISSN_2074-4706_La_Paz_Bolivia_Instituto_de_Invest)
- Piñeiro, C. (2005). *Oikonomicon: Un viaje virtual a la lógica de la dirección financiera de la empresa*. Obtenido de Grupo de Investigación en Finanzas y Sistemas de Información (fysig). Departamento de Empresa. *Universidade da Coruña* (ISBN: 978-84-09-12483-1):  
[https://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/la\\_teor\\_a\\_financiera.html](https://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/la_teor_a_financiera.html)
- PNUD*. (2020). Obtenido de OBJETIVO 8: TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: <https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/goal-8-decent-work-and-economic-growth.html>
- Portafolio. (22 de 09 de 2019). *¿Dónde conseguir recursos para financiar su emprendimiento?* Obtenido de <https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/donde-conseguir-recursos-para-financiar-su-emprendimiento-533830>
- ProColombia. (2016). *Casos De Éxito Del Sí Se Puede*. Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/libro\\_casos\\_exito\\_2016\\_web.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/libro_casos_exito_2016_web.pdf)
- Quintero, R. M. (2014). *El mercado de capital de riesgo informal en Antioquia: El caso de los ángeles inversionistas y la actividad emprendedora en Medellín*. Obtenido de Repositorio Institucional Universidad EAFIT:  
[https://repository.eafit.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10784/5389/Marialsabel\\_QuinteroRamirez\\_2014\\_Tesis.pdf?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/xmlui/bitstream/handle/10784/5389/Marialsabel_QuinteroRamirez_2014_Tesis.pdf?sequence=2)
- Viel, M. (30 de mayo de 2014). *Inversores ángeles en Argentina "criterios de selección de inversiones"*. Obtenido de Repositorio digital San Andrés, Universidad de San Andrés::

<http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/10852/1/%5bP%5d%5bW%5d%20T>

Vila, J. V. (junio de 2013). *Factores condicionantes de la aparición y desarrollo de los ángeles inversores: el caso de Cataluña*. Obtenido de TDX Tesis Doctorals en Xarxa:

[https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/132633/tesdoc\\_a2013\\_vinyes\\_jesus\\_fact](https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/132633/tesdoc_a2013_vinyes_jesus_fact)

## ANEXOS

Anexo 1. Universo total de emprendedores con visión exportadora en el municipio de Palmira desde el 2016-2018.

EMPENDIMIENTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR-PALMIRA	
EMPRENDEDOR	CORREO
Willian Álvarez	<a href="mailto:info@maximinutos.com">info@maximinutos.com</a>
Sandra Milena Ballesteros	<a href="mailto:gerencia.intercomex@gmail.com">gerencia.intercomex@gmail.com</a>
Franci Elena Cediel	<a href="mailto:franciacediel@hotmail.com">franciacediel@hotmail.com</a>
Nancy Guevara	<a href="mailto:tisescolombia@gmail.com">tisescolombia@gmail.com</a>
Alexander Guzmán	<a href="mailto:aleguzper@gmail.com">aleguzper@gmail.com</a>
Sandra Mendieta	<a href="mailto:sandramendieta@hotmail.es">sandramendieta@hotmail.es</a>
Rodrigo Ordoñez	<a href="mailto:rordonez@montana.com.co">rordonez@montana.com.co</a>
Oscar Iván Ordoñez	<a href="mailto:ceo@indupal.com.co">ceo@indupal.com.co</a>
Leonardo Enrique Osorio	<a href="mailto:nellygomez0505@gmail.com">nellygomez0505@gmail.com</a>
Claudia Patricia Pineda	<a href="mailto:contabilidad@prokpil.com.co">contabilidad@prokpil.com.co</a>
Jorge Borrero	<a href="mailto:cotizacionestorre@yahoo.es">cotizacionestorre@yahoo.es</a>
Yakeline Rebollero	<a href="mailto:angiecortessalazar85@gmail.com">angiecortessalazar85@gmail.com</a>
José Daniel Rivera	<a href="mailto:jdrq12702@gmail.com">jdrq12702@gmail.com</a>
Claudia Ximena Castillo	<a href="mailto:forrosracing4026@hotmail.com">forrosracing4026@hotmail.com</a>
Yackeline Saldarriaga	<a href="mailto:konfrutas@gmail.com">konfrutas@gmail.com</a>
Heyner De Jesús Sanchez	<a href="mailto:eyner1111@gmail.com">eyner1111@gmail.com</a>
Nicolás Giraldo	<a href="mailto:arcediana01@gmail.com">arcediana01@gmail.com</a>
Inés Alexandra Amaya	<a href="mailto:ines.amaya@zera.com.co">ines.amaya@zera.com.co</a>
Nohemy Meneses De Trejos	<a href="mailto:nohemymenesess@gmail.com">nohemymenesess@gmail.com</a>
Argemiro Perea b	<a href="mailto:argebettan@gmail.com">argebettan@gmail.com</a>
David Jiménez	<a href="mailto:djhxxx@gmail.com">djhxxx@gmail.com</a>
Gabriel Antonio Mapura	<a href="mailto:nutrimaxvital@gmail.com">nutrimaxvital@gmail.com</a>
Tatiana Ortiz	<a href="mailto:ortiz.tatiana10@gmail.com">ortiz.tatiana10@gmail.com</a>

