



Ventures Colombia

Panorama Emprendedor

Percepciones, expectativas y retos
de los emprendedores en Colombia.

2020

home.kpmg/co





Derechos Reservados

Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse sin la aprobación previa del Editor. Cualquier reproducción, divulgación o comercialización sin autorización del autor, será sancionada civil y penalmente como lo indica la Ley.

La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. Nadie debe tomar medidas basadas en dicha información sin la debida asesoría profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

Esta publicación no está disponible para la venta, se distribuye como cortesía de KPMG en Colombia a sus grupos de interés.

Los derechos de autor sobre la presente obra son titularidad de KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S. y se hallan protegidos en los términos señalados por la Ley 23 de 1982.

© 2020 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S., sociedades colombianas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Derechos reservados.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International, una cooperativa suiza.

Contenido

	Pág
0. Bienvenidos a Ventures Colombia	4
1. Acerca del estudio	6
2. Diagnóstico – Perfil de los encuestados	12
2.1 Capacidades	19
3. Hacia el futuro	22
3.1. Susceptibilidad en relación con variaciones económicas	33
4. Conclusiones	36



Bienvenidos a Ventures Colombia

Introducción

Una de las alternativas de crecimiento económico y el mejoramiento de la productividad a nivel nacional e internacional, está relacionado con los emprendimientos, especialmente aquellos basados en proyectos de innovación y de rápido crecimiento (*startups*); estos exploraran nuevas alternativas de negocio en mercados no explotados y satisfacen un sin número de necesidades de la población, además de generar mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos y nuevas alternativas de empleo.

Sin embargo, para el crecimiento del sector emprendedor se hace necesario que las diferentes entidades públicas y privadas creen ambientes propicios para la innovación; es por esto que través de los últimos años se han desarrollado diversas iniciativas dirigidas a este segmento, tales como: incubadoras y aceleradoras, cambios regulatorios para el fomento del sector, educación y sensibilización, impulso de la inversión en ciencia y tecnológica, creación de modelos de apalancamiento financiero a los emprendimientos, entre otros.

KPMG Private Enterprise consiente de la inmersión de estos nuevos actores, y alineado con su misión de “transformar” negocios y hacer parte del cambio que conlleva la innovación y la transformación tecnológica actual presenta la encuesta Ventures Colombia – Panorama Emprendedor, la cual está enfocada en identificar 1) los principales retos a los que se enfrentan los emprendedores en el país, 2) las brechas entre las necesidades del sector y la realidad a la que se enfrentan; y 3) perspectivas generales.

Jorge Humberto Ríos
KPMG en Colombia

1.

Acerca del Estudio



KPMG se encuentra comprometido con el ecosistema de emprendimientos, y los reconoce como uno de los principales actores que generan valor en el mercado colombiano. Por esta razón, surge Ventures Colombia – Panorama Emprendedor, con el objetivo de dar a conocer en detalle aquellas temáticas críticas, prioritarias y más relevantes de los emprendedores, para apoyarlos y acompañarlos desde su etapa inicial hacia un futuro exitoso.

El estudio fue realizado durante el mes de diciembre de 2019, a través de una **encuesta virtual compuesta por 28 preguntas**, donde participaron empresas de diversos sectores y etapas, todas con un punto en común, el emprendimiento. **Como resultado obtuvimos 117 respuestas en total.**

.....

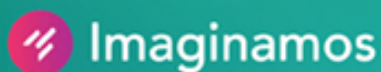
Agradecemos el apoyo brindado a diversos aliados que nos acompañaron en la distribución de la encuesta en sus redes de emprendimiento.



Ciertamente esta toma de pulso fue previa a la coyuntura inédita y extraordinaria del COVID-19, pero sus hallazgos en cuanto a la percepción de los emprendedores son igualmente valiosos de cara al direccionamiento estratégico en la actual transición y de cara a una normalización gradual de las actividades económicas según el sector que se trate.

Camilo Bueno

Socio de Estrategia, Clientes y Mercados
KPMG en Colombia



KPMG Ventures Colombia

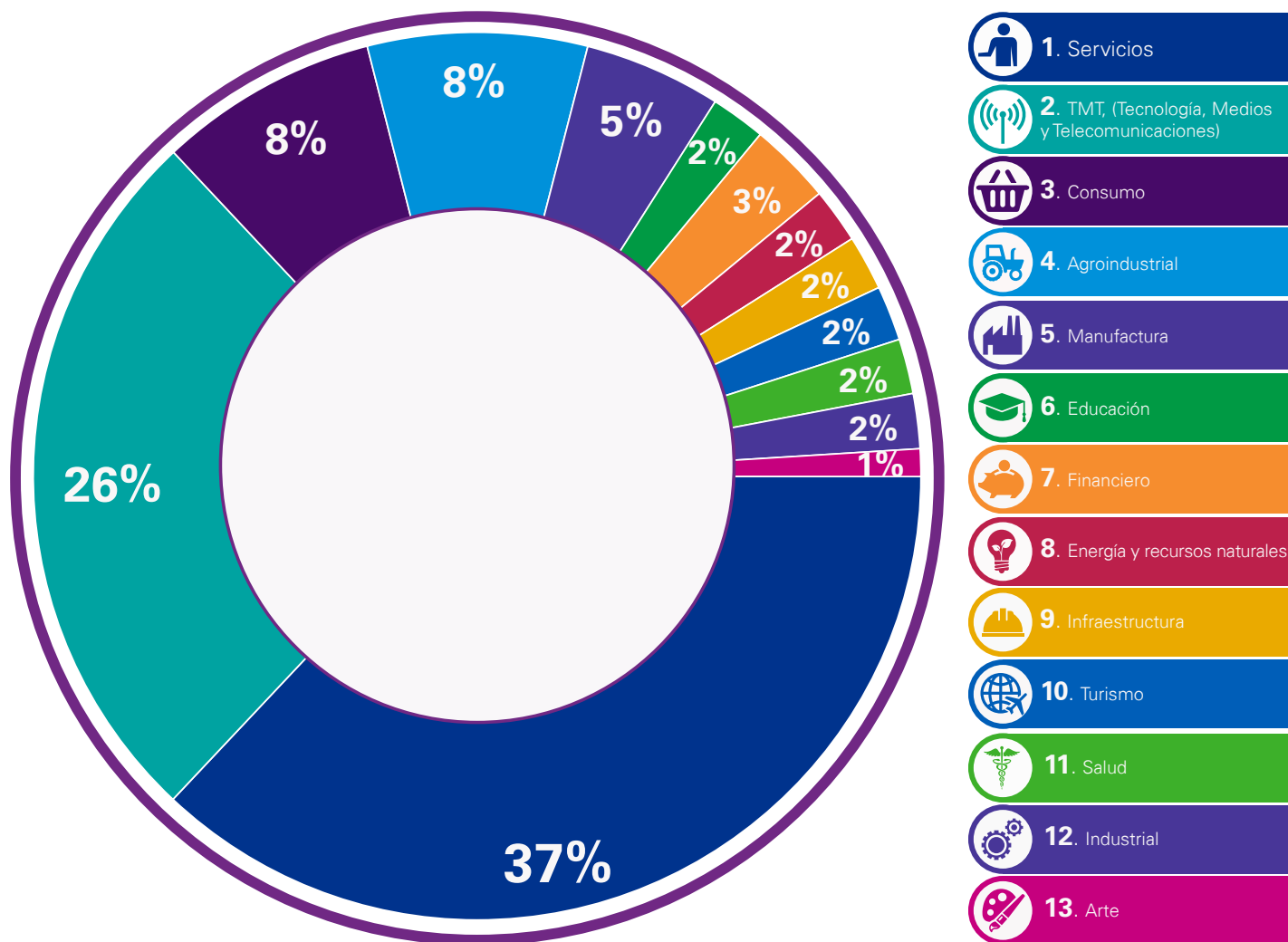


Panorama emprendedor

¿Cuáles son los retos que afrontan los emprendedores en Colombia?

A.

Sector al que pertenecen



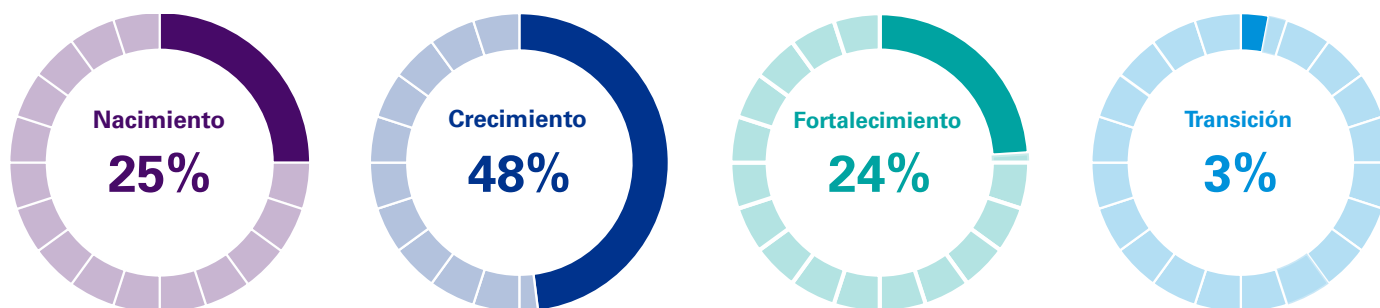
Respuestas % de Total muestra, n=117



En cuanto a los sectores más representativos del estudio, podemos resaltar el de Servicios, con un 37% de los emprendimientos participantes. Como análisis adicional, se realizó una segmentación con base en el detalle del servicio de cada emprendimiento, para lo cual, del 100% de los emprendimientos clasificados en Servicios, es importante resaltar dos cifras, el 19% son servicios de consultoría y un 7% servicios de comunicación (Marketing).

Como segundo sector, con un 26% encontramos el de TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones), claramente, con un énfasis en temas de innovación digital y servicios tecnológicos. Finalmente, en el tercer lugar esta el sector de Consumo, con el 8% de los emprendimientos participantes.

Etapas de los emprendimientos



Respuestas% de Total muestra, n=117

El crecimiento es un ingrediente esencial para el éxito continuo del negocio. Aunque la mayoría de las empresas pueden lograr un crecimiento orgánico, esto puede requerir mucho tiempo y esfuerzo. Para crecer de manera sostenible, los emprendedores deben considerar todas las oportunidades del mercado, incluyendo la búsqueda de negocios complementarios para la adquisición, posible desinversión de negocios, externalización de funciones que aumenten la eficiencia de costos y la posible expansión hacia mercados emergentes.

Así mismo, el 25% de la muestra se cataloga en "Nacimiento", esta fase se refiere a la transformación de las ideas emprendedoras en una realidad empresarial, y el desarrollo de un plan de negocios inicial es crítico para el éxito de cualquier idea de negocio en esta fase.

Por otra parte, se evidencia que un gran porcentaje, específicamente el 48%, se clasifica en una etapa de Crecimiento, es decir, que se encuentran en un momento de planeación para la expansión de su negocio.

En la etapa denominada Fortalecimiento los emprendedores, principalmente, se concentran en el mejoramiento de procesos y minimización del riesgo, un 24% de los encuestados afirmó que su empresa se encontraba en esta fase del ciclo.

Finalmente, tan solo el 3% de los emprendimientos se clasifican en la etapa de Transición, es decir, se encuentran desarrollando un plan para el futuro, como opciones que pueden ir desde emitir una oferta pública de acciones (IPO), realizar una fusión o adquisición, vender su negocio o posiblemente planear la sucesión o cambio generacional.

