

FORTALECIMIENTO Y CRECIMIENTO DE VITRINA JUNGLA MEDIANTE  
FUENTES DE FINANCIAMIENTO

PRESENTADO POR

Yayni Sorley Cañón Hernández

Leidy Daihana Montealegre Gómez

Steven Vidal Saavedra Venegas

Asesoría

Tutor:

Carlos Orlando González León

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de Ciencias Empresariales

Centro Regional Zipaquirá

Administración de Empresas

2022

## **Dedicatoria**

Este trabajo lo dedicamos inicialmente a Dios, a nuestros padres, hermanos y hermanas, personas a las cuales agradecemos por estar presente en este proceso educativo profesional, motivándonos a mejorar continuamente, adquirir conocimiento e ir creciendo personal y profesionalmente.

## **Agradecimientos**

Queremos agradecer a la Corporación Universidad Minuto de Dios por brindarnos esta oportunidad para formarnos profesionalmente y a los diferentes docentes que nos guiaron durante este proceso y especialmente al profesor Carlos Orlando Gómez León quien nos acompañó como tutor para la ejecución del trabajo, dedicando parte de su tiempo compartiendo sus conocimientos profesionales para hacer un proyecto agradable y preciso. A mis compañeros de proyecto por dedicar más del 100% a la investigación, por sus esfuerzos, dedicación y constancia para finalizar con el objetivo planteado.

## Contenido

Resumen .....	5
Introducción .....	6
1. Definición del problema .....	8
2. Justificación .....	11
3. Objetivos.....	14
3.1 Objetivo general.....	14
3.2 Objetivos específicos .....	14
4. Antecedentes.....	15
4.1 Análisis del perfil emprendedor .....	17
4.2. Estado del arte.....	18
5. Marco Referencia .....	21
5.1. Marco Contextual.....	21
5.2. Marco Teórico.....	25
5.3. Marco Conceptual .....	28
6. Diseño Metodológico .....	31
6.1 Alcance de la Investigación .....	31
6.2. Enfoque de la Investigación.....	31
6.3. Técnicas, Procesos, Procedimientos e Instrumentos.....	31
7. Resultados.....	32
8. Análisis y Discusión de Resultados.....	42
9. Conclusiones.....	44
10. Recomendaciones .....	44
Referencias .....	47

### Lista de tablas

Tabla 1: Resultados test cualidades emprendedoras.....	16
Tabla 2: Análisis PESTAL.....	21
Tabla 3: Análisis fuentes de financiación.....	34
Tabla 4: Fuentes de financiación para el fortalecimiento de Vitrina Jungla.....	40

## **Resumen**

En el presente trabajo se describe una breve historia sobre el emprendimiento de Vitrina Jungla, y algunas características importantes para contextualizar al lector en cuanto a su propósito y adonde quiere llegar. Por esta razón se realizará una investigación con el objetivo de identificar las fuentes de financiación que hay en Colombia para buscar un apoyo financiero, que permita el crecimiento de este proyecto y de las microempresas en desarrollo, teniendo en cuenta que Colombia es un país de emprendedores potenciales, una vez se tuvo el diagnóstico para la realización del trabajo, se establecieron etapas en las cuales se buscó darle organización al documento a través de páginas web, en la segunda etapa se recopiló información en trabajos escritos y de esta manera identificar que fuentes de financiación han beneficiado a más microempresarios con proyectos sobre plantas ornamentales.

Por último, el procedimiento y análisis de toda la información recolectada la cual fue de suma importancia, comparando cada fuente se logró evidenciar cuales son los métodos más viables y que llegan a ser efectivos para financiar las microempresas y en efecto a vitrina jungla teniendo en cuenta que su principal sector económico es la agricultura.

## **Palabras Claves**

Emprendimiento, pymes, crecimiento, financiación, financiación interna, financiación externa, innovar y tasa de interés.

## **Abstract**

This paper describes a brief history of the Vitrina Jungla venture, and some important characteristics to contextualize the reader as to its purpose and where it wants to go. For this reason, a research will be carried out with the objective of identifying the sources of financing that exist in Colombia to seek financial support, which allows the growth of this project and the microenterprises in development, taking into account that Colombia is a country of potential entrepreneurs, once the diagnosis for the realization of the work was made, stages were established in which it was sought to give organization to the document through web pages, in the second stage information was collected in written works and in this way identify which sources of funding have benefited more microentrepreneurs with projects on ornamental plants.

Translated with [www.DeepL.com/Translator](http://www.DeepL.com/Translator) (free version) Finally, the procedure and analysis of all the information collected was of utmost importance, comparing each source to show which are the most viable and effective methods to finance microenterprises and indeed to showcase jungle, taking into account that its main economic sector is agriculture.

## **Keywords**

Entrepreneurship, SMEs, growth, financing, internal financing, external financing, innovation and cup of interest.

## **Introducción**

Los emprendimientos son una manera en la que algunas personas crean empresa o un negocio, ofreciendo un valor agregado por medio de la creatividad e innovación,

tomando como relación el crecimiento económico, el tamaño y la dinámica de los mercados, la identificación de necesidades en los consumidores, adaptación de conocimientos y tecnologías. En Colombia en el primer trimestre del 2022 se crearon 172.517 empresas, cifras que representa un incremento del 3,7% frente a los datos reportados en los primeros seis meses del año anterior (2021), según el informe de Dinámica de Creación de Empresas, Confecámaras (10 agosto 2022).

“El 60% de los emprendimientos emergentes en Colombia se quiebra antes de cumplir cinco años de vida, de los cuales el 98% son microempresas, eso quiere decir que solo 4 de cada 10 emprendimientos sobreviven a la etapa de posicionamiento inicial del mercado nacional” (Confecámaras, 2017). De acuerdo con lo anterior se puede decir que para las microempresas es muy difícil llegar hasta esos años, ya sea porque los emprendedores suelen hacer gastos innecesarios comprando cosas que realmente no se necesitan.

Vitrina jungla es una emprendimiento, dedicado a la comercialización y distribución de plantas ornamentales a nivel nacional, la cual en su meta de fortalecimiento ve la necesidad de obtener recursos que le permitan un crecimiento y desarrollo organizacional y a su vez tener una mayor cobertura de mercado, por esta razón se toma la decisión de realizar una investigación acerca de las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el país para emprendedores nacies y que ello pueda servir para evaluar cual de esas alternativas es la más viable para el cumplimiento de los objetivos de esta idea de negocio.

Como base primordial para esta investigación se pretende recolectar la mayor cantidad de información que permita conocer y analizar las diferentes fuentes de financiación que existen en Colombia: tales como los recursos propios, que como su

nombre lo indica son aquellos con los que cuenta el emprendedor; el financiamiento particular, que contempla la obtención de los recursos por medio de familiares y amigos; y la financiación externa, la cual se realiza por medio de entes creados para este fin, como bancos o capital de riesgo.

El Gobierno Nacional de Colombia ha creado leyes y programas con la intención de brindar el apoyo necesario para los emprendedores del territorio en cuanto a sus proyectos, de esta manera se buscará detallar de forma clara y concisa las características y requisitos para acceder a cada una y cuáles son los tipos que se asignan.

Esta investigación se realizará mediante fuentes de información en plataformas digitales como revistas, foros, blogs, trabajos escritos, páginas web, una vez obtenida la información suficiente se procese a realizar un análisis, para identificar o seleccionar las variables o aspectos más relevantes que puedan generar una mejor toma de decisiones a la hora de elegir la mejor fuente de financiamiento para el proyecto Vitrina Jungla.

## **1. Definición del problema**

Uno de los problemas que se identifican en relación con el crecimiento de las microempresas en el país es la falta de acceso e información sobre las fuentes de financiamiento que brindan entidades tanto de capital como de deuda, que ponen a disposición recursos económicos y asesorías empresariales para su beneficio.

De acuerdo con Molina y Sánchez (2016) “para las pymes el acceso al financiamiento, se muestran como uno los obstáculos más importantes para su desarrollo. En primer lugar, el racionamiento del crédito por parte de las instituciones financieras ocasiona un limitado crecimiento y, en ciertos casos, puede significar el cierre de sus operaciones”. Debido a los criterios que tienen en cuenta estas entidades financieras para otorgar créditos a sus clientes, las elevadas garantías del monto del crédito solicitado, las altas tasas de interés, los requisitos excesivos, el costo y tiempo involucrado en los trámites ha dificultado el acceso para las pymes, además los bancos no prestan a las microempresas por que suelen pensar que al ser tan pequeñas no tienen para ofrecer las garantías suficientes que requiriere para adquirir este tipo de préstamos.