Fuente: Tomado de diferentes Instituciones que consolidan información de emprendedores en la ciudad de Palmira, (2020).

Anexo 2. Diseño De La Encuesta: Caracterización de la Figura Ángel Inversionista al ecosistema emprendedor: una mirada a las ideas de negocio exportador en Palmira-Valle Del Cauca

Agradecemos contestar la siguiente ENCUESTA, que nos permitirá el ÉXITO del proyecto:

**A las siguientes preguntas MARCAR CON UNA X la respuesta que considere que aplica:**

**I. PERFIL EMPRESARIAL:**

1. **Tamaño de la empresa del negocio:** Pequeña: \_\_\_\_\_  
Mediana \_\_\_\_\_

2. **En caso de que su emprendimiento o idea de negocio sea nuevo especifique a qué sector del mercado pertenece (Marque con una X):**

Sector Agrícola		Sector Minero	
Sector Bancario		Sector salud	
Sector comercial		Sector telecomunicaciones	
Sector de Hidrocarburos		Sector industria y turismo	
Sector Industrial		Sector comunicación y tecnología	

3. **¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con potencial exportador, o su empresa/negocio se encuentra exportando?**

a) Si: \_\_\_\_\_ ¿Por qué?: \_\_\_\_\_

b) No: \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

4. **¿Cuál es la Idea de Negocio principal Como Emprendimiento Exportador y el año de inicio?**

¿CUÁL ES O FUE LA IDEA DE NEGOCIO EXPORTADOR?	Marque con una (X) el año donde aplico		
	Año 2016	Año 2017	Año 2018

5. **¿Cuál ha sido el PRINCIPAL obstáculo o limitación para el éxito de su emprendimiento exportador?**

a) Financiación \_\_\_\_\_

b) Administrativo \_\_\_\_\_

c) Mercado \_\_\_\_\_

d) Infraestructura \_\_\_\_\_

e) Gubernamental \_\_\_\_\_

f) Otro: ¿Cuál? \_\_\_\_\_

II. CONOCIMIENTO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN EXISTENTES:

**6. ¿Cómo ha financiado su emprendimiento?**

- a) Recursos propios\_\_\_\_
- b) Recursos familiares\_\_\_\_
- c) Recursos financieros\_\_\_\_

**7. ¿Qué monto necesito para iniciar su emprendimiento?**

- a) \$ 0 a \$ 1.000.000
- b) \$ 1.000.001 a \$ 5.000.000
- c) \$ 5.000.001 a \$ 10.000.000
- d) \$ 10.000.001 a \$ 20.000.000
- e) Más de \$ 20.000.001

**8. ¿Qué dificultades se ha encontrado a la hora de conseguir recursos para financiar su emprendimiento?**

- a. Desconocimiento de las fuentes de financiación existentes.
- b. Obstáculos con el cumplimiento de los requisitos solicitados por diferentes instituciones
- c. Desconocimiento en forma de presentar los proyectos a los Inversionistas.