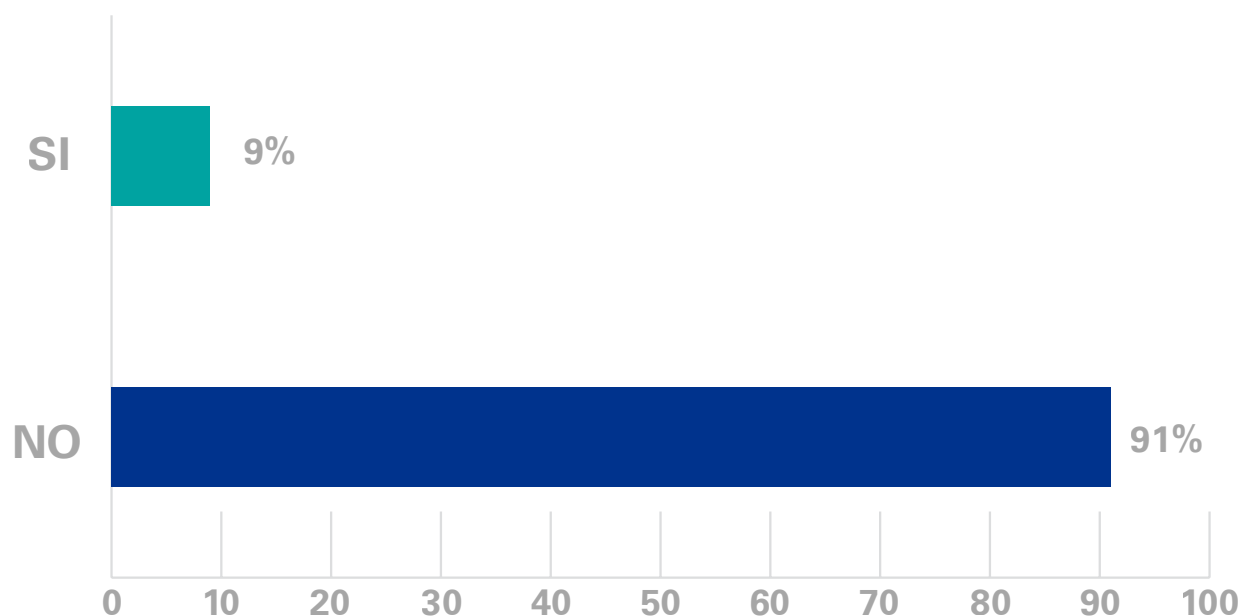
C.

¿Has recibido inversión por parte de un fondo de capital privado?



En KPMG, reconocemos que el capital privado no sólo se refiere a la transacción sino también a un ciclo continuo de recaudación de fondos y gestión de cartera.

De los emprendimientos participantes, el 91 % manifiesta no haber recibido inversión por parte de un fondo de capital privado.

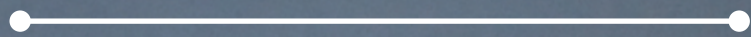


Respuestas % de Total muestra, n=117

El capital privado como esquema de inversión se encuentra generalmente integrado por grupos de socios inversionistas que adquieren participación en compañías privadas, es decir, que no cotizan en la bolsa de valores. Adicionalmente al capital,

estos fondos posibilitan que las organizaciones generen más empleo, puedan profesionalizar su estructura de gobierno, tengan mayor acceso a fuentes de financiamiento y construir una mejor reputación corporativa.

2.



Diagnóstico y Perfil de los encuestados



A1.

GRUPO 1



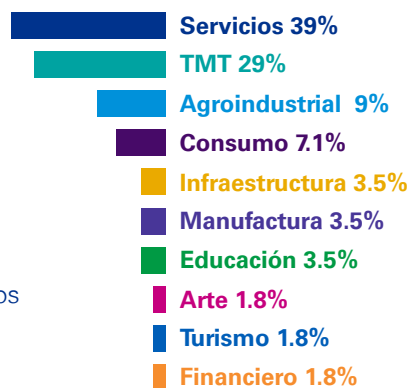
Continuando con el análisis de los participantes, y de acuerdo con las etapas en las que se clasifican los emprendimientos, se plantea un esquema que refleja la segregación y representación del total de emprendimientos según su sector.



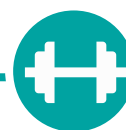
Crecimiento

56

Emprendimientos

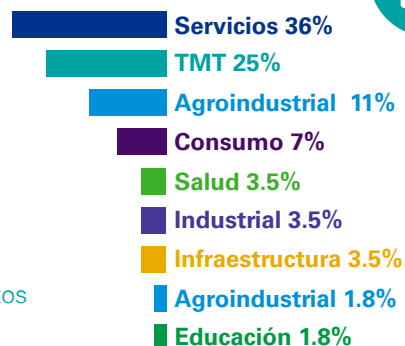


Fortalecimiento



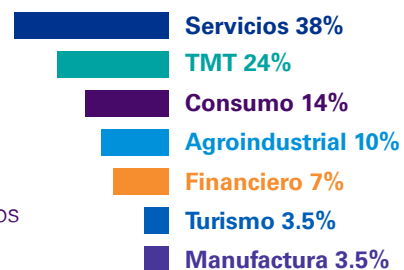
28

Emprendimientos



29

Emprendimientos



4

Emprendimientos



Nacimiento

Transición



Respuestas % de Total muestra, n=117

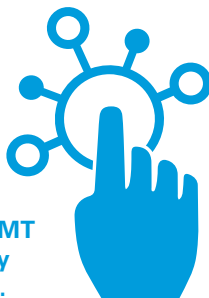
C1.

GRUPO 2

Del total de emprendimientos que han recibido inversiones por parte de un fondo de capital privado,

60%

pertenece al sector TMT
(Tecnología, Medios y Telecomunicaciones).



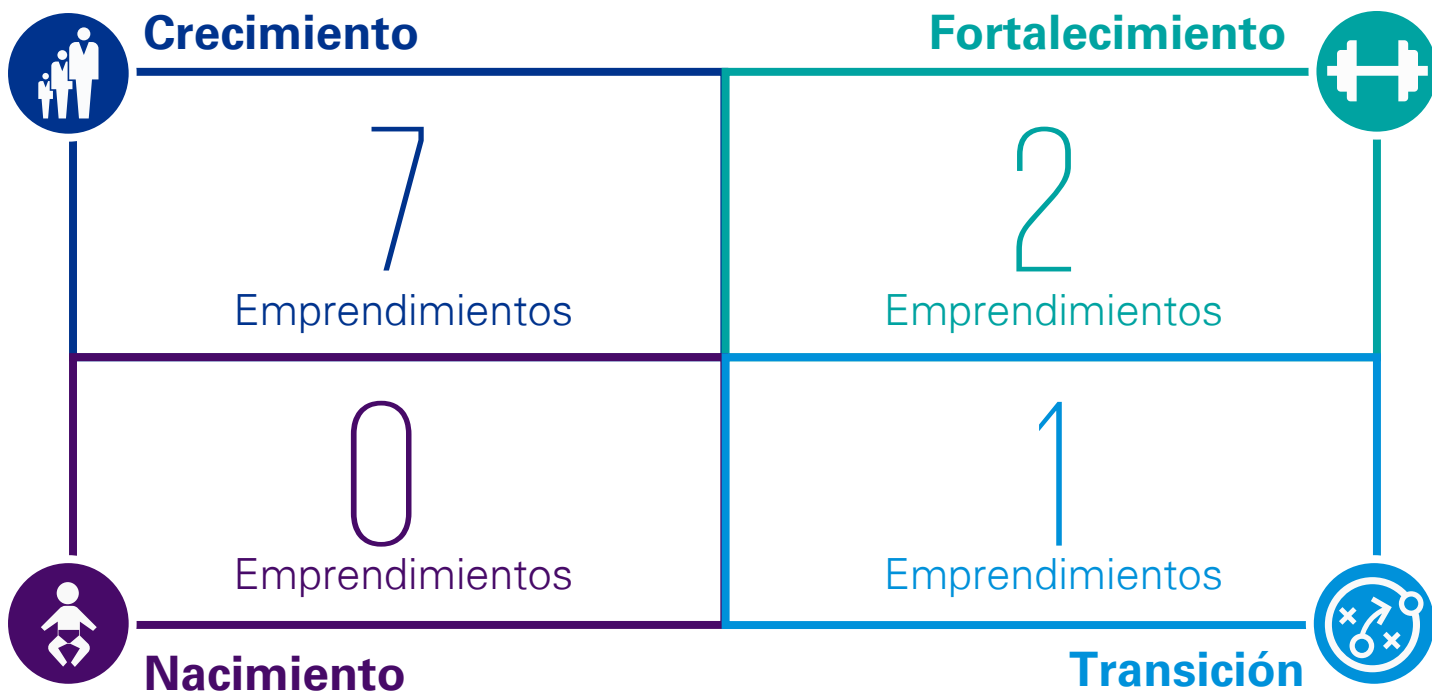
70%

A su vez, el 70% de emprendimientos, que han recibido inversión de un fondo de capital privado, se encuentran en la etapa denominada "Crecimiento".

C2.

GRUPO 3

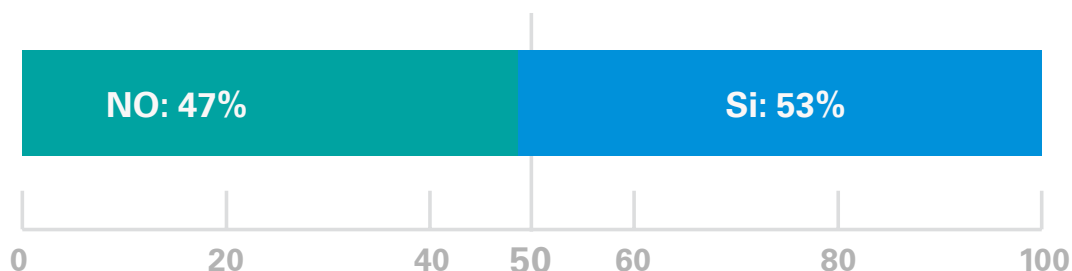
A continuación, se muestra la cantidad de emprendimientos que han recibido inversión por parte de un fondo de capital privado y la etapa en que se encuentran.



Respuestas% de Total muestra, n=117

D.

¿Pertenece o has obtenido beneficios de alguna entidad que promueva la innovación, el emprendimiento, crecimiento empresarial, entre otros?

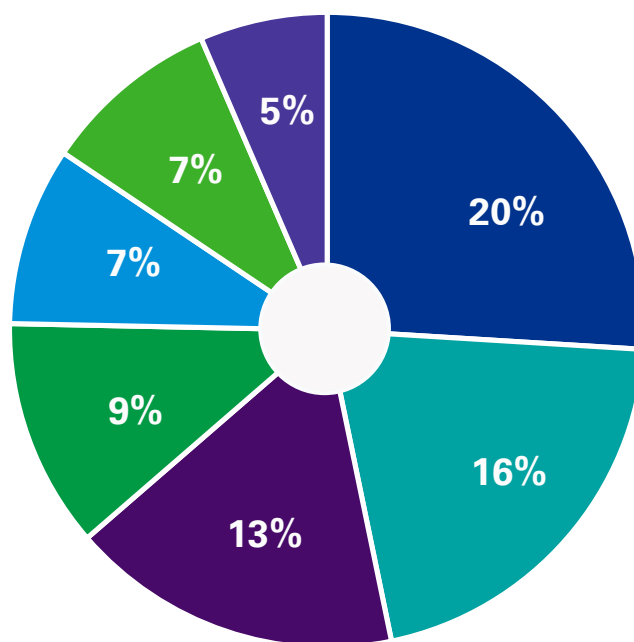


Respuestas% de Total muestra, n=117

E.

Entidades

Del total de los emprendimientos que han sido beneficiados por instituciones que promueven la innovación, el emprendimiento, el crecimiento empresarial, entre otros, se evidencia que la participación de la muestra se concentra en las entidades como MINCIT (con Innpulsa adscrita y sus diversos programas), Cámaras de Comercio, MINTIC (con programas como Apps.co), ANDI del futuro y Ruta N. Los anteriores representando el top 5 de las entidades.



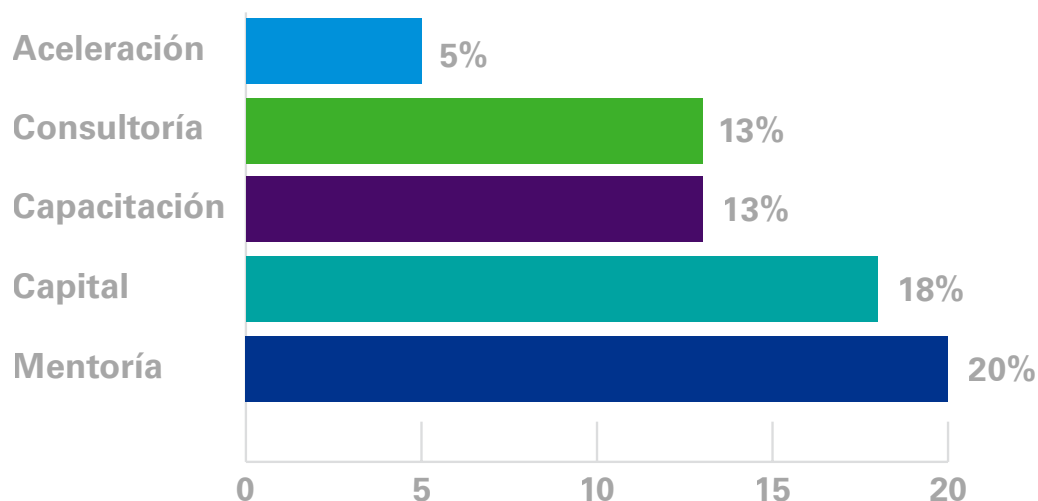
Respuestas% de Total muestra, n=55

F.