Por otro lado, de acuerdo con el informe nacional de competitividad (2021):

La dificultad de acceso se explica por elevados niveles de informalidad, asimetrías de información, altos costos de transacción y falta de habilidades financieras en los empresarios. Sin embargo, estos problemas no solo restringen el acceso y uso del crédito para pymes, sino que también afectan su calidad por las condiciones poco convenientes para los empresarios. Además, la falta de profundidad del mercado de capitales responde al bajo desarrollo de instrumentos diferentes a créditos tradicionales. Estas dificultades son mayores para empresas más pequeñas y jóvenes. (p. 357).

Hay que tener en cuenta que el mercado es fundamental para una microempresa y aun así determinar cómo se debe manejar, sin embargo, hay que ver que en algunos casos los costos son muy elevados y de esta manera afecta la economía del emprendimiento ya

que se deben hacer cambios en los precios de los productos, afectando el bolsillo de los consumidores y teniendo bajas en las ventas.

Para Lopera et al. (2014) las pymes han presentado grandes dificultades para acceder a las diferentes fuentes de financiación ofrecidas en el mercado, siendo una gran limitación, en la creación, desarrollo o diversificación de sus actividades económicas. Esta limitación se debe en gran medida a las características innatas de las mismas, como lo son la informalidad, la disponibilidad y la confiabilidad de los estados financieros, entre otras. Además, los limitantes también se han evidenciado según las condiciones de crédito, relacionadas principalmente con tasa de interés, plazo y procedimientos para otorgar préstamos, aun así, los microempresarios prefieren no endeudarse con algún préstamo bancario teniendo en cuenta que para este tiempo los intereses son elevados, además muchos prefieren estar en la informalidad y no pagar impuestos al gobierno ya que en Colombia son demasiados y las microempresas no tienen en claro los diferentes regímenes que hay y cuál es el más beneficioso.

Por consiguiente, las pymes en Colombia tienen dificultades con respecto a la consecución de recursos que les permita su sostenibilidad en el tiempo, viéndose afectadas a menudo por altas tasas de interés que aumentan los gastos, para cubrir dicha financiación. Asimismo, caen en errores relevantes como financiarse con sólo algunas fuentes de financiación, por falta de conocimiento de otras (Lopera et. al, 2014).

En principio el problema radica en el poco conocimiento y la débil información brindada por el mercado con respecto a las distintas alternativas de financiación, por la poca disponibilidad y confiabilidad que suministran, existe un gran desconocimiento, por parte de los empresarios, por lo tanto, simplemente recurren a aquellas que son de fácil y

rápido acceso y algunos prefieren para sus negocios pedir prestado a familiares o amigos o incluso de su mismo bolsillo para poder iniciar el proyecto teniendo en cuenta que no cobran intereses o no un interés tan alto como el de los bancos y el plazo para su pago puede ser más extenso.

Asimismo, la falta de un inmueble físico o una garantía de compromiso, la falta de una empresa solidaria o garante, la baja formalización de la empresa, las bajas calificaciones crediticias, las altas tasas de interés y la falta de garantías han sido las barreras para que las pymes no puedan acceder a un adecuado financiamiento para cubrir las necesidades que necesitan (Herrera, 2020). Es importante saber que al momento en que el emprendedor decide crear e iniciar el proyecto tiene que comprender varios aspectos sobre los costos que tendrá que pagar, como bien lo menciona anteriormente el arriendo del inmueble, el pago de los servicios, estos costos pueden ser los más elevados y por ende el emprendedor tiene que vender lo suficiente para poder pagarlos, por tal motivo este es uno de los factores que más le temen a la hora de emprender.

De acuerdo con el anterior análisis se plantea la pregunta ¿Que fuentes de financiamiento son las más adecuadas para el cumplimiento de los objetivos de Vitrina Jungla?

## **2. Justificación**

Con esta investigación se pretende determinar las fuentes de financiación adecuadas para el crecimiento de vitrina jungla y de las pequeñas empresas, ya que están desempeñando un papel importante en la economía del país, puesto que va generando con el tiempo empleo y desarrollo en la comunidad, se podrá analizar que en la actualidad la

falta de los elementos teóricos y prácticos manejados a nivel de las pequeñas y medianas empresas con respecto a la estructura financiera y administrativa son complejos.

De esta manera se busca analizar cómo estas fuentes tienen un impacto positivo en las microempresas y que puedan generar crecimiento económico en el país, es importante que el desarrollo sea armónico y sostenido para las microempresas y medianas de esta manera logre brindar mejoras en los beneficios sociales y económicos para los trabajadores de estas empresas.

Por otra parte, los procesos administrativos que llevan las empresas en el país se ven inmersos en revisiones, de allí parte el problema de la presente investigación, justificar desde un punto de vista práctico, teniendo en cuenta que los aportes de las pequeñas y medianas empresas al sector productivo nacional se vinculen con la productividad y la competitividad del país, dando importancia al aspecto de vital importancia en la proyección del desarrollo nacional y territorial.

Lastimosamente en Colombia según el estudio más reciente de Confecámaras publicado en el año (2017) sobre la supervivencia empresarial, “el 60% de las empresas emergentes quiebran antes de cumplir cinco años de vida, de las cuales el 98% son microempresas, es decir que solo 4 de cada 10 emprendimientos sobreviven a la etapa de posicionamiento”, otro aspecto importante que se habla es que cuanto más pequeña la empresa, menor son las probabilidades de sobrevivir en el mercado, se observó que las empresas más propensas a tener un mayor riesgo de fracaso son de alojamiento y restaurantes, servicios y comercio, los sectores que tienen menos riesgo de fracaso son las actividades profesionales, científicas y técnicas, información y comunicaciones y el sector financiero.

Para Abdusaleh y Worthington (2013) “al exponer las fuentes de financiación que hay en Colombia se está dando la función de nombrar las mejores alternativas que puede llevar a vitrina jungla y las demás microempresas a mejorar la productividad y competitividad mejorando de esta manera los factores como lo son los tecnológicos, talento humano y recursos financieros”, ellos comentan que lo más difícil es conseguir un crédito ya que tienen grandes dificultades para acceder a estos, teniendo en cuenta que en algunos de estos préstamos en la mayoría de los casos y como lo menciona Henao (2020) las tasas de intereses pueden llegar a sobre pasar el 35% y 45%, desanimando a que los emprendedores opten por esta alternativa y más cuando están al inicio de la idea.

Por estas razones se busca que en este trabajo de investigación se brinde una guía sobre las fuentes de financiamiento que existen en Colombia, para Vitrina Jungla y que los emprendedores presentes puedan conocer y que en algún momento puedan iniciar cualquier tipo de empresa y poder aclarar y cumplir con el objetivo de este que desean y/o seguir creciendo mediante estas ayudas, ya que algunas pueden ser monetarias o de conocimiento.

### **3. Objetivos**

#### **3.1 Objetivo general**

- Investigar que fuentes de financiamiento son las más adecuadas para el cumplimiento de los objetivos de Vitrina Jungla.

#### **3.2 Objetivos específicos**

- Identificar las necesidades financieras actuales del emprendimiento.
- Analizar las distintas fuentes de financiamiento que existen en Colombia
- Determinar la o las fuentes de financiamiento más adecuadas para el fortalecimiento de Vitrina Jungla

#### **4. Antecedentes**

Vitrina Jungla se creó en medio de la pandemia en el mes de marzo del 2020 por Sorley Cañón residente en la ciudad de Cajicá Cundinamarca, por motivos personales y económicos, su inicio fue vendiendo las plantas por las plataformas de Instagram y Facebook, el tiempo de ejecución de Vitrina Jungla fue de dos (2) meses en el cual se analizan los costos y se realiza una inversión inicial de \$3'000.000, para la compra de los stand para la ejecución y empezar a comprar la materia prima para la elaboración de bandejas, recordatorios, en un mes se amplió el capital y clientes a nivel nacional.