III. FIGURAS DE FINANCIACIÓN EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR: ÁNGEL INVERSIONISTA

**9. ¿conoce usted la figura Ángel inversionista?**

Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_

**10. ¿Conoce programas que se dediquen a financiar nuevos emprendimientos?**

- a. Sí. \_\_\_\_\_: ¿Cual \_\_\_\_\_ programa?
- b. No \_\_\_\_\_

**11. Dentro de las etapas que conforman el ECOSISTEMA EMPRENDEDOR. Seleccione con una (X) la opción que considera es el paso donde su negocio se encuentra:**

- a) Idea de negocio
- b) Plan de negocio
- c) Financiación
- d) Constitución
- e) Creación y monitorización
- f) Internacionalización

### Anexo 3. Entrevista a Ángeles Inversionista

Caracterización de la Figura Ángel Inversionista al Ecosistema Emprendedor: Una Mirada a las Ideas de Negocio Exportador en Palmira-Valle Del Cauca

#### I. FIGURA ÁNGEL INVERSIONISTA

**1. ¿Cuántos años lleva como Ángel inversionista?**

- a. De 1 a 3 años
- b. De 3 a 5 años
- c. 5 años o mas

**2. ¿Qué tipo de Ángel inversionista es usted?:**

- a. Persona natural
- b. Grupo empresarial
- c. Red de Ángeles inversionista

**3. Según su perfil como Ángel inversionista que tipo de emprendimientos del sector económico apoya:**

Sector agrícola	
Sector bancario	
Sector comercial	
Sector hidrocarburos	
Sector industrial	
Sector Minero	
Sector Salud	
Telecomunicaciones	
Hotelería y turismo	
Innovación y tecnología	
Moda	
¿Otra cuál?	

#### II. ANALISIS DE FACTORES PARA APOYAR UN EMPRENDIMIENTO

**4. ¿Es importante que el emprendimiento cuente con oferta exportable?**

- a) Si \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
- b) No: \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

**5. ¿El factor innovación es importante para apoyar las ideas de negocio o de crecimiento?**

- a. Si: \_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
- b. No: \_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

6. ¿Cuál es el agente diferenciador principal que debe tener un emprendimiento para ser aceptado?



★ Son conocidas también como etapas del emprendimiento

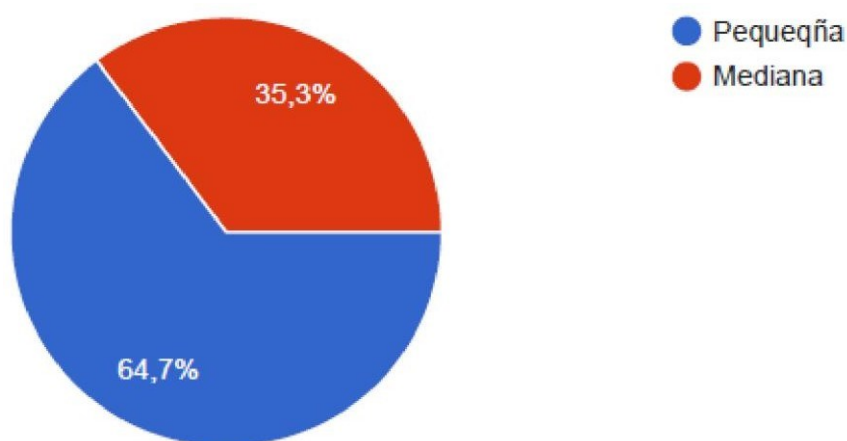
Anexo 4. Ruta del ecosistema emprendedor en Colombia.

Fuente: Adaptado y tomado de emprendimiento digital Latinoamérica (2018)

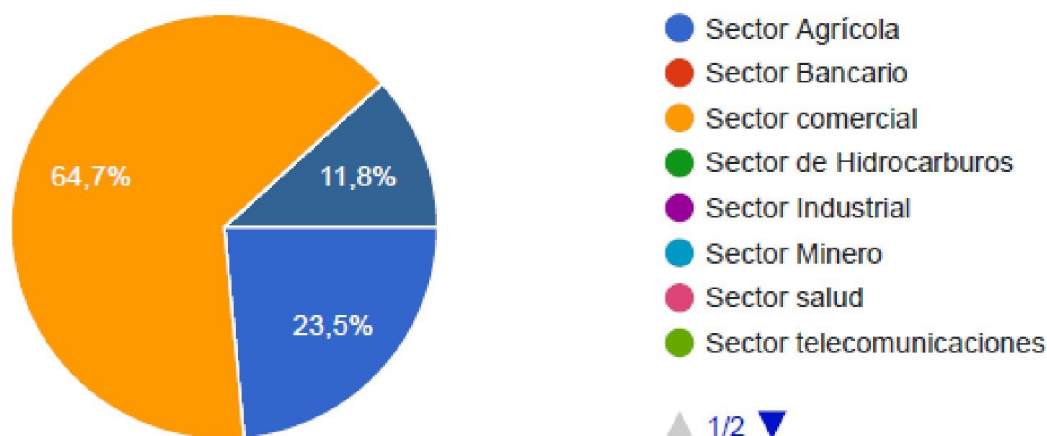
Anexo 5. Resultados de las encuestas aplicadas a emprendedores de la Ciudad de Palmira - entre los meses de Febrero a Abril de 2020