Tipos de beneficios



Los beneficios que estos emprendedores han recibido de las entidades y programas mencionados anteriormente se encuentran representados en su mayoría por Mentoría con un 20% de los encuestados, Capital un 18%, Consultoría y Capacitación ambos con un 13% y Aceleración con un 5%. Los anteriores representando el top 5 de los beneficios más mencionados en el estudio.



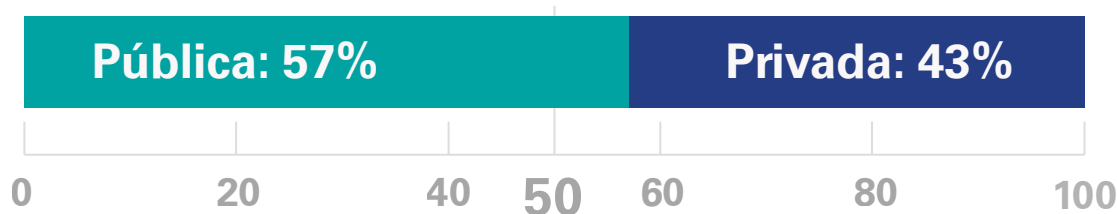
Respuestas % de Total muestra, n=55

G.

Tipos de entidades



Finalmente, de las entidades mencionadas en el estudio y clasificadas como promotoras del emprendimiento a través de diversos tipos de beneficios, el 57% corresponden a entidades públicas y el 43% restante son privadas, para estas últimas siendo su actividad principal el fortalecimiento y desarrollo del ecosistema de emprendimientos.



Respuestas % de Total muestra, n=55

Top entidades por etapa del emprendimiento más nombradas

GRUPO 4



(Las entidades no se igualan a la cantidad de emprendimientos participantes, porque un emprendimiento puede haber mencionado más de una entidad)

En este ámbito es importante resaltar, según la muestra, que ninguno de los emprendimientos que se encuentran en la fase de transición ha recibido apoyo por una entidad ya sea pública o privada.



Nacimiento

Ruta N	2	
Parquesoft	1	
ANDI del futuro	1	

2
Emprendimientos



Crecimiento

Cámaras de Comercio	5	
MINTIC	5	
MINCIT	5	
In-pactamos	3	
Bancolombia	3	
ANDI del futuro	3	
Ruta N	2	

20
Emprendimientos



Fortalecimiento

MINCIT	8	
Cámaras de Comercio	4	
Proantoquia	3	
MINTIC	2	
Ruta N	2	
Sennova - SENA	2	

15
Emprendimientos



Transición



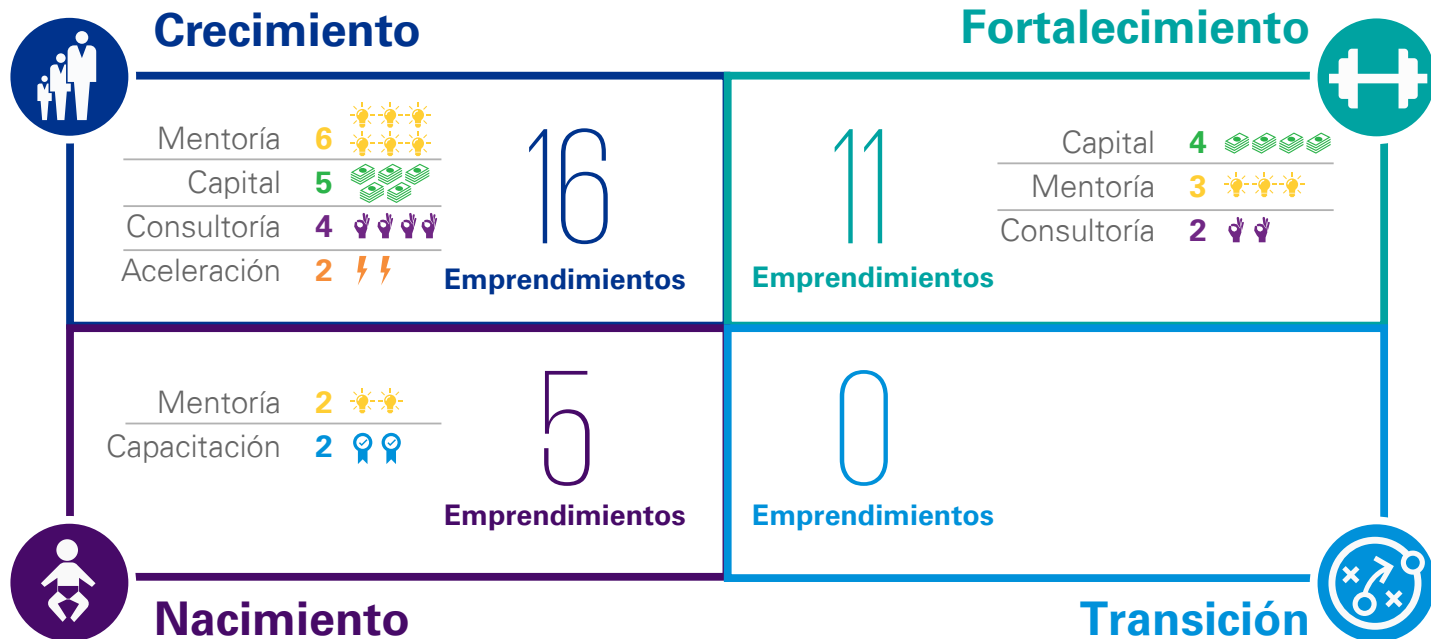
0
Emprendimientos

Respuestas % de Total muestra, n=55

Top beneficios por etapa del emprendimiento más nombradas

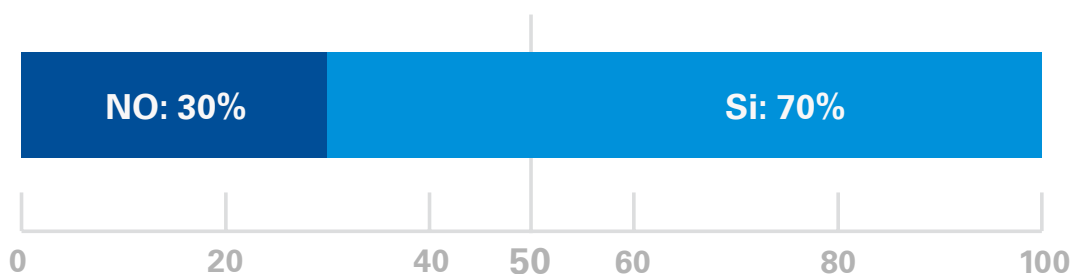
GRUPO 4

(Los beneficios no se igualan a la cantidad de emprendimientos participantes, porque un emprendimiento puede haber mencionado más de uno)



Respuestas% de Total muestra, n=55

¿Conoces los temas regulatorios y fiscales relacionados con tu proyecto o empresa?



Respuestas% de Total muestra, n=117

En este caso la gran mayoría de los emprendedores confía en tener unas bases sólidas en temas regulatorios y fiscales en su modelo de negocio. Sin embargo, un 30% considera que tiene falencias en

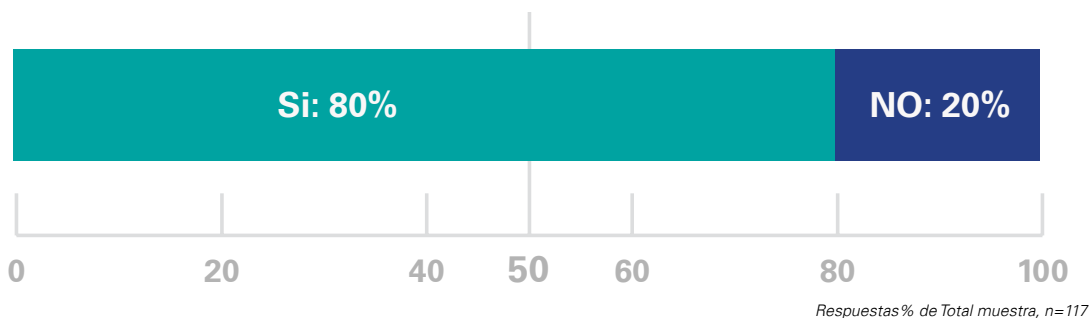
este aspecto, y al 100% de ellos les interesaría obtener apoyo en materia de consultoría, para profundizar y conocer más sobre estos temas relacionados con su empresa o proyecto.

2.1. Capacidades



K.

¿Se tienen estructuradas las responsabilidades y funciones de cada socio o fundador en tu proyecto o empresa?

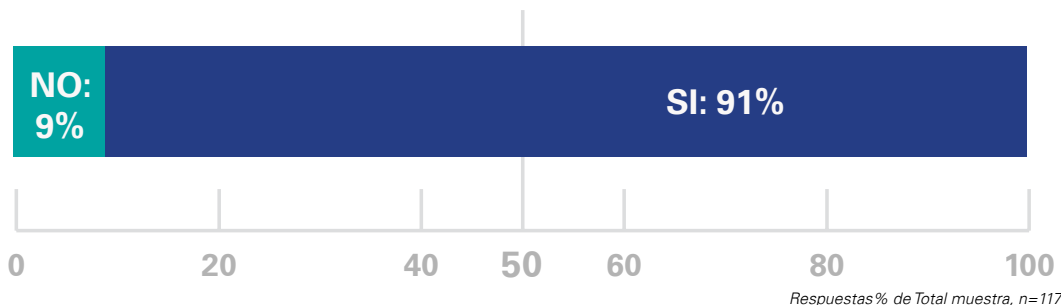


El 20% de los emprendimientos que hicieron parte del estudio no cuentan con una estructuración de las responsabilidades y funciones de los involucrados (Socios, Fundadores, entre otros) en su proyecto o empresa. Es decir, la estructura organizacional presenta falencias que conducirán a posibles riesgos en diversos aspectos.

L.

¿Consideras accesible implementar procesos y/o tecnología de innovación sostenible en tu proyecto o empresa?

El 91% de los emprendimientos consideran accesible implementar procesos y/o tecnología de innovación sostenible aplicados a su modelo de negocio.



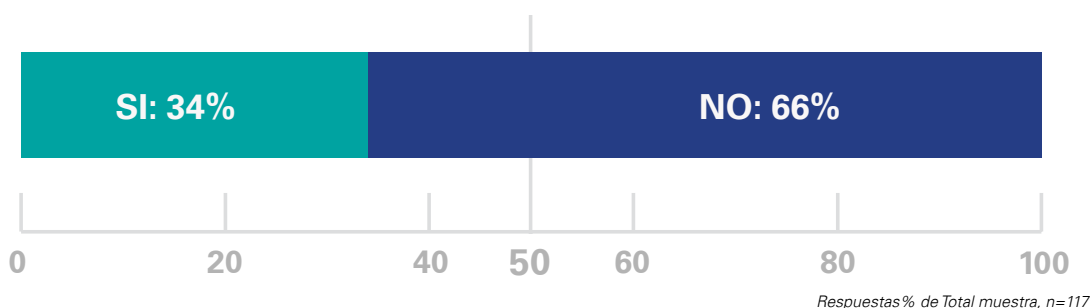
M.

Cada vez el mundo se vuelve digitalmente más interconectado ¿consideras que tu proyecto o empresa está preparado(a) para enfrentar un ciberataque?



Del total de emprendimientos sólo el 34% considera que su empresa o proyecto puede hacerle frente o estar preparada para contrarrestar un ciberataque, sin embargo, el 66% restante podría encontrarse en peligro y vulnerable a cualquier tipo de ciberincidente.