Teniendo en cuenta que para los años siguientes a la creación de la microempresa se tuvo la oportunidad de presentar el proyecto en varias materias de la carrera, como lo fueron, investigación formativa, CMD desarrollo empresas Colombiano, Fundamentos de mercadeo, Empresarialidad, en las Electivas CMD, también se presentó el proyecto para realizar las prácticas profesionales en la clasificación de emprendimiento, la cual permitía desarrollar tres niveles en donde se desarrollaron las siguientes etapas:

En la primera el diseño de un plan de negocios, luego una validación del modelo en un ambiente real mediante la aplicación de instrumentos de recolección de datos y metodologías de aprobación temprana, y por último el análisis de factores para la puesta en marcha, de esta manera en cada una se presentaron distintos módulos que permitieron analizar el entorno, el mercado, la competencia, costear los productos, pronósticos de ventas, definir la forma de operar y distribución de tareas mediante la construcción de los perfiles de los cargos, también se realizó un análisis financiero para determinar los indicadores de rentabilidad, el retorno de la inversión y comprobar la viabilidad financiera del proyecto.

Por otra parte en la validación del modelo se tuvo en cuenta el mercado en general y se realizaron campañas mediante las redes sociales y pagina web, se utilizó la herramienta de Google trends para conocer la frecuencia y búsqueda de los productos, se desarrolló la planeación estratégica de la empresa y determinar las necesidades que tenía vitrina para la puesta en marcha. La microempresa ha participado en la feria de emprendimiento de UNIMINUTO, ha sido invitada a expo-eventos en distintos centros comerciales a nivel nacional teniendo en cuenta que su reconocimiento ha crecido mediante las plataformas digitales.

Vitrina jungla en estos momentos se encuentra operando tanto en las plataformas y de manera presencial en el Vivero, se estima que para la época de navidad la producción de plantas que se está generando en estos momentos logre su cometido de venta, se incluirán más plantas ornamentales y sobre todo más productos de jardinería, por ende esta investigación busca tratar a fondo que fuente de investigación permita acomodarse a los objetivos organizacionales y se pueda fortalecer a nivel local u lograr expandir en Bogotá D.C. y obtener recursos que permitan tomar una posición e ir logrando una mayor

participación en el mercado de las plantas ornamentales, utilización de recursos y crear mayor fuente de ingresos extras para los emprendedores y aumentar su capital, para la creación de una página web mejorada aumentando el mayor índice de visitas y adaptación, generando oportunidades laborales para otras personas.

#### 4.1 Análisis del perfil emprendedor

Una vez realizado los test de emprendimiento a los autores del presente trabajo se analizan las competencias que tiene cada uno de los integrantes y se muestran los siguientes resultados:

**TABLA 1**

*Resultados test cualidades emprendedoras:*

COMPETENCIAS	DESCRIPCIÓN	SORLEY CAÑÓN/ MEDICIÓN	STEVEN SAAVEDRA/ MEDICIÓN	LEIDY MONTEALEGRE / MEDICIÓN
<b>Asunción de riesgos</b>	Actitud para afrontar los riesgos.	62.50%	62%	37,50%
<b>Capacidad de negociación</b>	Favorable para cumplir con los objetivos.	66,67%	66%	83,33%
<b>Confianza en sí mismo</b>	Elevada confianza en sí mismo.	87.50%	75%	75%
<b>Flexibilidad y adaptarse a cambios</b>	Favorable para cumplir con los objetivos.	75%	87%	100%
<b>Innovación y creatividad</b>	Favorable para cumplir con los objetivos.	80%	60%	60%

<b>Liderazgo de Equipos</b>	Favorable para cumplir con los objetivos.	66.67%	100%	100%
<b>Tenacidad para el Trabajo</b>	Elevada actitud hacia el trabajo y extremadamente favorable para cumplir con los objetivos.	100%	80%	80%

Nota: Esta tabla muestra los resultados del test cualidades emprendedoras de los integrantes del grupo, este test está diseñado para representar el grado en el que se adapta la persona al perfil ideal de emprendedor., comprobando en qué punto se encuentra la persona en relación a los estándares presentados. Se trata de comprobar cuáles son los puntos fuertes y débiles a fortalecer para el mejoramiento.

De acuerdo con los resultados del test de cualidades emprendedoras aplicado a los integrantes se evidencia una elevada capacidad emprendedora, no obstante, se recomienda fortalecer algunas competencias como la capacidad de asunción de riesgos, en el cual se puede empezar por trazar pequeñas metas y cumplirlas, dará esa confianza necesaria para creer que puedes con retos más grandes. Por otra parte, la capacidad de negociación pues es de vital importancia que este proceso se desarrolle de la mejor manera, ya que de esto depende el éxito del proyecto, un buen negociador propenderá por que las partes obtengan un beneficio y se generen relaciones a largo plazo.

#### 4.2. Estado del arte

Para el estado del arte se realiza una investigación, donde se toman fuentes y referencias de trabajos de grado, investigación, monografías que van basadas en el cuidado de las plantas ornamentales, al aprendizaje que deja en los niños y adultos, al embellecimiento. Esta información fue recopilada de universidades, cooperativas y colegios

que se enfocan en cuidado y la importancia que deja las plantas ornamentales en la vida de cada persona que ha podido vivir la experiencia de tener un ambiente agradable y lleno de vida.

En el trabajo de monografía de Sierra (2020) de la Fundación Universitaria de América se enfocan en la perspectiva de la industria de las flores frescas cortadas y su evolución para temas de exportación, en esta monografía habla con detalle de como las plantas ornamentales lograron el nivel adecuado para ser mostradas y catalogadas a nivel mundial, aumentando el crecimiento en el entorno de las plantas a nivel nacional y que más cultivadores lo hagan adquiriendo y aportando conocimientos, sobre todo ayudando a la economía del país y dando oportunidades laborales.

Para López 2017, de la Universidad técnica de Ambato menciona que su trabajo “... trabajo tiene como fin de investigación analizar la importancia que tienen las plantas ornamentales en la creación de ambientes de aprendizaje para los niños de 4 a 5 años que asistan al centro Educativo Bilingüe, ya que esto ayudara a la primera infancia a tener responsabilidades, actitudes de sensibilización y aprendizaje”, donde les ayudara no solo a tener cuidado con la naturaleza si no con los seres vivos que los rodean, adicionalmente los niños en esa etapa disfrutan los beneficios de las plantas debido a que son efectos relajantes y ayudan a la estimulación de los sentidos y la oxigenación del aire y así convirtiendo a las plantas parte importante de la enseñanza.

El trabajo de investigación de Martínez 2017, de la pontificia Universidad Javeriana se enmarca “..en la experiencia de consumo de plantas funcionales dentro de los hogares principalmente Bogotanos, en donde la cultura se ha venido desvaneciendo con la reducción de los espacios habitacionales”. Este trabajo tiene como fin incentivar a las

personas a que puedan crear espacios en los hogares en donde se puedan mantener las plantas. Vitrina jungla lo que busca es concientizar a las personas y motivarlas para se animen a tener plantas ornamentales dentro de sus viviendas que no sea solo en Bogotá si no a nivel nacional y departamental y así mismo logrando que más consumidores hagan de sus hogares un lugar atractivo y lleno de vida.

El trabajo de investigación proyecto de grado de Toncel Pérez 2020, de la Universidad cooperativa de Colombia ubica como escenario Santa Marta donde menciona que “...son poco los viveros que cumplen con las expectativas en cuanto a la producción y comercialización de plantas ornamentales motivo por el cual la ciudadanía no está satisfecha por completo por lo que consideramos necesarios la Creación de un vivero productivo de plantas ornamentales en la troncal del caribe vía a Bonda en la ciudad de santa Marta”. A diferencia de lo que menciona Pérez en su trabajo de investigación, Vitrina Jungla cuenta con competencias a nivel municipal debido a que hay más entidades y microempresas que brindan el mismo servicio, lo que destaca a vitrina jungla es que aparte de sus plantas hacen un ambiente agradable ya que adicional maneja arreglo de jardines en conjuntos y recordatorios entre otro.

El trabajo de investigación de Delgado, Gómez, Obando 2015, fundación universitaria los libertadores. (Pasto) menciona que:

“La relación entre espacio y desarrollo humano cobra vida dentro de los procesos de enseñanza y aprendizaje en el aula, puesto que de acuerdo con la sensación que produce en los estudiantes el lugar en el cual aprenden, es posible generar mejores y más completos procesos de aprendizaje”. Lo que en párrafo anterior es embellecer los colegios o zonas donde hay aprendizaje para que los niños aprendan con más

facilidad, a diferencia de vitrina jungla lo que busca es no solo embellecer un colegio si no embellecer todos los municipios a nivel nacional y departamental dando vida con los colores hermoso que traen las suculentas o las plantas ornamentales, también brindar una decoración a los jardines y crear con unos divinos recordatorios que no solo darán vida si no un ambiente agradable.