▪ VARIABLE 1: PERFIL DE LA EMPRESA

1. Tamaño de la empresa del negocio:

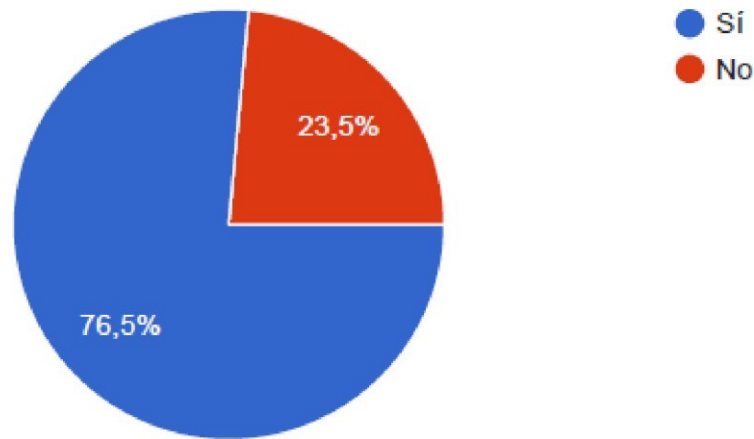


2. En caso de que su emprendimiento o idea de negocio sea nuevo especifique a qué sector del mercado pertenece.

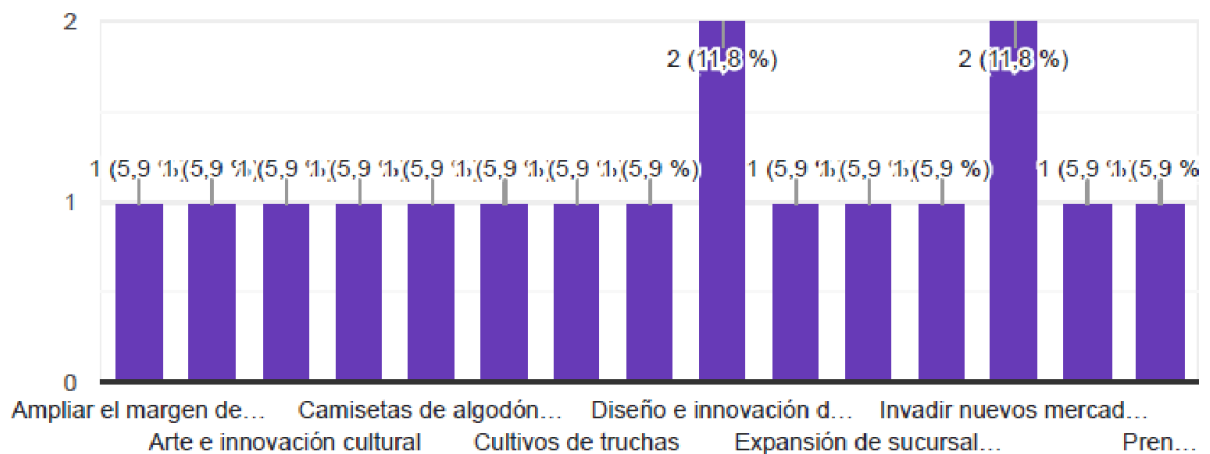




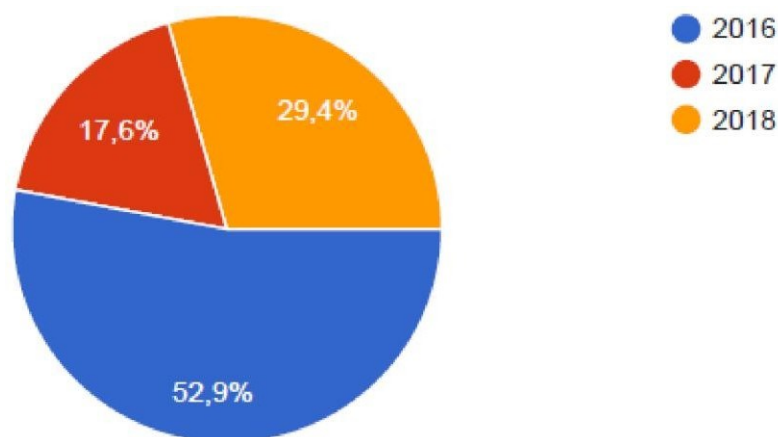
3. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con potencial exportador, o su empresa/negocio se encuentra exportando?