Una explicación a estos resultados puede estar asociada con la percepción errónea de los riesgos cibernéticos, es decir, considerar que únicamente se materializan en los escenarios donde la competencia central del negocio es digital. Lo cierto, es que en la gran mayoría de los sectores está presente este tipo de riesgo.



3.

Hacia el futuro



N.

Incentivos gubernamentales



Tan sólo el 1% de los emprendedores considera que los incentivos gubernamentales son de fácil acceso y adecuados. Así mismo, es importante resaltar que el 29% del ecosistema considera que no son suficientes y el 31% los califica como de difícil acceso. Además, un 21% de los participantes en el estudio desconocen cuáles son los que podrían aplicar o que clasificarían en su empresa.



Respuestas % de Total muestra, n=117

0.

Incentivos gubernamentales por etapa del emprendimiento | GRUPO 5

En este caso, se encuentra dividida la percepción de los incentivos gubernamentales según la etapa del emprendimiento. Para aquellos que están en nacimiento, el 35% indica que desconoce los incentivos, y el 31% considera que no son de fácil acceso.

Por el lado de la etapa de crecimiento, se reitera con un 37% que no son de fácil acceso y un 29% los clasifica como insuficientes. Finalmente, en la etapa de fortalecimiento existe un 21% que aún desconoce los incentivos aplicables a su modelo de negocio.



Respuestas% de Total muestra, n=117

Los 3 aspectos más relevantes para los emprendedores al momento de iniciar una empresa

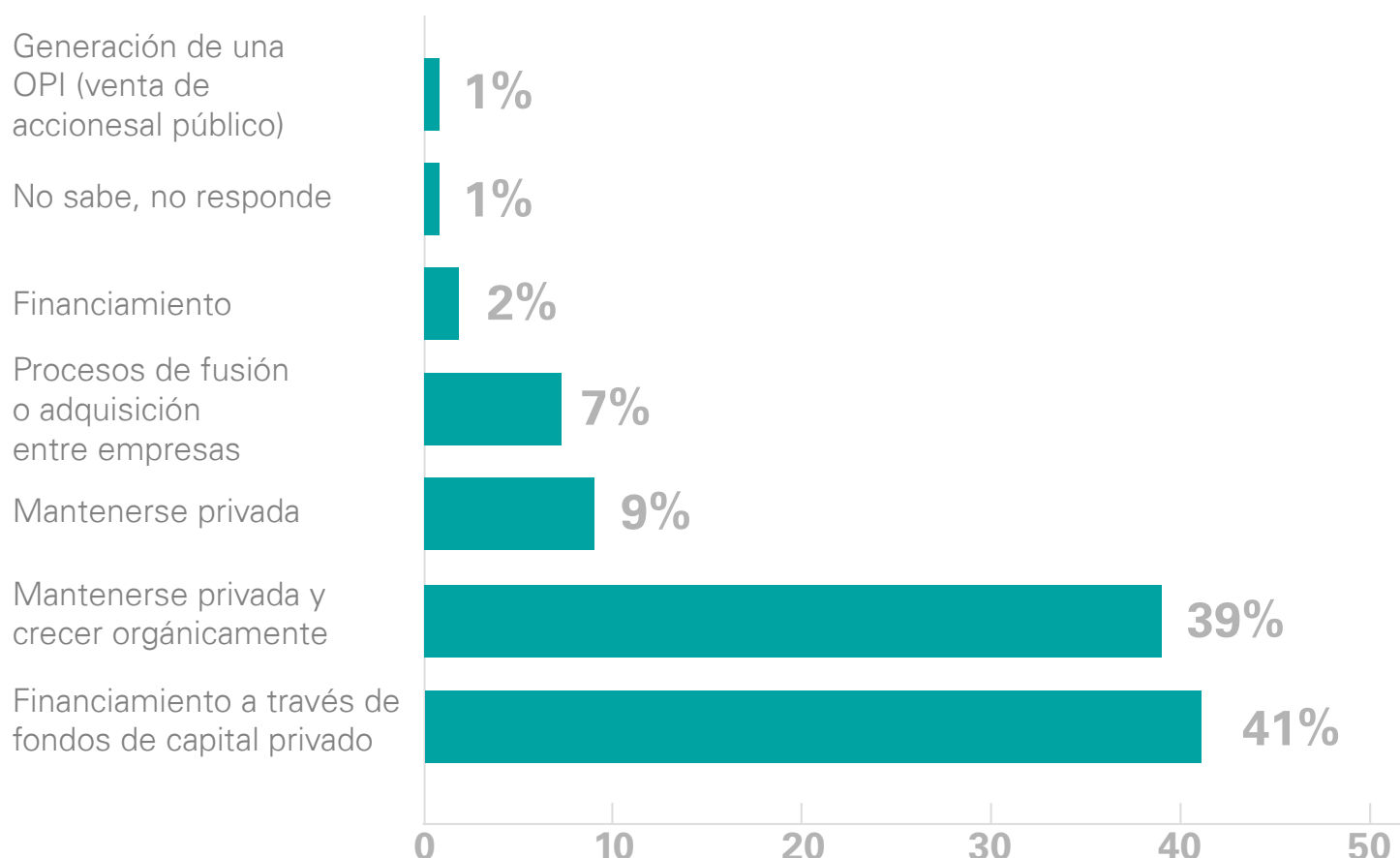


El 69% de las respuestas coincidieron en que es necesario conocer la necesidad del mercado a satisfacer, como primer aspecto más relevante. En segundo lugar, se posiciona la importancia de definir el diferenciador o la promesa de valor que otorgará la empresa al mercado 67%, y ocupando el tercer lugar con un 38% se clasificaron dos aspectos, el primero, realizar el plan de negocio o planificación financiera (como se obtendrán los ingresos) y el segundo la búsqueda de socios o aliados estratégicos. En último lugar, se posicionan las opciones de contratar consultores expertos como primera medida relevante al iniciar o crear una empresa y la definición de procesos y funciones.

Respuestas Total, respuestas marcadas: n= 292

Q.

La vía de crecimiento que se ajustaría más para tu proyecto o empresa sería



Respuestas % de Total muestra, n=117

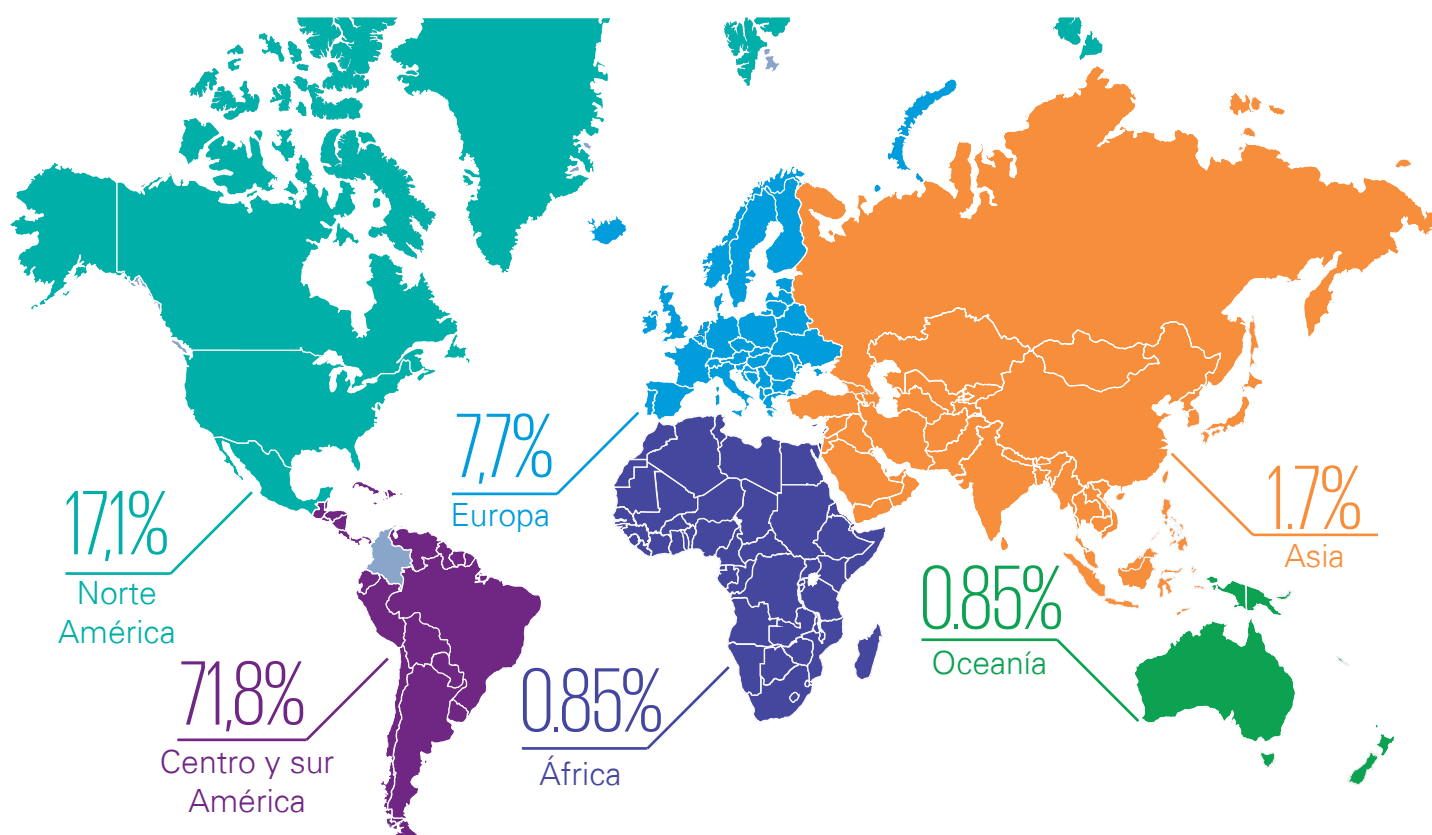


El 41% de los emprendedores señala que la forma de crecimiento que más se ajusta a su empresa es a través de financiamiento por fondos de capital privado, pero a su vez un 39% considera que su mejor opción es mantenerse privada y crecer orgánicamente. Tan sólo el 1% tiene en sus planes realizar una oferta pública de acciones (IPO).

Mercados para expansión



Relacionado con los mercados foco, aquellos que los emprendedores consideran relevantes para la expansión de su modelo de negocio, se resalta Centro y Sur América con un 71,8% de intención, y seguido Norte América con un 17,1%, Europa y Asia con un 7,7% y 1,7% respectivamente, finalmente Oceanía y África, ambos con un 0,85% de los resultados.