## **5. Marco Referencia**

### **5.1. Marco Contextual**

En el análisis contextual, se encontrarán 6 factores muy importantes, que ayudan a la planificación, evaluación, operación y crecimiento de las empresas, adicional permite conocer las oportunidades y amenazas que conllevan el marco externo de la organización, cabe destacar qué dentro de este marco, conocerán la situación del país y como esto afecta en la economía en los siguientes factores: políticos, social, tecnológico, ambiental y legal, por ello se establece como herramienta de análisis el PESTEL.

## **TABLA 2**

**Análisis PESTAL:**

FACTOR	ASPECTOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
POLÍTICO	Política Nacional de Emprendimiento. Noviembre de 2020	Promueve mejorar el acceso y la sofisticación de mecanismos de financiamiento para apoyar a los emprendimientos. En cual Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsa implementaran estrategias de formación de nuevos gestores de inversión ángeles y fondos. Se cuenta con 4 líneas de crédito a las cuales se pueden acceder. Una alternativa, está diseñada por iNNpulsa junto al Banco Agrario de Colombia y Fontur, está enfocada en los emprendedores del agro.	N/A
	Líneas de créditos especiales para emprendedores, para superar algunas dificultades económicas ocasionadas	Busca promover la innovación e incentivar el fortalecimiento empresarial, a través del apalancamiento financiero para emprendedores y empresarios que desarrollan su actividad económica dentro del municipio. Contar con capacitaciones y asesorías en temas como: planes de negocios, modelo de negocio finanzas y marketing.	N/A
	Programas locales en los municipios de Cajicá y Zipaquirá. (Capital semilla)		N/A
ECONÓMICO	Tasas de interés.	Créditos	Cambios en la inflación.
	El Fondo Nacional de Garantías.	Facilita el acceso al crédito a trabajadores independientes, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas mediante el otorgamiento de garantías.	N/A
	En Colombia para el mes de agosto de 2022 la tasa de desempleo nacional fue del 10,6%, mostrando una reducción del 2,2% respecto al año anterior 2021 (12,95).	Crecimiento de la economía, se compra y vende más. Mayor poder adquisitivo aumento de las ventas.	Aumento del desempleo: disminuye la renta y el poder de compra.
	Existencia de herramientas creadas por el sector financiero para estimular la financiación de empresas	Por suerte el sistema financiero cuenta con múltiples posibilidades hoy, entre las que se nombran nuevos desarrollos tecnológicos y regulatorios, que permiten más facilidades de acceso y un gran número de opciones. Regulación del crowdfunding, plataforma ascenso de la BVC, el guruemprendedor. crédito sindicado, crédito prendario.	N/A

SOCIOCULTURAL	<p>En Colombia las pymes predominan en el país teniendo en cuenta que la mayoría no sobreviven los primeros cinco años.</p>	<p>El gobierno se ha enfocado en las pymes y ha trabajado para crear diferentes programas, mecanismos de apoyo y leyes que ayuden exclusivamente a este tipo de empresas.</p>	<p>No contar con acceso a préstamos financieros.</p>
	<p>Informalidad empresarial.</p>	<p>N/A</p>	<p>Las altas tasas de informalidad acotan el acceso al crédito e impiden la adopción tecnológica, limitando la escala de producción de las empresas y afectando negativamente la</p>
<p>Cultura del emprendimiento.</p>	<p>En el país se ha venido generando una cultura en cuanto al tema de emprendimiento, lo que ha incentivado a entidades públicas y privadas, así como al sector financiero a ofertar servicios orientados a los emprendedores con el fin de contribuir en el mejoramiento de las capacidades de las personas que les permita emprender ideas de negocio para la creación de empresas.</p>	<p>N/A</p>	
TECNOLÓGICO	<p>Implementación de las TIC.</p>	<p>Transformación a la Economía Digital, permitiendo a las pymes el paso a un escenario global para alcanzar nuevos nichos de mercado, adoptar modelos escalables, tener igualdad de oportunidades, ahorrar dinero y optimizar tiempo.</p>	<p>N/A</p>
	<p>Comercio electrónico.</p>	<p>De acuerdo con información de la Asociación Colombiana de Viveristas y de Productores de Ornamentales (Colviveros), las plantas vivas son un segmento de moda en internet. Aumento en las ventas.</p>	<p>N/A</p>

AMBIENTAL	Ley 2173 de 2021	Promueve la restauración ecológica a través de la siembra de árboles y creación de bosques en el territorio nacional, estimulando la conciencia ambiental de los ciudadanos y de las empresas.	Los ciudadanos y las empresas aún no toman compromiso a la hora de cuidar el hábitat de algunas especies de árboles y plantas, alterando el ecosistema de
	Contaminación	Incentivar a las personas y niños a la clasificación de residuos.	No todos desean cuidar el medio ambiente y no se genera la suficiente información para su cuidado.
LEGAL	Ley 2155 de 2021 o Ley de Inversión social.	Pagos de impuestos con tasas de interés bajas.	N/A
	Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.	Busca acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional. La ley contempla algunos instrumentos nuevos para el financiamiento, como líneas de microcrédito e inclusión financiera por medio de distintas fuentes de financiación y,	N/A
	Ley 2069 de 31 de diciembre de 2020. Ley de emprendimiento	la implementación de un piloto de crowdfunding o financiación masiva con actores empresariales, buscando apalancar de manera permanente aquellos modelos de negocio y startups innovadoras con alto potencial que generen impacto positivo en la	N/A
	Ley 1793 de 2016. Por medio de la cual se dictan normas en materia de costos de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones.	Las entidades financieras facilitarán los mecanismos para este fin sin que el cliente incurra en costos adicionales.	N/A

## 5.2. Marco Teórico

Los emprendedores siguen viendo un obstáculo a la hora de buscar financiación para sus proyectos ya que la falta de acceso a la información sobre las fuentes de financiamiento son pocas según Chaparro O. et al (2017), teniendo en cuenta lo que dice el autor para algunos emprendedores es difícil reconocer las fuentes que se ofertan a nivel nacional, simplemente por el hecho que son desconocidas o no hay la información suficiente y por su pensamiento de que son imposibles de lograr acceder.

Vasques R. (2011) en su artículo Antecedentes del emprendimiento – caso colombiano”, “Colombia se considera un país de muchos emprendimientos en donde los colombianos son gente creativa trabajadora y pujante” por ende el país se empieza a ver como un potencial semillero natural de emprendimientos en la década de los 90, de esta manera ha ido creciendo la forma en que el gobierno impulsa en alianza público-privada”. De esta manera se empezó a ver el crecimiento de las microempresas en Colombia, buscando una mejor sostenibilidad y generando empleos a nivel nacional.

Algunas de las regulaciones que brinda el gobierno que apoya y ayudan a financiar emprendimientos tenemos:

La ley 1014 de 2006 tiene como objetivo promover el espíritu emprendedor para que el país promueva el emprendimiento y la creación de nuevas empresas, tener una formación completa de valores como lo son la autoestima, trabajo en equipo, innovación, solidaridad esto desde el colegio y que cada estudiante se forme íntegramente y mejor preparados.

Ley 2069 del 2020. La ley de emprendimiento tiene como objetivo impulsar el emprendimiento en Colombia, estableciendo un marco regulatorio que propicie el

emprendimiento, crecimiento, consolidación sostenibilidad de las empresas, aumentando el bienestar social generando equidad.

Teniendo en cuenta los datos mencionados anteriormente a continuación, se dará información clara sobre las fuentes de financiamiento y su clasificación:

*Las fuentes de financiación se dividen en:*

***Fuentes de financiamiento internas:***

Estas constituyen a los recursos propios de la empresa obteniéndolos ya sea mediante aportaciones de los accionistas al capital social o en su defecto utilizando los fondos diarios de operación corriente de la empresa.

**Aumento de capital:** se efectúa mediante la emisión de títulos denominados acciones que acredita a los propietarios de la misma, ya sea en especie o formando el capital social.

**Flujo de fondos:** son los ingresos normales totales deducidos de los egresos de operación y que constituyen recursos netos con los cuales la empresa hace referencia a las necesidades diarias.