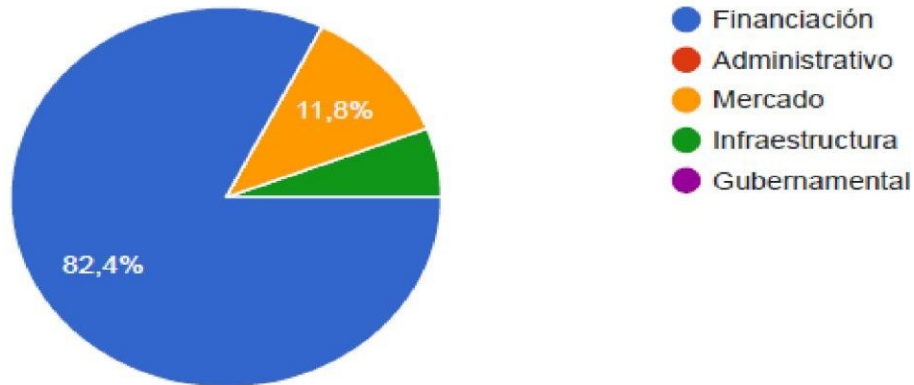
4. ¿Cuál es la Idea de Negocio principal Como Emprendimiento Exportador?



¿Cuál fue el año de la Idea de Negocio principal Como Emprendimiento Exportador?

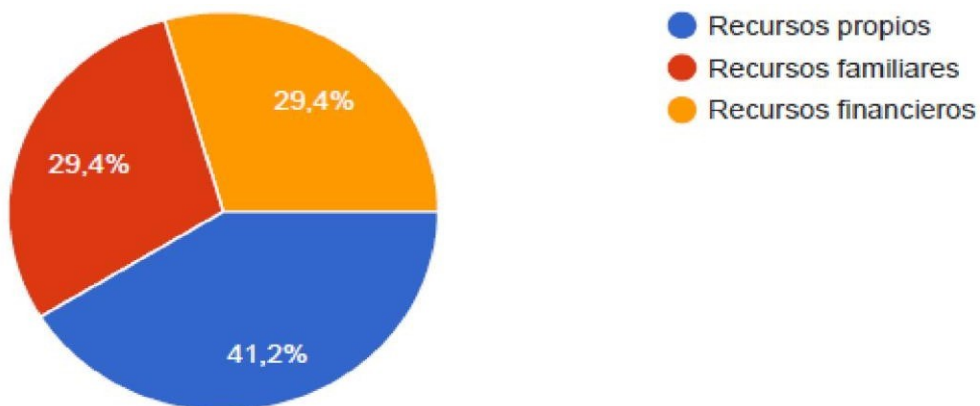


5. ¿Cuál ha sido el PRINCIPAL obstáculo o limitación para el éxito de su emprendimiento exportador?