Respuestas% de Total muestra, n=117

Preocupaciones de los emprendedores



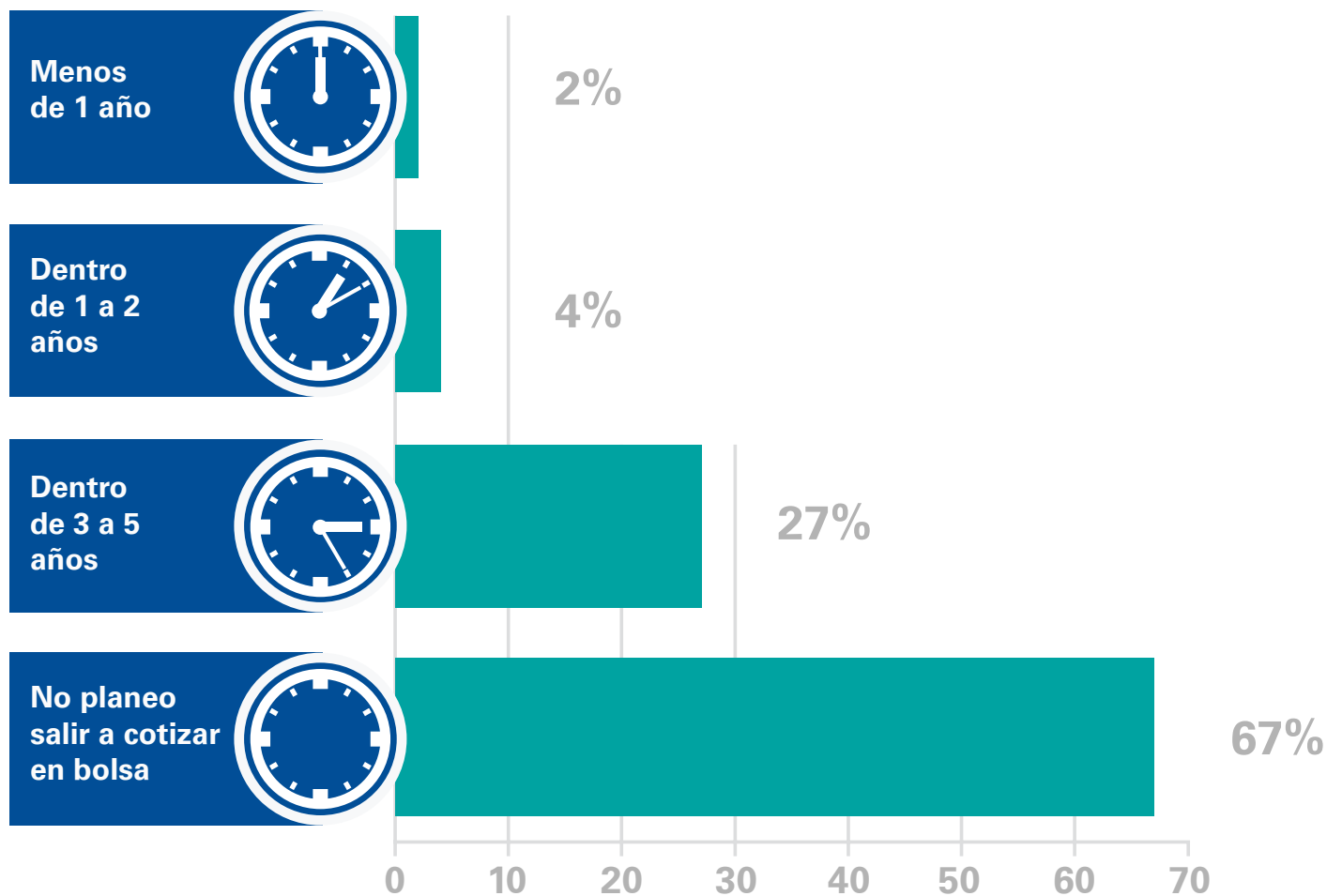
Del listado general de preocupaciones más frecuentes en los emprendimientos, se indagó cuáles serían las dos opciones más relevantes. Con mayor número de respuestas se encontraron la captación de nuevos clientes o mercados con un 54% y planeación financiera o acceso a inversión con el 33% del total de respuestas.

En segundo lugar, se encuentran temas como planeación estratégica o estructuración del modelo de negocio con un 28% y alianzas estratégicas con un 21%.

Respuestas Total, respuestas marcadas: n= 209

T.

Generación de una Oferta Pública de acciones (IPO)



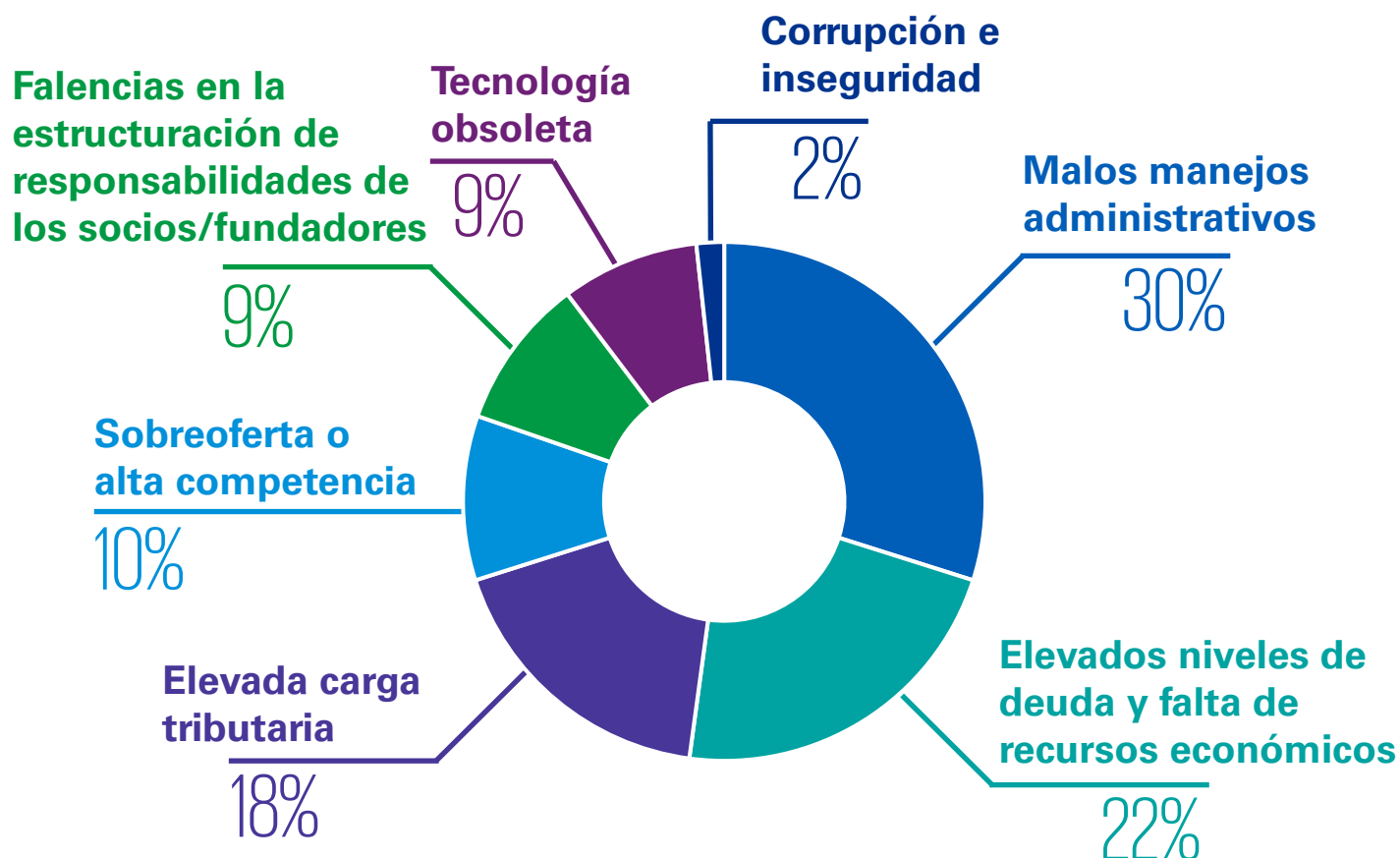
RespuestasTotal, respuestas marcadas: n= 117



En el marco del plan proyectado sobre las perspectivas para el futuro de los emprendedores, se evalúa si han considerado la posibilidad de salir a cotizar en bolsa. El 67% de la muestra indica que no tiene dentro de sus planes generar una oferta pública de acciones (IPO), un 27% tiene proyectado salir a bolsa dentro de 3 a 5 años, el 4% dentro de 1 a 2 años y el 2% restante de la muestra tiene pensado hacerlo en menos de 1 año.

U.

¿Cuáles crees que son las principales causas que afectan la continuidad de una empresa?

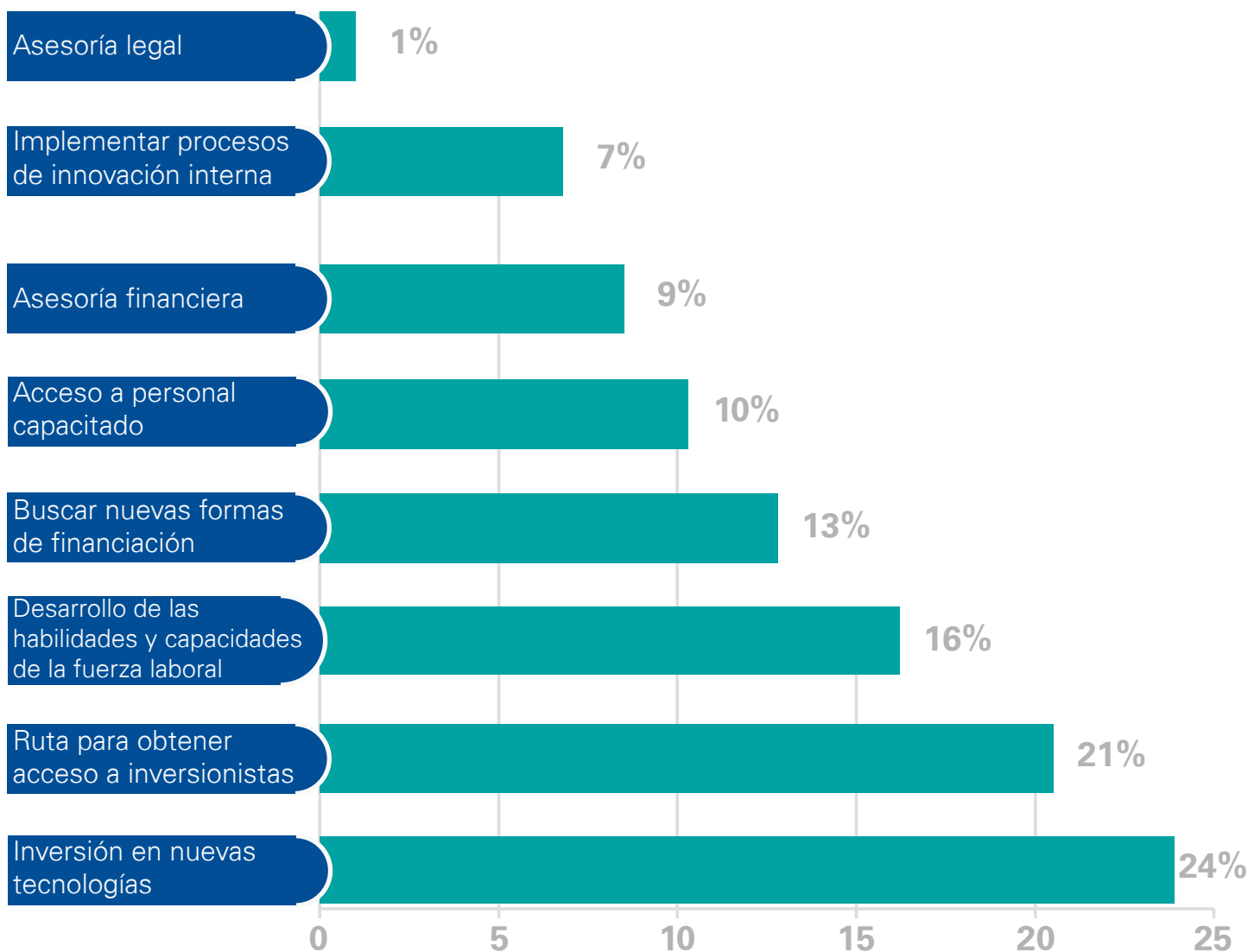


Respuestas Total, respuestas marcadas: n= 117



Se evaluaron las principales causas que afectan la continuidad en el tiempo de una empresa. Dentro de las percepciones de los emprendedores el 30% manifestó que la principal causa es referida a los malos manejos administrativos, en segundo lugar con el 22%, los elevados niveles de deuda y falta de recursos económicos, seguido a este, con un 18% la elevada carga tributaria, un 10% el nivel de sobreoferta o alta competencia en el mercado y finalmente, para resaltar con un 9% compartido, dos aspectos, falencias en la estructuración de responsabilidades de los socios/fundadores y tecnología obsoleta.

¿Cuál de los siguientes ítems tomaría más relevancia en tu proyecto o empresa, si pudieras acceder a ellos de inmediato?



Respuestas Total, respuestas marcadas: n= 117

En muchos casos, cuando no se cuenta con la tracción suficiente para iniciar un desarrollo orgánico enfocado en todos los aspectos necesarios del modelo de negocio, los emprendimientos deben priorizar sus decisiones.

Basado en lo anterior, existen aspectos que tomarían mayor relevancia para un emprendedor si pudieran acceder de inmediato a ellos, en primer lugar, se encuentra realizar inversión en nuevas

tecnologías con un 23,9%, seguido de obtener la ruta para acceso a inversionistas con un 20,5%, otro ítem importante es el desarrollo de las habilidades y capacidades del equipo de trabajo que obtuvo un 16,2% de las respuestas y en cuarto lugar con un 12,8%, encontramos buscar nuevas formas de financiación. Finalmente, la asesoría legal se evidencia como un aspecto no relevante dentro de los encuestados con el 1 % de respuestas.