**Utilidades generadas:** recursos de las utilidades de un determinado periodo de operaciones o ejercicio fiscal.

**Ahorros propios:** reinversión de utilidades obtenidas por productos que la empresa ya tenga en el mercado.

**Inversión de accionistas:** Representan un beneficio a la propia empresa y es lograr que los dueños aumenten su inversión.

### *Fuentes de financiamiento externas*

Estas constituyen a los recursos económicos que pueden obtener de su entorno con el objetivo de invertirlo en su propio negocio.

**Crédito bancario o hipotecario:** existen varios esquemas de financiamiento bancario y comercial, la mayoría son hipotecarios, es decir que se queda en prenda un bien inmueble que garantiza el pago del préstamo recibido.

**Arrendamiento financiero:** no comprando los equipos necesarios para el proceso de investigación sino más bien arrendándolos, pagando una renta por su uso.

**Inversionistas, fondos de inversión:** están dispuestos a buscar buenos proyectos de innovación en donde invertir para obtener beneficios.

**Fondos gubernamentales:** apoyan los procesos de desarrollo en las distintas etapas, desde la parte de la investigación básica y vinculación con universidades y centros de investigación, hasta el lanzamiento del producto.

### *Clasificación de las fuentes de financiación externas*

Se divide en dos grupos:

Según el plazo de devolución: la deuda adquirida se clasifica según el tiempo que transcurre hasta que consigue devolver todo el capital prestado, de esta manera, pueden ser:

**A corto plazo:** son aquellas deudas que se establecen en un periodo corto de un año o menos.

**A largo plazo:** cuando la devolución de la deuda se alarga más de un año.

### 5.3. Marco Conceptual

A continuación, se presentan los conceptos claves que orientan esta investigación, para que cada lector pueda entender la base del tema en discusión, creando un mayor entendimiento de los resultados alcanzados. Es de vital importancia conocer las siguientes definiciones que algunos escritores y dando el punto de vista a través de ellos:

**Emprendimiento:** Para el economista Josep Schumpeter (1883-1950) estableció que el rol de emprender en la economía es la “destrucción creativa” él indica que se destruyen antiguas industrias y se plantean nuevas maneras de hacer las cosas, que cada vez el emprendimiento va surgiendo tanto interno y externo mejorando el crecimiento continuo de la empresa.

Es conocido como un fenómeno poco estudiado formalmente, por esta razón, el conocimiento que tenemos se presenta de forma descentralizada y los factores que se estudia son la economía, las finanzas, la sociología, y las ciencias políticas, entre otras. Este hecho permite compaginar objetivamente el negocio con diferentes campos del conocimiento. (Matiz B, 2009). Este emprendimiento es de gran importancia ya que es la raíz para que los futuros administradores de empresas inicien su idea negocio que es la base del emprendimiento.

Según Josep Schumpeter (1883-1950), las preguntas más importantes a la hora de iniciar un emprendimiento son “¿En qué área emprender?, ¿Dónde emprender? Y por último para la sociedad, ¿Está generando desarrollo en las comunidades?”. Hace referencia a que cada una de las preguntas mencionadas por el autor son importantes a la hora de emprender un

tipo de negocio, permitiendo cuestionar sobre cómo y que se debe de hacer y cómo se debe llevar a cabo y que métodos se pueden usar.

**Pyme:** según el Congreso de la República (2011), “hace referencia a la unidad u organización dedicada a las actividades mercantiles, industriales o de prestaciones de servicios con fines lucrativos, de igual manera esta se catalogan como pequeñas y medianas empresas”, afirmando que estas empresas a nivel nacional generan, empleo, aportan al PIB, su estructura productiva, de esta manera llegan tener más capacidad de respuesta a los cambios en la demanda, algo que no se ve en las grandes empresas.

**Crecimiento:** Murga (2006), califica al término de desarrollo como “un concepto polisémico que ha sufrido muy diversas, incluso encontradas interpretaciones a lo largo de la historia” (p.8). La razón es que la semántica de cualquier idioma no resuelve en la totalidad y con precisión los significados extensos de las palabras”. El crecimiento tiene la capacidad generar valor aportando ofertas, buscando ofrecer empleo de calidad, dándole rentabilidad y sostenibilidad a cada accionista.

**Financiación:** Guillermo Westreicher 25 de abril 2020, “La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones”, dado lo anterior existen financiación interna y externa

**Financiación interna:** Para Roberto Vázquez Burguillo, 17 de enero, 2016. “La financiación interna de la empresa es aquella que aportan y desembolsan los socios de ésta. Se trata de un capital que forma parte del patrimonio neto de la empresa y se conoce con el nombre de recursos propios”. Como se puede evidenciar hace parte de la sección de los

pasivos y se puede encontrar en el balance de la empresa al momento de iniciar su actividad inducida por los accionistas.

**Financiación externa:** según el Departamento Nacional de Planeación, el financiamiento particular más conocido como financiamiento privado. “Es un método alternativo de finanzas corporativas por el cual se recibe financiación por parte de prestamistas privados, lo que ayuda a cumplir compromisos de corto plazo en efectivo como necesidades de capital de trabajo o modelos de estructura de capital”. Este tipo de financiación está constituida por los fondos que provienen desde el exterior de la empresa como bancos, fondos gubernamentales y accionistas.

**Innovar:** Para el NBS Guidance (2004), el DTI Department of trade and industry del Reino Unido “adopta una definición de innovación: explotar con éxito las nuevas ideas, es de gran importancia para cada pyme realizar este tipo de ideas que permitirá crecer y mejorar tanto en lo interno como en lo externo”, para las empresas innovar es uno de los métodos más eficientes, cada vez mejorando el mercado y definiendo el crecimiento de la misma, no quedándose con la misma idea si no cada vez visualizando una mejor.

Por otra parte, para Pavón & Hidalgo (1997) la innovación es el conjunto de actividades inscritas en un periodo y lugar de tiempo que conducen a la introducción con éxito en el mercado”, entendiéndose mejor lo anterior cada vez en las industrias y empresas se generan nuevos y mejorados productos de esta manera.

**Tasas de interés:** Las tasas de interés según el Banco de Bogotá “es un cobro que realizan todas las entidades bancarias por prestar dinero”, hay que tener en cuenta que uno de los factores para que el interés cambie es por parte del Banco de la República que mes a mes se reúne reestablecer las tasas de interés máximas permitidas en el mercado:

Tasa de interés fija: se mantiene constante durante todo el proceso durante todo el periodo de pago del crédito, ej. Si el crédito se compra en diciembre con una tasa del 2% se cobrará ese interés en las mismas cuotas.

Tasa de interés variable: El interés cambiara según se haya pactado en la entidad bancaria, por lo general se toma como referencia al IPC, ej. Si el IPC es del 5% ya se acordó con el banco 2 puntos por encima de este, ese mes el interés estará en el 7%.

Tasa de interés de acuerdo al producto:

Vivienda: Tasas de interés desde el 10.25%\* la tasa de interés efectiva anual.

Libre inversión: tasa fija durante toda la vigencia del préstamo y aplicara la tasa vigente.

Tarjeta de crédito: De acuerdo a la tarjeta de crédito aplican los intereses y los beneficios.

## **6. Diseño Metodológico**

### **6.1 Alcance de la Investigación**

El alcance de la investigación es descriptivo realizando una descripción detallada de las características principales que posee cada una de las fuentes de financiación.

### **6.2. Enfoque de la Investigación**

El enfoque utilizado en este trabajo de investigación es mixto ya que se tuvo en cuenta buscar en bases de datos con la finalidad de identificar y describir los diferentes métodos que ayudan a financiar un emprendimiento en Colombia y sobre todo el enfoque a vitrina jungla, de tal manera buscando información pertinente y de gran ayuda.

### **6.3. Técnicas, Procesos, Procedimientos e Instrumentos**

Las técnicas, procesos, procedimientos e instrumentos utilizados en el trabajo fueron los siguientes:

1. Búsqueda y recolección de información.

Se realiza una búsqueda de información a través de fuentes primarias y secundarias como libros, revistas, boletines, foros, blogs, trabajos de grado, tesis, monografías y estadísticas, por medio de la búsqueda en internet en la plataforma de Google, Google Académico y bases de datos, así encontrando diferentes referencias para la construcción del trabajo.

## 2. Análisis e interpretación.

Para el análisis de los datos se toma en consideración las siguientes variables:

Alternativas de financiación en Colombia, fuentes de financiación para las pymes y emprendimientos, herramientas gestionadas por entidades crediticias, acceso a financiamiento, factores que influyen para acceder a créditos y problemas de financiación para las pymes.