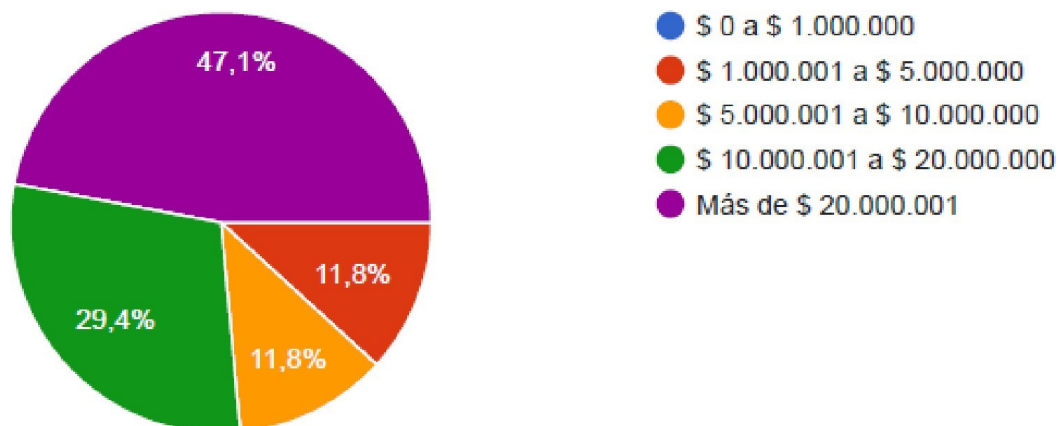


## II. CONOCIMIENTO DE FUENTES DE FINANCIACIÓN EXISTENTES:

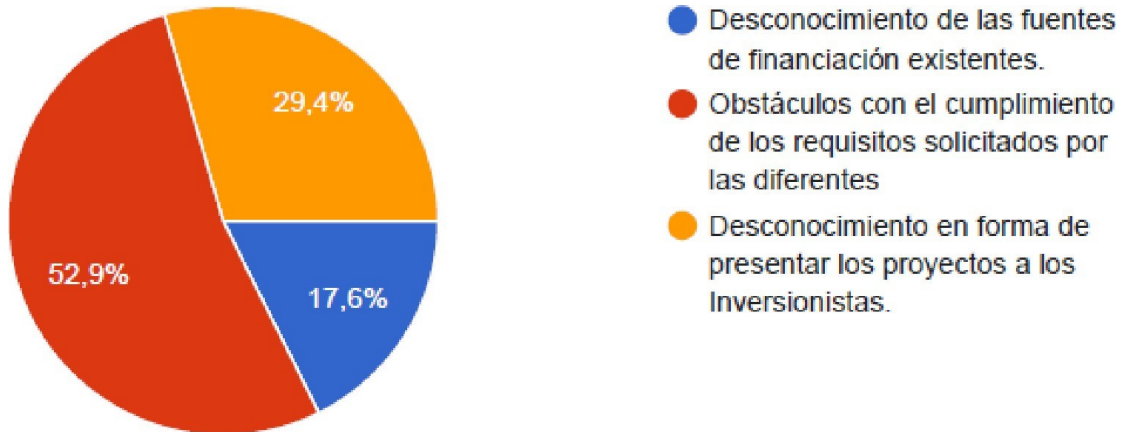
6. ¿Cómo ha financiado su emprendimiento?



7. ¿Qué monto necesito para iniciar su emprendimiento?

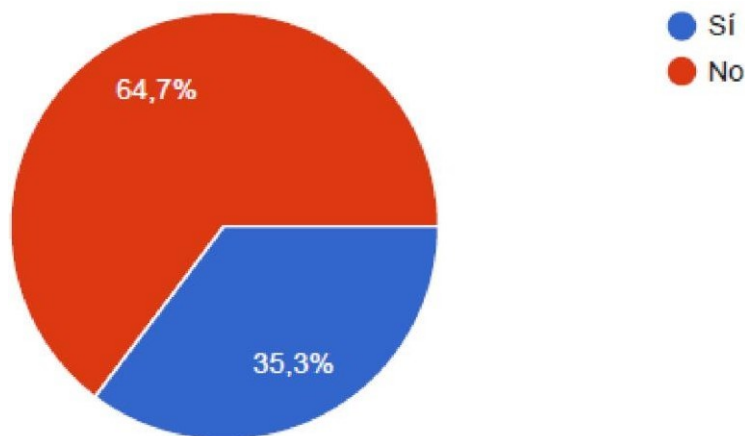


8. ¿Qué dificultades se ha encontrado a la hora de conseguir recursos para financiar su emprendimiento?