¿Cuáles consideras que son las barreras actuales entre las nuevas tecnologías y las empresas/ emprendimientos?



Respuestas Total, respuestas marcadas: n= 117

Para esta sección, se habilitó la selección de dos principales barreras, que los emprendimientos consideraran que se generan sobre las nuevas tecnologías y sus modelos de negocio, y que por tal razón dificultan su despliegue y la generación de sinergia entre estos conceptos.

Con un mayor número de respuestas, el 44% coincide en que una de las principales barreras entre la tecnología y los emprendimientos es el acceso y conocimiento sobre su implementación, el 36% indica que es la falta de claridad en la relación costo/beneficio de la iniciativa a desarrollar.

El 21% manifiesta que el personal o talento inadecuado dificulta esta integración, el 17% de respuestas en ambos casos, indica que la adopción de nuevas tecnologías no se considera como prioridad en su estrategia reciente, o, que no cuentan con un responsable a cargo de dirigir esta integración. Finalmente, un 12% de las respuestas, considera que no existen barreras que permitan su adopción o integración.

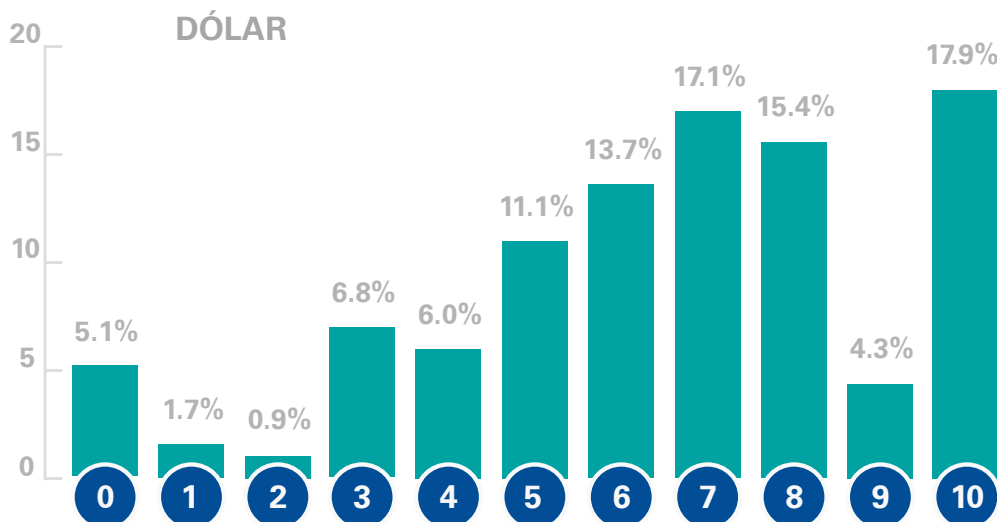
3. 1. Susceptibilidad en relación con variaciones económicas

Para algunos emprendimientos su modelo de negocio se ve afectado, positiva o negativamente, por las variaciones económicas mundiales. Es decir, pueden ser impactados en la consecución de sus objetivos de desarrollo y crecimiento.

X.

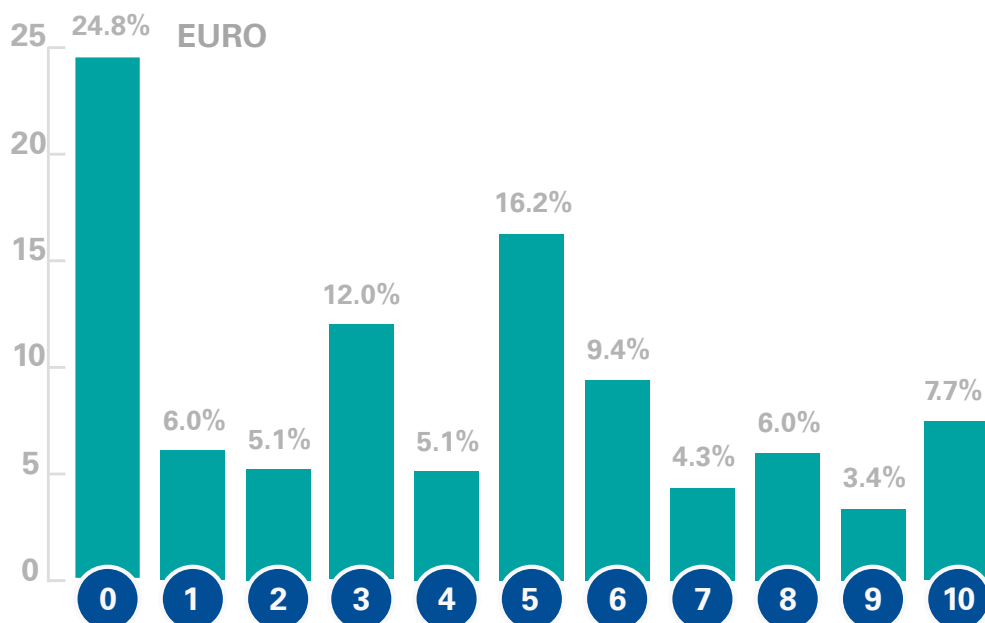
Variaciones en la economía mundial

En una escala de 0 a 10 se registró la afectación que generan las variaciones en la economía mundial para los emprendimientos:



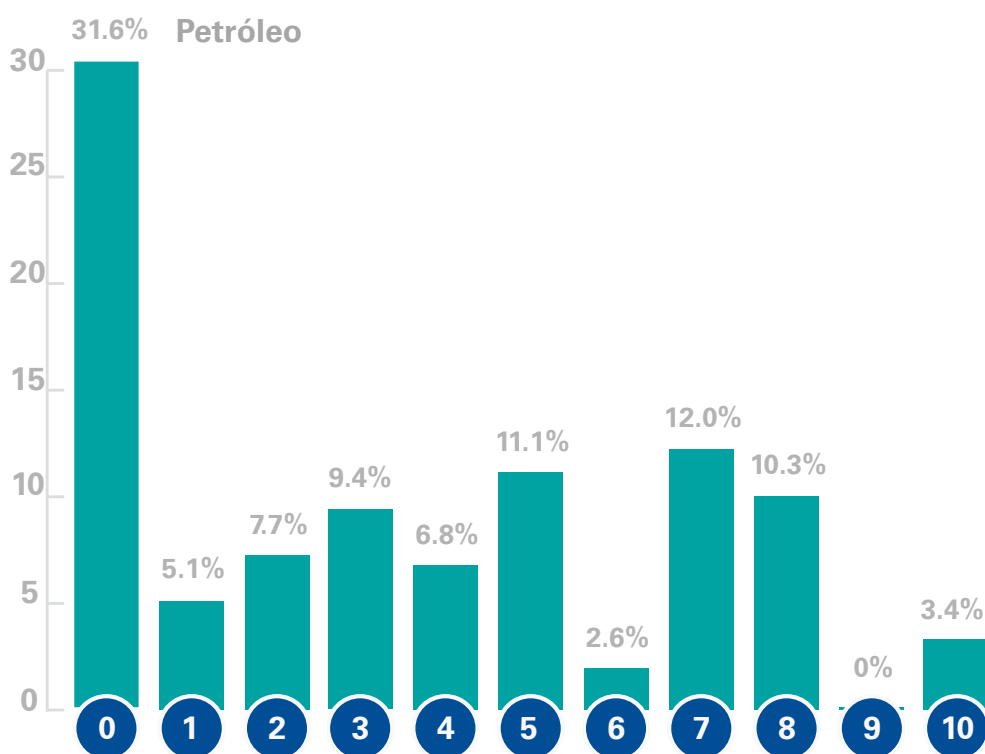
Para este primer caso, observamos una tendencia significativa de 5 a 10 en grado de impacto, sobre las variaciones del dólar para los emprendimientos. Con un promedio de afectación que está en el orden de un 13% general.

*Respuestas Total,
respuestas marcadas: n= 117*



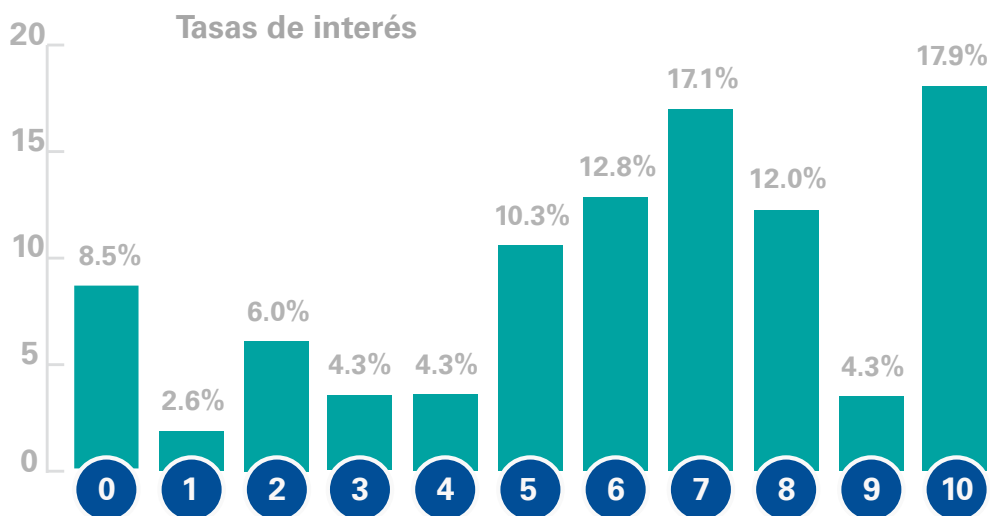
En el caso del Euro, se presenta una relación contraria, donde la afectación es de cero para un 25% (aproximado) de los emprendimientos, y un nivel de afectación medio, es decir, nivel 5, observamos un 16,2% de los casos.

*Respuestas Total,
respuestas marcadas: n= 117*



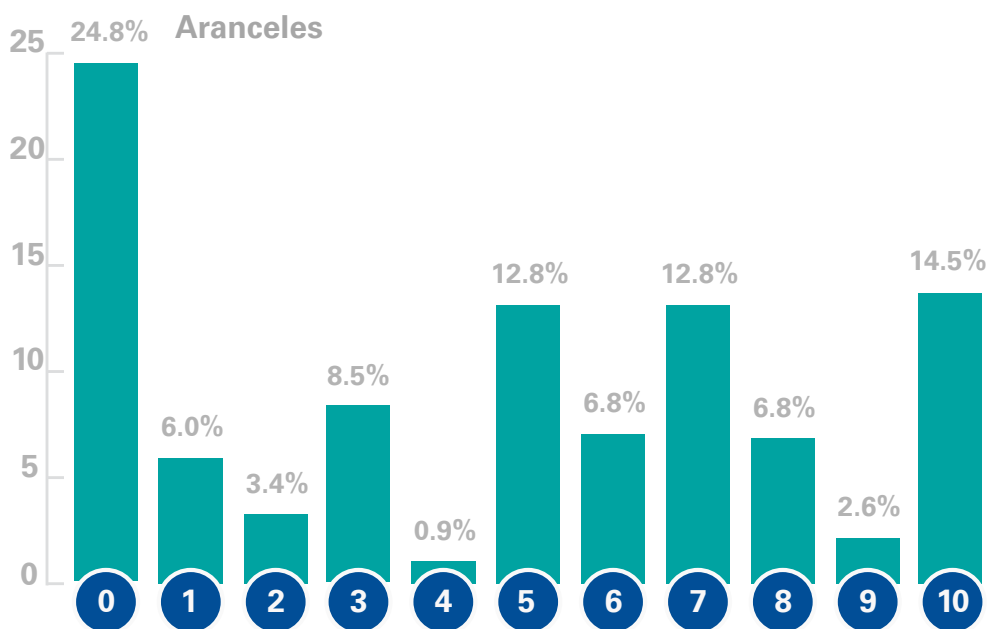
Para el Petróleo vemos una relación similar a la del Euro, donde un 32% (aproximado) manifiesta no tener afectación con su variación. Sin embargo, entre los niveles 5 a 8 encontramos que un promedio del 9% de emprendimientos se vería afectado en sus variaciones.