## 3. Herramientas utilizadas.

En el desarrollo del trabajo se utiliza el análisis PESTAL y tablas para anexar la información.

## 7. Resultados

El crecimiento de las pymes a nivel nacional ha evolucionado entrando cada vez más al mercado competitivo de esta manera aportando al país crecimiento económico, son un componente fundamental para la vida económica, laboral y productiva del país, convirtiéndose en objetivo de políticas orientadas a promover el crecimiento económico y el empleo. Según el Departamento Nacional de estadística” En Colombia hay más 5,4 millones de MiPymes, que representan el 99% del sector productivo total del país, producen el 40% del PIB y emplean más del 80% de la fuerza laboral nacional” (DANE).”

Para las empresas, así como para las pymes, resulta crucial disponer de fuentes de financiamiento para cubrir su crecimiento. El capital de deuda obtenido de los bancos y otros intermediarios financieros, así como el capital privado a cambio de una participación en la propiedad de las empresas ofrecen recursos que permitirían sostener actividades de innovación y expansión, especialmente en las etapas más tempranas del ciclo de negocio (Rojas L, 2017).

No obstante, las fuentes de financiación como lo son los bancos son bastante exigentes a la hora de evaluar la rentabilidad y el giro del negocio para ver si pueden cumplir con la capacidad de pago, garantías, respaldos. El crecimiento de las pymes se ve enfocado en el esfuerzo con que se mantienen, algo a tener en cuenta es que es difícil competir con un mercado o con una multinacional debido a que los costos son menores, también carecen del conocimiento sobre las fuentes de financiación, y al momento de pedir un crédito este puede depender de los años de experiencia que ha logrado tener en el mercado.

Por lo cual, como meta de fortalecimiento, Vitrina Jungla ve la necesidad de obtener recursos económicos que le permitan un crecimiento y desarrollo organizacional y a su vez tener una mayor cobertura de mercado, para la adquisición de capital de trabajo, insumos, mejorar el posicionamiento orgánico del sitio web (SEO) e implementación de sistema de trabajo digitales para que los usuarios encuentren el sitio web en sus búsquedas; mejora la visibilidad de la empresa, aumentar las ventas, atraer más leads u oportunidades de venta y mayor rentabilidad a largo plazo.

Por esta razón se obtuvieron los datos de algunas de las principales entidades que contribuyen tanto al desarrollo, apoyo económico y asesoría de una idea de emprendimiento.

Dentro de cada alternativa encontramos diferentes entidades que ofrecen servicios de financiación y acompañamiento. Cada entidad tiene sus propios requisitos y exigencias, así como diferentes servicios.

En Colombia existen varias fuentes de financiación entre instituciones públicas y privadas, entre las cuales se tienen a Impulsa Colombia, Fondo emprender SENA, Ángeles inversionistas, Bancóldex, Finagro, entre otros.

### **TABLA 3**

### *Análisis fuentes de financiación:*

Fuentes de financiación	Aspectos generales	Herramientas	Valor desde - hasta	Tasas de interes/ plazos
Innpulsa Colombia	Potencializar a los emprendedores para que desarrollen habilidades y capacidades, acompañamiento a emprendimientos.	A través de programas de aceleración empresarial, fortalecimiento en los ecosistemas de emprendimientos regionales, teniendo un entorno favorable y apoyo para su crecimiento.	N/A	N/A
Coopertaiva Minuto de Dios	Contribuye al desarrollo de los asociados solidarios, a través de la prestación de servicios.	Facilitando el acceso a la Educación superior, empleabilidad, desarrollo empresarial y el bienestar de todos.	100% de matrícula	6 meses para programas de pregrado/ 12 meses para posgrados.
Fondo de crecimiento de desarrollo departamental	Promueve el crecimiento económico sostenible con alto sentido social, mejorando la calidad de vida de los Cundinamarqueses y la competitividad de los sectores productivos.	Impulsando la innovación e internalización, cultura emprendedora reforzando el impulso a las pymes como grandes detonadoras del empleo y la actividad económica.	N/A	N/A
Angeles Inversionistas	Individuos, grupos de empresarios que invierten en negocios, en especial emprendimientos en donde se espera obtener un retorno mayor al que se da en inversiones tradicionales, pues el riesgo que representa una empresa de salir adelante es alto, en especial los tres primeros años.		50.000 a 100.000 Dolares	N/A
Fondo progresa Zipaquirá	Fondo de apoyo a proyectos gestores de emprendimiento, innovación y fortalecimiento empresarial "progresa".	Capital semilla, hace referencia a la financiación de un proyecto emprendedor, es decir, al dinero con el que cuenta una persona o sociedad para comenzar un negocio.	N/A	N/A
Fondo Emprender SENA	Fondo de capital semilla creado por el SENA para incentivar la creación de empresas y la generación de empleo en Colombia.		N/A	N/A
Bancoldex	Promueve el financiamiento para emprendedores en Colombia, enfocándose en las exportaciones, apoyar a la productividad y competitividad enfatizando en las pymes.	Asistencia técnica, programa trasciende, educación financiera.	N/A	N/A
Finagro	Promueve el desarrollo en el sector rural Colombia, actuando como entidad.	ofreciendo: financiamiento para todo lo que se quiera en la cadena de producción agropecuaria, agroindustria, proveedores y actividades rurales.	N/A	N/A
Secretaría de desarrollo económico de Cajicá	"fomento de cultura y emprendimiento" busca promover la innovación e incentivar el fortalecimiento empresarial.		N/A	N/A

## **INNPULSA Colombia**

INNPULSA Colombia es la unidad del Gobierno Nacional creada para promover la innovación empresarial y el emprendimiento dinámico como motores para la competitividad y el desarrollo regional.

Servicios ofrecidos: INNPULSA Mipym, Empresarios y Emprendedores

Asignan recursos no reembolsables, a través del desarrollo de productos y servicios innovadores, que les permite a las pymes llegar a nuevos mercados y, por supuesto, generar más ingresos; y el fortalecimiento de las cadenas productivas de las que las pymes hacen parte, para que puedan cumplir con los requerimientos del mercado.

Las líneas temáticas que apoya INNPulsa para las Mipymes se concentran en la innovación empresarial de nuevos productos o servicios, el mejoramiento significativo de productos o servicios y la modernización para el desarrollo de proveedores, distribuidores y encadenamientos productivos de las micros, pequeñas y medianas empresas, con más de dos años de operación. Otra de sus líneas de apoyo está dirigida a víctimas del desplazamiento forzado por la violencia con servicios de desarrollo empresarial, formación en educación financiera, formalización empresarial y acompañamiento psicosocial.

## **Cooperativa Minuto De Dios**

Cuenta con el programa de microcrédito para apoyar a microempresarios y emprendedores que desarrollan actividades económicas de manera formal e informal.

Servicios ofrecidos: Microcrédito y Emprendimiento

Microcrédito tradicional: compra de maquinaria, equipos e inventarios, compra de cartera y formalizar tu negocio.

Microcrédito rotatorio: capital de trabajo para invertir en tu microempresa.

Tasa de interés: 1.45% M.V.

### **El Fondo de Emprendimiento Departamental (FED)**

Se configura como una estrategia de la Gobernación de Cundinamarca — Secretaria de Competitividad y Desarrollo Económico para:

Identificar las MIPYMES constituidas en el Departamento.

Reconocer actividades económicas que estas empresas están desarrollando en el departamento y cómo lo hacen.

Acompañar a los empresarios Cundinamarqueses en su proceso de creación y fortalecimiento de empresa, por medio de los CIPUEDO.

Orientar la asignación de recursos desde lo público de forma participativa y en condiciones de igualdad con el fin de fortalecer la confianza de los ciudadanos en las instituciones gubernamentales, promover condiciones para fortalecimiento empresarial en el departamento de Cundinamarca y facilitar el acceso a oportunidades para las comunidades.

El Fondo de Emprendimiento Departamental se dinamizará por medio de convocatorias periódicas lideradas por la Secretaria de Competitividad y Desarrollo Económico. Que contará con un enlace provincial, que serán los CIPUEDO a través del cual se realizará la inscripción y postulación de las solicitudes de apoyo financiero, así mismo, servirán de medio para acompañar a los emprendedores y empresas en ejecución de sus propuestas.