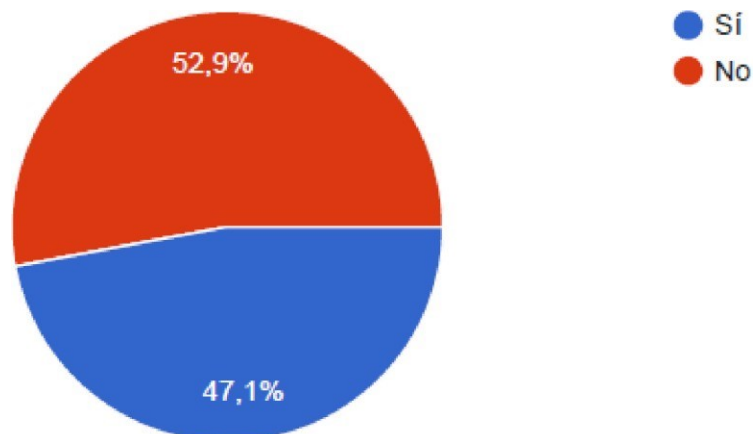


### III. FIGURAS DE FINANCIACIÓN EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR: ÁNGEL INVERSIONISTA.

9. ¿conoce usted la figura Ángel inversionista?

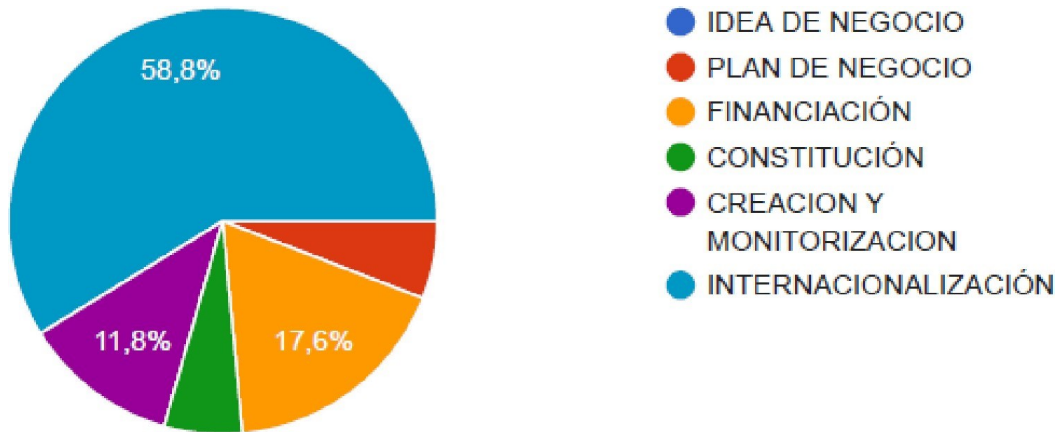


10. ¿Conoce programas que se dediquen a financiar nuevos emprendimientos?



11. Dentro de las etapas que conforman el ECOSISTEMA EMPRENDEDOR.

Seleccione la opción que considera es el paso donde su negocio se encuentra:



Anexo 6. Guía de etapas del emprendimientos exportadores con financiación de la Figura Ángel Inversionista, el cual se mostró aquí en estilo de infografía.





Tomado y adaptado de: Guía de emprendedor innpulsa.

## FORMACIÓN Y ASESORÍA

Todos los emprendedores visualizan sus ideas de negocio a mediano y largo plazo, es posible que en las etapas de crecimiento y expansión ocurran errores que terminen enterrando la nueva empresa, pero también es posible que se presenten oportunidades que puedan acelerar el proyecto y lo lleven a dimensiones y mercados no imaginados.

En Colombia, hay mucho talento para la innovación e inteligencia para abrirse a nuevos mercados en todos los sectores de la economía, pero muchos emprendedores desconocen su potencial hasta que se enfrentan al desafío de resolver una necesidad. Es por eso que como emprendedores es importante que conozcamos y tengamos a disposición las herramientas necesarias, y las entidades en las cuales nos podemos apoyar para resolver estos desafíos que se nos presentan a diario en nuestro emprendimiento.



El estudio de Confecámaras 'Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia' de 2013-2017 indica que son menos las organizaciones que pasan los primeros cinco años. De cada 100 empresas creadas formalmente en 2012, sobreviven 34 al término de cinco años. Esta cifra es superior en cinco puntos porcentuales a la observada en un análisis a emprendimientos formales en 2011, y que arrojó que de cada 100 empresas creadas solo sobrevivían 29 luego de cinco años. (El heraldo-2019)



**Cultura E**  
Programa de Alcaldía  
de Medellín



**Sena fondo emprender**  
Fondo de capital  
semilla del gobierno  
nacional



**Hubbog**  
Campus para start-ups y  
aceleradora de  
emprendimientos



**Innpulsa**  
Institución creada por  
el gobierno nacional



**Creame**  
Incubadora de  
empresas

Para obtener más información dar click en los logos de cada entidad.