*Respuestas Total,
respuestas marcadas: n= 117*



Este indicador es uno de lo más atractivos, ya que el crecimiento orgánico en la mayoría de los casos es apalancado mediante créditos. Por lo anterior, se evidencia que un 18% (aproximado) es afectado en nivel 10 con las variaciones de este indicador, también nos permite interpretar que un 64% de los emprendimientos son impactados entre un nivel superior a 5 con las tasas de interés.

*Respuestas Total,
respuestas marcadas: n= 117*



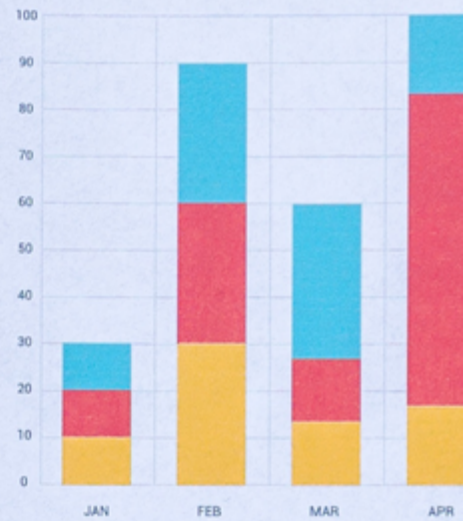
Finalmente, para el caso de los aranceles encontramos una muestra distribuida, sin embargo, resaltamos que el 25% (aproximado) de los emprendimientos manifiesta que la variación en este indicador no le afecta en lo absoluto. Por otro lado, entre los niveles 7 a 10 encontramos la concentración del 37% (aproximado) de la muestra.

*Respuestas Total,
respuestas marcadas: n= 117*

4.

Conclusiones

Our company



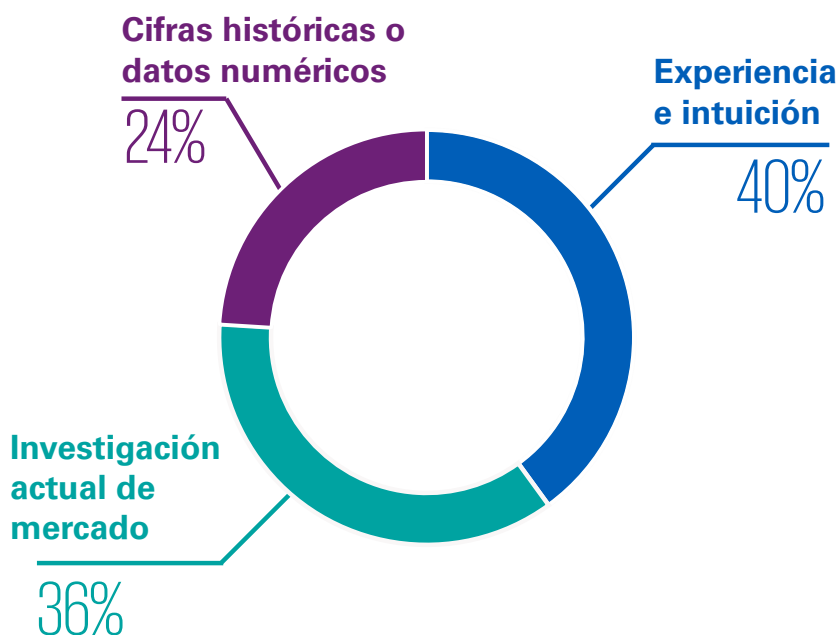
Business items



Y.

Decisiones relacionadas con tu proyecto o empresa

Al momento de tomar una decisión relacionada con su empresa el 40% de los emprendedores prefieren acudir a su experiencia e intuición, el 36% se apoya en los resultados de una investigación de mercado y sólo el 24% opta por recurrir a cifras históricas y datos numéricos.

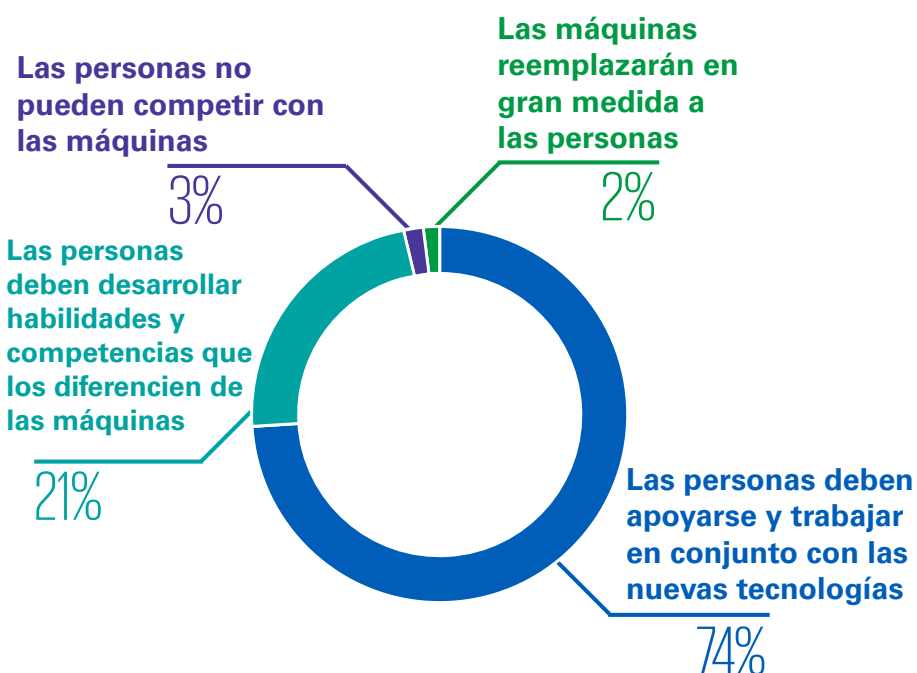


RespuestasTotal, respuestas marcadas:n= 117

Z.

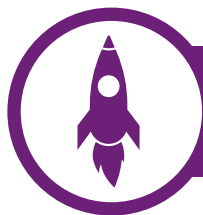
Cuarta revolución industrial (4RI)

En relación con la 4RI y las afirmaciones más ajustadas a la realidad actual, el 74% de los emprendedores considera que las personas debemos apoyarnos y trabajar en conjunto con las nuevas tecnologías, a su vez el 21% considera que debemos desarrollar habilidades y competencias que nos diferencien de las máquinas, el 3% estima que no podemos competir con las máquinas y finalmente, el 2% indica que en la actualidad las máquinas reemplazarán en gran medida a las personas.

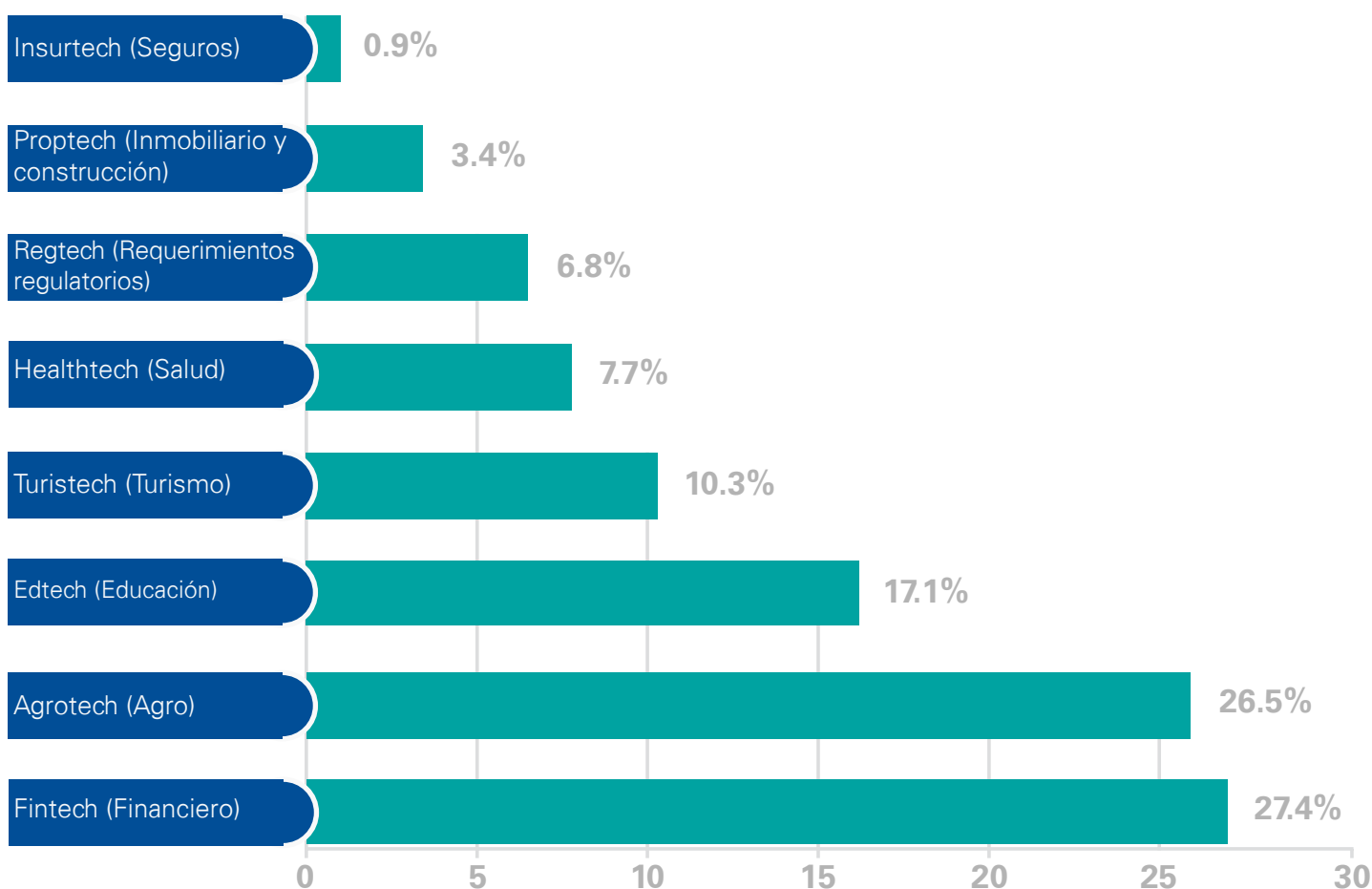


RespuestasTotal, respuestas marcadas:n= 117

Percepción de conceptos más disruptivos



Según las percepciones de los emprendedores y su relacionamiento constante con el ecosistema emprendedor e innovador, el 27,4% consideran que durante los próximos 3 años se podría generar mayor disrupción en el sector financiero, en este caso a través de las denominadas empresas Fintech.

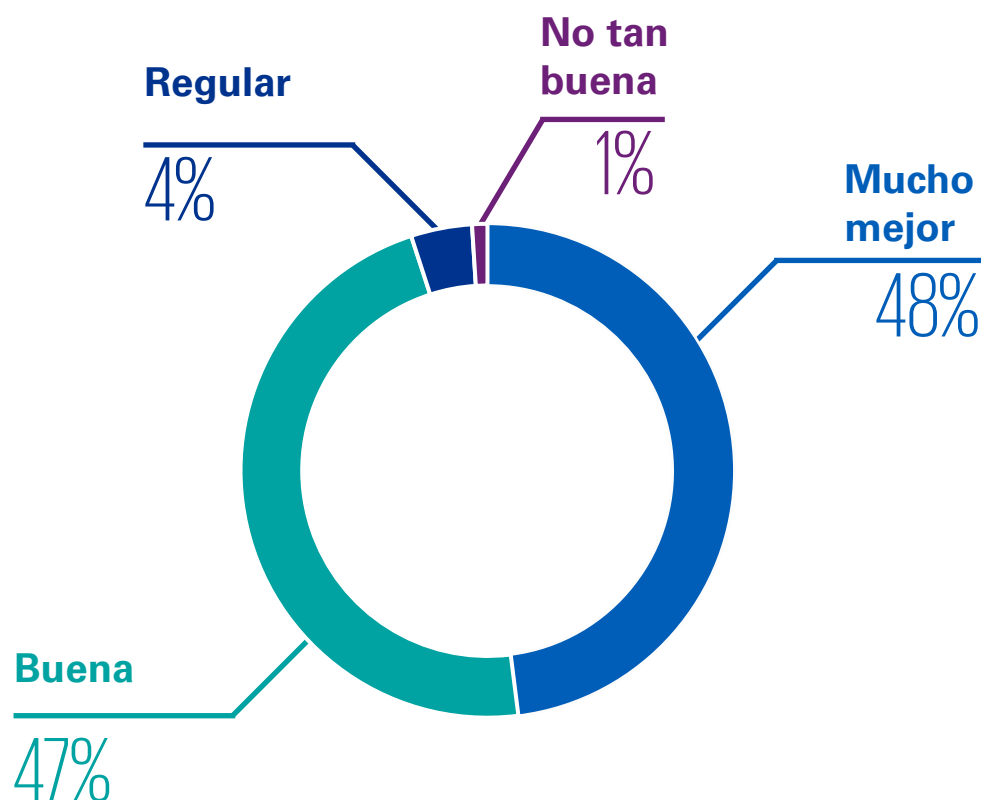


Respuestas Total, respuestas marcadas: n= 117

El 26,5% indica que el sector más beneficiado por la disrupción sería el Agro, mediante las empresas Agrotech, seguido a estos se encuentra el sector Educativo con el 17,1% a través de las Edtech's y el sector Turismo (10,3%) con el concepto Turistech.