### **Redes de Ángeles inversionistas**

El Ángel Inversionista es generalmente una persona natural sin relación cercana con el emprendedor, que actúa en su propio nombre o en representación de un grupo de interés (Family Office, sociedades en comandita, etc.). Y que siendo empresario, ejecutivo o profesional exitoso invierte su propio capital (patrimonio) en una oportunidad de negocio o empresa que se encuentra en la etapa temprana de existencia y que, a su criterio, posee un gran potencial de crecimiento e innovación (también conocidos como emprendimientos dinámicos).

### **Fondo Progresá**

La Secretaría de Desarrollo Económico y Turismo del Municipio de Zipaquirá, teniendo en cuenta el Acuerdo Municipal N° 07 del 29 de mayo de 2013 “Por el cual se crea El Fondo - cuenta municipal de apoyo a proyectos gestores de emprendimiento, innovación y fortalecimiento empresarial “progresá” y se dictan otras disposiciones, y modificación acuerdo 09 de 2020; presenta Convocatoria para asignar recursos tipo capital inteligente (capital semilla y capital ángel), como apoyo para crear, fortalecer y reactivación económica de los diversos sectores económicos del municipio de Zipaquirá, debidamente constituidas como personas naturales o jurídicas.

### **Fondo Emprender- SENA**

El Fondo Emprender busca incentivar la creación de empresas y la generación de empleo en el país, a través de apoyo al empresariado con capital semilla, capacitación, asesoría y redes de apoyo, herramientas con las que se acompaña, de forma gratuita, la generación de nuevos emprendimientos o su fortalecimiento.

Servicios ofrecidos: cuenta con tres programas que más se adaptan a las necesidades del emprendimiento:

- Ruta Crear: para quienes apenas tienen una idea de negocio

Esta línea del Fondo Emprender ofrece asesoría, herramientas y capital semilla para transformar ideas de negocio en empresas sostenibles y consolidadas.

- Línea Crecer: para quienes desean fortalecer sus empresas

Esta línea del Fondo Emprender ofrece fortalecimiento Empresarial entrega capital semilla reembolsable a empresarios SENA de microempresas y pymes con el fin de apoyar su sostenibilidad financiera y fomentar su crecimiento y consolidación.

- Programa SER: para emprendedores del campo que inician su negocio

En SENA Emprende Rural (SER), cuenta con formación y acompañamiento para la creación de unidades productivas enfocadas en el agro. De acuerdo con el SENA, este programa busca ayudar a los emprendedores del campo a generar ingresos propios, crear opciones de trabajo estables, y brindar oportunidades laborales a jóvenes y población vulnerable del país.

## **Bancóldex**

Bancóldex, socio de los empresarios que se atreven a crecer, pone a disposición del sector empresarial colombiano las diferentes alternativas de financiación y líneas de crédito incluidas dentro de su portafolio de productos y servicios financieros y no financieros, para empresas de todos los tamaños sin importar la región o el sector al que pertenezcan.

Productos financieros:

- Líneas de crédito para modernización, capital de trabajo, comercio exterior y expansión internacional.

- Cupos especiales de crédito en condiciones favorables de tasa y plazo, acordes con las necesidades financieras y los ciclos productivos de los negocios.
- A través de fondos de capital privado y fondos de capital emprendedor, facilita la llegada de capital inteligente a las empresas.
- Nuevo vehículo de inserción productiva e inclusión financiera para facilitar el acceso de crédito a las micro y pequeñas empresas.

Productos no financieros:

- Información accionable para catalizar crecimiento empresarial.
- Contamos con el Datlas, como una herramienta que permite identificar las oportunidades de sofisticación de los sectores a nivel regional.
- Consultoría para empresas que apalancan su crecimiento.
- Programa de Empresas de Excelencia Exportadora 3E.
- Programas de formación empresarial.
- Estructuración de proyectos para fomentar el crecimiento empresarial en las regiones.

## **FINAGRO**

Es el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, o mejor, la entidad financiera de desarrollo para el sector agropecuario y rural colombiano que otorga recursos a través de los intermediarios financieros (bancos, cooperativas e intermediarios micro-financieras) para que estos a su vez otorguen créditos a los empresarios del campo en apoyo al desarrollo de su proyecto productivo. Para acceder a créditos en condiciones FINAGRO, es necesario acudir a los bancos, cooperativas y micro-financieras como:

Banco Agrario de Colombia, Coomultagro, A y C Colanta, Colpatria, BBVA, Bancolombia, Cfa Cooperativa Financiera.

### **Secretaria de desarrollo de Cajicá**

La Secretaría de Desarrollo Económico cuenta con programas para emprendedores, empresarios y comerciantes, presenta convocatoria para asignar recursos tipo capital inteligente, capital semilla y capital ángel, como apoyo para crear, fortalecer y reactivación económica de los diversos sectores económicos del municipio, a través del apalancamiento financiero para emprendedores y empresarios, ayudando con capacitaciones y asesorías en temas como: planes de negocios, modelo de negocio finanzas y marketing.

De acuerdo con las alternativas de financiación presentes y teniendo en cuenta los mejores resultados para el crecimiento y fortalecimiento de Vitrina jungla se determina que las fuentes de financiamiento más adecuadas son:

### **TABLA 4**

#### ***Fuentes de financiación para el fortalecimiento de Vitrina Jungla:***

<b>Fuentes de Financiación</b>	<b>SERVICIOS QUE PRESTAN</b>	<b>LINKS</b>
Fondo Emprender SENA	Fondo crecer y Fondo ser	<a href="https://www.fondoeemprender.com/SitePages/FondoEmprenderLineaCrecer.aspx">https://www.fondoeemprender.com/SitePages/FondoEmprenderLineaCrecer.aspx</a>

Finagro	Recursos de crédito a través de intermediarios financieros, alianzas de crédito para financiar todo lo relacionado con la producción de la agroindustria, sectores agropecuarios y actividades rurales.	<a href="https://www.finagro.com.co/atencion-servicios-ciudadania/tramites-opa-consulta-informacion/recursos-credito/lineas-credito">https://www.finagro.com.co/atencion-servicios-ciudadania/tramites-opa-consulta-informacion/recursos-credito/lineas-credito</a>
Plan Semilla de los Municipios de Zipaquirá y Cajicá	Fortalecimiento de proyectos productivos presentados por empresarios y comerciantes.	<a href="https://www.zipaquiracundinamarca.gov.co/sec-de-desarrollo-economico/apertura-fondo-progesa-2022">https://www.zipaquiracundinamarca.gov.co/sec-de-desarrollo-economico/apertura-fondo-progesa-2022</a>

## 8. Análisis y Discusión de Resultados

A continuación, se realizará un análisis dando respuesta al punto anterior donde se recopiló información sobre los resultados obtenidos.

Es evidente que hoy en día existen muchos fondos que ayudan a las pequeñas empresas o nuevos emprendimientos para que puedan hacer su sueño realidad, al igual que existen fuentes de financiamiento la cual se pueden asesorar para saber cuál es más adaptable para la idea de negocio, en este los estudios realizados se evidencia para crear su idea de negocio y ponerla en funcionamiento, lo que se debe es tener una base o como muchos conocen capital bien sea de una sola persona o de los socios que van a formar parte de esta idea.

Si bien el gobierno y el sector privado cuentan con una amplia gama de programas de apoyo a las pymes, la realidad es que muchas empresas no pueden acceder a estos beneficios, ya sea porque no pueden realizar los trámites o no cumplen con los requisitos.

Teniendo en cuenta que los Bancos hoy en día a nivel nacional brindan unas oportunidades de financiamiento pero con una tasa de interés alta, que es evidente que para iniciar una idea de negocio pues no es tan rentable, por otro lado, tenemos las cooperativas que de igual manera facilitan préstamos para poner en marcha cualquier actividad que se tiene planteada a corto o largo plazo con un interés más asequible pero que tanto para las cooperativas como para los bancos o cualquier medio de financiamiento en exigen una serie de documentaciones en este caso certificaciones laborales con años de experiencia que uno como futuros empresarios no cuenta, por otro lado exigen fiadores con finca raíz, que como muchos saben hoy en día las personas no se prestan para hacer ese tipo de favores con el simple eco de que los reporten.

Por eso es que en la actualidad el DANE reporta, muchas personas desempleadas, o cabeza de familia sin empleo debido a que el emprender la actitud y la capacidad de crear su idea de negocio y así poder estar más pendientes de sus hijos o los jóvenes ir creciendo cada día más es poca, ya que no se ve el apoyo y el respaldo que muchos jóvenes en la actualidad necesitan.