**Endeavor**  
Red global para conectar  
emprendedores y compartir  
conocimientos.



**Cámara de comercio  
de palmira**



# Financiación y métodos para lograr una inversión 3

## Buscando Financiación



Una de las problemáticas a las que se enfrentan los emprendedores a la hora de iniciar su negocio es la falta de capital y muchos no saben a qué entidades acudir para conseguir apoyo.

Hoy existen organizaciones que brindan acompañamiento y además recursos, por lo que no es necesario que el emprendedor esté a la caza de concursos para conseguir dinero. (Colombia fintech-2019)

## Fuentes de financiación

Las primeras fuentes de financiación de los emprendedores son los familiares y amigos, los segundos pueden ser los bancos, pero el sector financiero no comprende la dinámica y encuentra al emprendedor como un riesgo. Por esta razón el gobierno nacional creó la ley de emprendimiento por medio de la cual se han creado varios programas para ayudar al emprendedor no solo con capital sino también con acompañamiento para ideas de negocio.

## inversión ángel

En Colombia operan las redes de ángeles inversionistas las cuales movilizan capital hacia empresas innovadoras, las redes de ángeles inversionistas buscan compañías formales que tengan productos o servicios validados en el mercado, con ventaja competitiva única (equipo emprendedor, modelo de negocio, tecnología, patente, derechos de autor) y que permitan una rápida introducción en el mercado y escalamiento del negocio.

## Fuentes de financiación para emprendedores las más comunes:



- familia y amigos
- capital semilla o ángeles inversionistas
- capital de Riesgo
- financiamiento gubernamental
- concursos
- incubadoras y aceleradoras
- Banca
- Fondos de alianza del pacífico
- Gobierno



CLUB DE ÁNGELES  
INVERSIONISTAS  
Hub BOG



## Métodos para lograr una financiación efectiva

1. Los inversionistas deben saber porque escogiste ese producto o servicio
2. Disponer de la tecnología necesaria para dar a conocer la idea de negocio, ya que la de ellos no es la misma que el emprendedor maneja.
3. Antes de presentar el proyecto a un inversionista, es necesario presentarlo delante un público conocido las veces que sean necesarias.
4. No dar por hecho que el inversionista conoce el mercado del producto del emprendedor, para algunos siempre sera algo nuevo.
5. Lo más importante es mostrar cuales son las necesidades que el producto cubra y a que población va dirigido.

Los emprendimientos que resaltan en el valle del cauca por haber sido financiado por ángeles inversionistas es el caso rappi cuyos creadores son caleños, de acuerdo a lo que arrojó nuestra investigación en palmira es necesario realizar un trabajo de manera conjunta con el sector de emprendimiento para dar a conocer mas esta figura.



# crecimiento y Expansión

4

## Internacionalización

Esta etapa se considera como una de las claves para garantizar el crecimiento y las perspectivas futuras de las organizaciones la internacionalización abre una cantidad de posibilidades a las empresas no solo en el aspecto comercial para abrir su mercado a clientes de diferentes culturas, además de eso las empresas tendrán la posibilidad de negociar con diferentes proveedores de todo el mundo, e incluso crear alianzas para llegar a trasladar sus procesos productivos a cualquier parte del mundo.



## Como aumentar mi crecimiento en mi emprendimiento

1. Realizar adquisiciones o asociaciones con otras empresas.
2. Planificar.
3. Agilidad para actuar.
4. Visualizar el crecimiento.
5. Innovación.
6. Mejorar el servicio al cliente.
7. Atender otro tipo de consumidores
8. Atender otros mercados, Inteligencia de Mercados.
9. Aumentar los puntos de ventas.
10. Conversión hacia una franquicia
11. Conceder la licencia del producto
12. Buscar mercados externos
13. Diversificar
14. Aumentar la publicidad

(Tomado y adaptado de: zimma-2019)

Para más información ingresa a este enlace:  
<http://zimma.com.mx/tecnicas-para-acelerar-el-crecimiento-de-la-empresa/>



¡Lo logre!