En último lugar encontramos el sector de Seguros (Insurtech), con menos del 1% de percepción a generar disrupción durante los próximos 3 años.

La perspectiva general para tu proyecto o empresa en el 2020 es:



RespuestasTotal, respuestas marcadas:n= 117

El 48% de los emprendedores contestaron que su perspectiva para el 2020 relacionada con su empresa es "mucho mejor" que la del año anterior, un 47% respondió "buena," un 4% "regular" y el 1% "no tan buena."

El ecosistema de emprendimientos continúa generando un desarrollo importante y aportando significativamente una serie de beneficios al tejido empresarial. Entre algunos ejemplos es válido resaltar, el fortalecimiento en temas de innovación apalancados con tecnología, estimulando las redes empresariales a manera de 'coworking' o trabajo cooperativo, favoreciendo el ciclo económico, motivando al emprendimiento mismo, la generación de empleo, fomentan un cambio social, generan disrupción en la forma de hacer las cosas, entre muchos beneficios más, que impulsan el mercado colombiano.

En línea con lo mencionado anteriormente, y según los resultados del estudio, existe un claro panorama de emprendimientos que se clasifica en una etapa de "Crecimiento", exactamente el 48% de la muestra, y el 24% de ellos en la etapa de "Fortalecimiento", es decir, se encuentran en un momento de planeación para la expansión de su negocio y mejoramiento de procesos y minimización del riesgo, respectivamente. Un resultado que muestra un buen desarrollo del ecosistema estudiado, y que genera una percepción de un modelo de negocio adecuado y, por ende, que está siendo demandado en el mercado. Como en los demás escenarios generales, a medida que se avanza, los retos y oportunidades se hacen más intensos y constantes, demandando decisiones acertadas en momentos clave, es por esto, que los emprendimientos deben contar con aliados que les permitan alcanzar sus objetivos. Así pues, dentro del estudio encontramos una serie de entidades que promueven la innovación

y el crecimiento empresarial, de las cuales han sido beneficiados los emprendimientos. Entre el *ranking*, como principales, encontramos a MINCIT, Cámaras de Comercio y MINTIC, donde los principales beneficios a los que han accedido los emprendedores se traducen en mentorías (20%), capital (18%) y capacitación (13%).

Sin embargo, se puede concluir que es necesario fortalecer dichos programas e incentivos gubernamentales que vinculen un porcentaje mayor de beneficiarios, puesto que el 31% de los emprendedores, consideran que este tipo de incentivos no son de fácil acceso y un 29% los considera insuficientes. Lo anterior, soportado en la información del estudio, hace ver la necesidad de contar con un enfoque que atienda las necesidades de los emprendedores en todo su ciclo de vida empresarial.

Por otro lado, refiriéndonos hacia la preferencia de los emprendedores, como vía de crecimiento para su modelo de negocio, el 41% de los participantes coinciden en el financiamiento a través de fondos de capital privados, no obstante, el 39% se inclina por el crecimiento orgánico, que les permitiría mantenerse privada.

Finalmente, las instituciones soporte del ecosistema, ya sean gubernamentales o privadas, deberán poner a disposición y reforzar componentes que mejoren la accesibilidad a recursos e inversión, soporte y apoyo en temas regulatorios y fiscales, planeación estratégica, financiera y de negocio, identificación de las necesidades del mercado, socios o aliados estratégicos. Sin dejar a un lado, los beneficios tributarios con un mayor rango de aplicabilidad, esto debido a las elevadas cargas actuales; mecanismos que estimulen la implementación de procesos o tecnología de innovación sostenible y la importancia en la estructuración de responsabilidades y funciones, también denominado gobierno corporativo. Todos los anteriores, considerados como retos y principales temáticas que están afrontando los emprendimientos en la actualidad.



La proyección del año 2020 hecha a Diciembre del 2019 era sólidamente optimista, con un 95% de percepciones positivas. Evidentemente la coyuntura extraordinaria de la pandemia global y su delicado impacto en las actividades económicas produce perjuicios en muchos sectores, pero beneficios en otros. En los sectores más afectados, quien apueste a la resiliencia combinada con la creatividad y claridad estratégica podría entrar a la etapa post-COVID-19 con una mayor fortaleza y potencial de crecimiento en el mercado.



Angel Gamboa

Especialista Private Enterprise
KPMG en Colombia

A lo anterior, y como anexo a las preocupaciones de los emprendimientos, es necesario mencionar la coyuntura actual global en materia de salud pública por el COVID-19, que agrega oportunidades para algunos y desafíos para otros.

A modo de reflexión es importante saber que están haciendo algunas de las empresas, cómo han afrontado esta coyuntura y ver qué puede servir en su compañía.

Se han montado diferentes estrategias, qué van desde los domicilios, "hágalo usted mismo", virtualizar productos o servicios, implementar otro negocio/quiebre de cintura, así como el fortalecimiento de la relación con los clientes.

En el tema de domicilios, los negocios están haciendo despachos desde jugos naturales, hamburguesas al carbón, bonos para ser redimidos después de la cuarentena en el restaurante, hasta el envío de platos precocidos para que sus clientes terminen la cocción.

La estrategia "Hágalo usted mismo", está siendo utilizada por infinidad de negocios que van desde las peluquerías, gimnasios y restaurantes. Esto implica que el cliente se sienta motivado a crear o terminar proyectos. Ejemplos hay muchísimos, van desde gimnasios que están alquilando equipos para sus clientes y les hace envío diarios de rutinas a través de *Whatsapp*. Así sus clientes sienten como si siguieran entrenando, pero desde la comodidad de su casa.

Que mejor estrategia para esta época que "Adelantar trabajo, aprovechar el tiempo y crear contenido", esta estrategia le está ayudando a los negocios a usar su tiempo de una manera más efectiva, analizando a fondo a su competencia, organizando la información de sus clientes, ajustando su página web, clases en vivo de todo tipo, y hasta catas virtuales.

Otra de las estrategias utilizadas es la virtualización de productos o servicios. Lo cual implica crear un entorno informático en lugar de una versión física, esta ha sido una alternativa para continuar con muchos negocios. Empresas de capacitaciones han pasado de sus talleres presenciales, a dictarlos virtuales.

Volcarse a fortalecer la relación con los clientes y la confianza de los mismos, están siendo temáticas muy importantes. Estar presente para sus clientes y que perciban que usted continua a su lado es vital en estos momentos.

Ahora, después de todas estas estrategias, debe definir qué hacer con su negocio. Recuerde que las dificultades siempre son necesarias, y de ellas siempre hay un aprendizaje. No se quede en el problema, si no en tomar las mejores acciones y frentes en los cuales trabajar.

Analice otros sectores, así como otras formas creativas en que otros negocios están resolviendo el mismo desafío, esto se llama polinización cruzada que es revisar las mejores prácticas en el sector para aplicarlas en su empresa. También piense en lo que sabe hacer, ¿lo puede presentar de otra manera? Piense en qué nuevo formato lo puede presentar a sus clientes.



Hay que recordar que de todos los desafíos surgen aprendizajes, así que es importante ver qué se está aprendiendo de esta coyuntura; primero debemos ser generosos con el conocimiento. Segundo adoptar la tecnología, tenga en cuenta que debe hacer todos los cambios necesarios para que su negocio sea lo más tecnológico posible. Y por último, cuide a sus clientes: hay que saber quién le compra, cada cuánto, qué más necesita y cuáles son sus necesidades, siendo esto una información valiosísima.

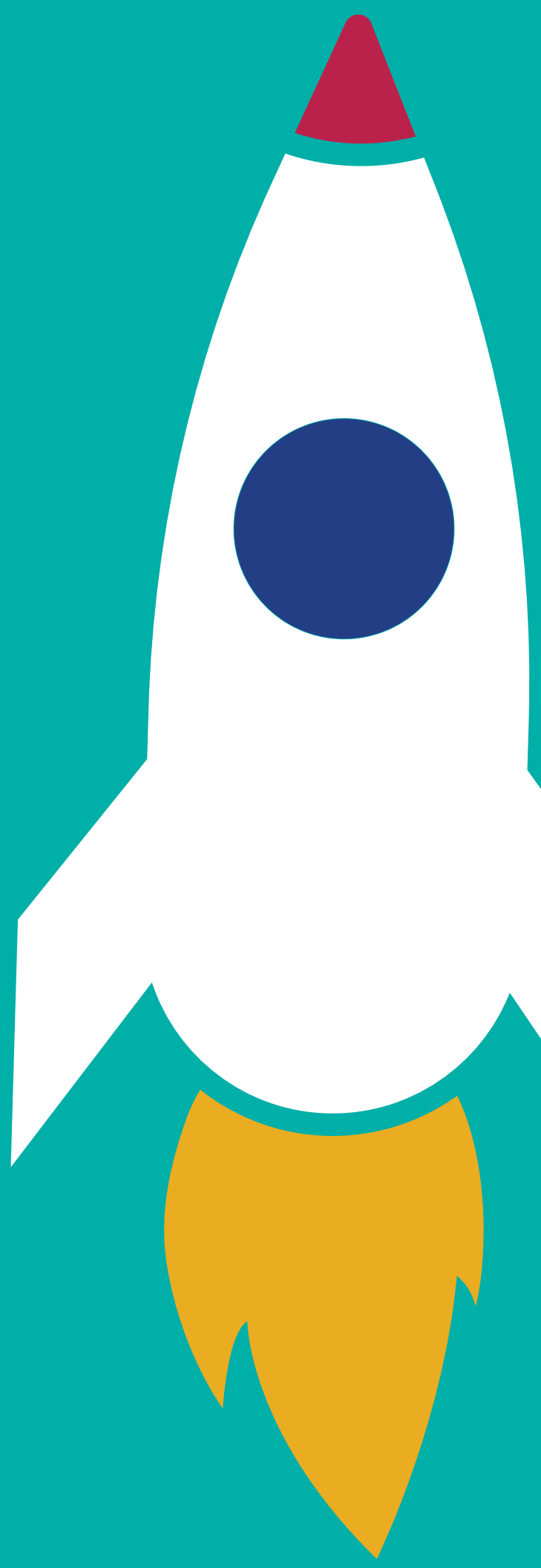
Edgar Navarro

Gerente Senior Program
& Project Management
KPMG en Colombia

María Agudelo

Gerente de Transformación
e innovación
KPMG en Colombia

En un intento de sintetizar e integrar los valiosos aportes de cada pregunta de la encuesta, se hace necesario comprender que, aunque la creatividad y la intuición son claves en el despegue de la actividad de emprendimiento, la supervivencia y la consolidación dependen de combinarla oportunamente con el *know-how* y el capital, que típicamente provendrán de alianzas estratégicas claves. KPMG a través de su segmento Private Enterprise está comprometida a apoyar la aceleración de este camino de sofisticación y de alianzas para el emprendedor en Colombia.





© 2020 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S., sociedades colombianas por acciones simplificadas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Derechos reservados.

colombia@kpmg.com.co
home.kpmg/co
T:+57 (1) 618 8000



KPMG en Colombia



KPMG en Colombia



KPMG_CO



KPMG en Colombia



Kpmgencolombia