## 9. Conclusiones

Lo positivo que podemos tomar mediante esta investigación es que la mayoría de las fuentes de financiamiento ayudan a que el emprendedor tenga mayor enfoque en cómo deben manejar su administración, fianzas, estableciendo manuales de políticas y procedimientos, evitando gastos excesivos, logrando que sus ingresos no se vean afectados y seguir cumpliendo con las metas y objetivos que se tengan.

Como es de resaltar las organizaciones y los emprendimientos tienen que enfrenarse permanentemente a una fuente de financiamiento, bien sea para una mejora o simplemente para iniciar con su idea, también es importante saber que se puede contar con esas fuentes ya sea a corto mediano o largo plazo dependiendo en monto y el para que lo va a adquirir.

Esto no solo se ve en los emprendimientos o ideas de negocio sino también en las empresas públicas y privadas que han adquirido fuentes de financiamiento bien sea con las oportunidades que brindan las entidades o muchas de las empresas la mejor salida que ven son los banco por que ya tienen una cuenta o porque ya quieren darle inicio a su idea de negocio.

## 10. Recomendaciones

Para vitrina jungla las fuentes escogidas anteriormente son las que más la pueden beneficiar teniendo en cuenta el sector en el que se encuentra, al momento de tomar la decisión para escoger la mejor fuente de financiación hay que conocer los factores que puedan ayudar al emprendimiento, es importante que la microempresa lleve un orden contable y financiero de sus operaciones con el fin de facilitar la aceptación para un crédito, es importante que el microempresario cuente con un buen conocimiento financiero de esta manera el desarrollo puede mejorar generando mayor producción y ventas.

Otras recomendaciones a tener en cuenta:

Ajusta la financiación a la necesidad teniendo en cuenta las necesidades de fondos entre inversiones y gastos corrientes, selecciona la financiación adecuada para cada necesidad.

Pluraliza las fuentes de financiación: buscar alternativas de financiación que no incrementen el riesgo Bancario, de este modo no se pondrán en riesgo la concesión de nuevas líneas o créditos bancarios.

Prioriza las actuaciones que puedan ser bonificadas y subvencionadas, buscar que estén alineadas con la estrategia planteada en el emprendimiento o empresa.

Comparar varias opciones para el mismo tipo de financiación seleccionar cual o cuales son las mejores opciones.

Tener un equilibrio financiero entre endeudamiento y crecimiento, opta poner un mix entre capital y deuda a que no ponga en riesgo la solvencia ni autónoma financiera.

No hay que tomar decisiones de financiación sin tener claro el destino de la financiación, estableciendo como siempre las prioridades y los riesgos –costes a asumir, hay que tener y también un plan B que sea viable para que pueda respaldar la inversión.

ACTA DE COMPROMISO SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
PRESENTACIÓN PROPUESTA PROYECTO DE GRADO

FECHA: 31/10/2022

PROGRAMA: Administración de Empresas

NOMBRE(S) DE ESTUDIANTE (S):

Yainy Sorley Cañón Hernández ID: 630834

Leidy Daihana Montealegre Gómez ID: 632094

Steven Vidal Saavedra Venegas ID: 672103

TÍTULO DEL PROYECTO DE GRADO: Fortalecimiento y crecimiento de vitrina jungla mediante fuentes de financiamiento

Al presentar la propuesta de Proyecto de Grado para evaluación y aprobación por parte del Comité, hago la siguiente declaración:

DECLARACIÓN:

1. Soy consciente que cualquier tipo de fraude en este trabajo es considerado como una falta grave en la Universidad. Al firmar, entregar y presentar esta propuesta de proyecto de Grado, doy expreso testimonio de que esta propuesta fue desarrollada de acuerdo con las normas establecidas por la Universidad. Del mismo modo, aseguro que no participé en ningún tipo de fraude y que en el trabajo se expresan debidamente los conceptos o ideas que son tomadas de otras fuentes.
2. Soy consciente que el trabajo que realizaré incluirá ideas, conceptos del autor y del tutor o incluir material de cursos o trabajos anteriores realizados en la Universidad y, por lo tanto, daré el crédito correspondiente y utilizaré este material de acuerdo con las normas de derechos de autor. Así mismo, no haré publicaciones, informes, artículos o presentaciones en congresos, seminarios o conferencias sin la revisión o autorización expresa del asesor o tutor, quién representará en este caso a la Universidad.

Yainy Sorley Cañón  
Hernández  
Nombre estudiante 1  
N° Documento:  
10700012897

Leidy Daihana Montealegre  
Gómez  
Nombre estudiante 2  
N° Documento:  
1075678783

Steven Vidal Saavedra  
Venegas  
Nombre estudiante 3  
N° Documento:  
1070020103

## Referencias

- Alcaldía Municipal de Zipaquirá. (2022). *Fondo Progresá 2022*. <https://www.zipaquiracundinamarca.gov.co/sec-de-desarrollo-economico/apertura-fondo-progresá-2022>
- Attention Required! | Cloudflare. (s. f.). (31 de octubre de 2022). Principales estrategias financieras de las empresas. <https://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>+<http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>
- Barberan, M. (2019). Opciones de financiamiento para emprendimientos en Colombia. Rankia. <https://www.rankia.co/blog/mejores-opiniones-colombia/4133044-opciones-financiamiento-para-emprendimientos-colombia>
- Bogotá, B. de. (s. f.). (2022) Tasa de Interés: Qué es la tasa de interés y por qué la cobran. <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/productos/para-ti/creditos-y-financiacion/tasa-de-interes>
- Canalinstitucional.tv. (2022). ¡Sé un empresario exitoso! Así recibes crédito y apoyo del Fondo Emprender. <https://www.canalinstitucional.tv/te-interesa/fondo-emprender-sena-credito-inscribirse>
- Cooperativa Minuto de Dios. (2022). *Microcréditos*. <https://coopminutodedios.com/creditos/microcreditos/>
- Consejo Privado de Competitividad (2021). Informe Nacional de Competitividad 2020-2021. Punto aparte Editores. ISSN 2216-1430 Copyright © 2021
- Datalab, A. (s. f.). (2022). Cómo pueden financiarse los emprendedores en Colombia. Colombiafintech. <https://colombiafintech.co/lineaDeTiempo/articulo/como-pueden-financiarse-los-emprendedores-en-colombia>
- Finagro. (31 de octubre de 2022). *Nuestros aliados*. <https://www.finagro.com.co/quienes-somos/nuestros-aliados>
- Fondo Emprender (s. f.). (31 de octubre de 2022). *Fondo Emprender – Línea Crecer*. <https://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderLineaCrecer.aspx>
- Fondo Emprender (s. f.). (31 de octubre de 2022). *Fondo Emprender FE*. <https://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderFE.aspx>
- Gobierno Nacional ofrece 4 líneas de créditos especiales para emprendedores, empresarios e independientes impactados económicamente por el COVID-19 | Innpulsa. (2020, 2

junio). <https://www.innpsacolombia.com/innformate/gobierno-nacional-ofrece-4-lineas-de-creditos-especiales-para-emprendedores-empresarios>

La ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 27 de 2006. DO No. 46164.  
[http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1014\\_2006.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html)

Ley 2069 de 31 de diciembre de 2020, por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. Diciembre 31 de 2020.  
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966#:~:text=OBJETO.,bienestar%20social%20y%20generar%20equidad>

Lopera, J. K., Velez, V. M., & Ocampo, L. J. (2014). Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia. *Adversia*, (14).  
<https://revistas.udea.edu.co/index.php/adversia/article/view/20900>

Medina, B. N. M. (2018, 17 septiembre). *Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2022). *Estrategia-transversal-Financiación*.  
<https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/financiacion>

Molina, D. y Sánchez, A. (2017). Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. *Pymes, Innovación Y Desarrollo*, 4(2), 21–36.  
<https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pid/article/view/17700>

Montilla, J. D. (2021, 4 octubre). *Conozca los detalles de la reducción en sanciones e intereses de la Ley de Inversión Social*. Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia. <https://incp.org.co/conozca-los-detalles-de-la-reduccion-en-sanciones-e-intereses-de-la-ley-de-inversion-social/>

Vásquez, R. (2011). *Vista de Antecedentes del emprendimiento – caso colombiano*.  
<https://revistas.unac.edu.co/ojs/index.php/unaciencia/article/view/64/57>