

GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDER

EN ESTA GUÍA ENCONTRARÁS ASPECTOS IMPORTANTES Y DE FORMA SENCILLA AL MOMENTO DE EMPRENDER

INDICE

- 1. ¿Cómo organizar tu idea de negocio?**
- 2. ¿Qué debes tener en cuenta para tu estudio de mercado?**
- 3. Puntos clave para tu planeación financiera**
- 4. Cómo estructurar el funcionamiento de tu idea**
- 5. Supera la barrera de los primeros 5 años.**



¿CÓMO ORGANIZAR TU IDEA DE NEGOCIO?

•Cuestiónate cuáles son las tendencias globales de acuerdo a tus habilidades o si tu idea suple alguna necesidad. (Gerencie,2021)

En el link se encuentran ideas ya realizadas o tendencias en los diferentes mercados para poder ver qué es más factible a la hora de crear negocio

•Escribe todas las ideas que tengas y cómo tu idea puede funcionar

Esto te va a ayudar a visualizar de forma más palpable y tangible esa idea, de paso te puede servir para ir creando un buen plan de acción para ir orientándote en como hacer funcional tu idea



TENDENCIAS

Para mayor información sobre las tendencias puedes ingresar a:

LINK



PLAN DE ACCIÓN

Para ver cómo crear un plan de acción, puedes consultar el siguiente link

LINK



¿CÓMO ORGANIZAR TU IDEA DE NEGOCIO?

MODELO CANVAS

Para poder organizar tu idea y generar así tu modelo de negocio puedes utilizar el modelo "canvas" el cual se divide en diferentes secciones en donde orientas tu idea teniendo en cuenta:

- Propuesta de valor
- Clientes
- Canales
- Costos
- Ingresos
- Recursos y personas clave

MODELO CANVAS

Para poder entender como hacer uso del modelo "canvas" para tu idea de negocio puedes ingresar a:

LINK



¿CÓMO ORGANIZAR TU IDEA DE NEGOCIO?

En resumen:

- **Escribe todas las ideas que tengas y como tu idea puede funcionar**
- **Revisa otros proyectos que sean similares a tu idea o que te llamen la atención para encontrar inspiración.**
- **Traza de forma organizada como sería desarrollada la idea y cómo funcionaría**
- **Define la idea de negocio acorde con los puntos anteriores**
- **TOMA LA INICIATIVA Y EMPIEZA**

ORGANIZAR TU IDEA DE NEGOCIO

Para poder profundizar en la idea de negocio, su estructura y organización también te pueden ser de mucha utilidad los siguientes links

[LINK](#)



[LINK](#)



¿CUÁL SERÍA UN PRIMER PASO IDEAL?

Una parte esencial de la construcción del emprendimiento es desarrollar una adecuada área de mercadeo. Recuerda que el mercadeo "es un proceso de creación y entrega de valor para satisfacer las necesidades de un público objetivo a través de un producto o servicio."

(Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, 2022)

El mercadeo tiene varias actividades, pero como emprendedor, debes enfocarte inicialmente en realizar un estudio de mercado, el cual te permitirá identificar a donde dirigir tu propuesta de valor y con quien estarías rivalizando.



VEAMOS ENTONCES QUÉ ES UN ESTUDIO DE MERCADO

"Es una investigación sistemática basada en la recopilación y análisis de datos relacionados con la características destacadas del mercado al que se dirige una empresa".

(Gerencie, 2022)

"Es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales que tienen como objetivo obtener información sobre el estado actual de un segmento de determinado mercado". (Douglas da Silva, 2021)

¿QUIERES MÁS INFORMACIÓN?

Si quieres profundizar los conceptos de un estudio de mercado, dirígete al siguiente enlace:

LINK



¿EN QUE AYUDARÍA REALIZAR UN ESTUDIO DE MERCADO?

- *Identificar oportunidades de negocio.*
- *Conocer el mercado.*
- *Evaluar potencial de crecimiento.*
- *Escoger tus segmentos.*
- *Análisis de viabilidad.*
- *Entender expectativas de consumidor.*
- *Identificar necesidades no atendidas.*
- *Descubrir cosas que no habías tenido en cuenta para tu emprendimiento.*
- *Reducción de costos.*
- *Evaluar resultados de las estrategias.*
- *Le da una base sólida al proyecto.*



¿QUÉ CONCEPTOS DEBES TENER EN CUENTA PARA HACER UN ESTUDIO DE MERCADO?

Investigación de mercados

"Es una técnica que permite recopilar datos para, después, interpretarlos y emplearlos para la toma de decisiones de la empresa y, en definitiva, satisfacer con éxito las necesidades de los consumidores. Se trata de detectar las necesidades de los consumidores para, de esta manera, diseñar estrategias enfocadas en ellos". (Nuño, 2017)

Tendencias

"Es un comportamiento o inclinación claro y sostenido del mercado. El análisis de estas tendencias es esencial al momento de crear un plan de marketing, ya que se evidencian oportunidades de negocio e indican si un producto o servicio tiene posibilidades de éxito en el mercado". (ZORRAQUINO, s.f.)

Segmentación

"La segmentación de mercados sirve para adaptar la oferta de tu empresa a las necesidades de los consumidores. Se trata de que dividas a tu público objetivo en grupos más pequeños que tengan en común ciertas características, como edad, ubicación geográfica, ingresos, intereses, etc" (Simla, 2022)

Plan de marketing

"El plan de Marketing es el documento que resume la planificación de las estrategias de Marketing para un período determinado, incluyendo objetivos, indicadores, análisis, entre otra información importante para orientar a la empresa." (Cárdenas, 2021)

Los conceptos aquí plasmados son importantes, te permiten entender lo fundamental del marketing para saber cómo construir tu estudio de mercado y estructurar esta área vital para tu emprendimiento.



¿CÓMO EMPIEZO A CONSTRUIR LA BASE DE MI ÁREA DE MERCADEO?

Análisis del entorno

Pestel
5 Fuerzas de Porter
Análisis DOFA



Segmentación

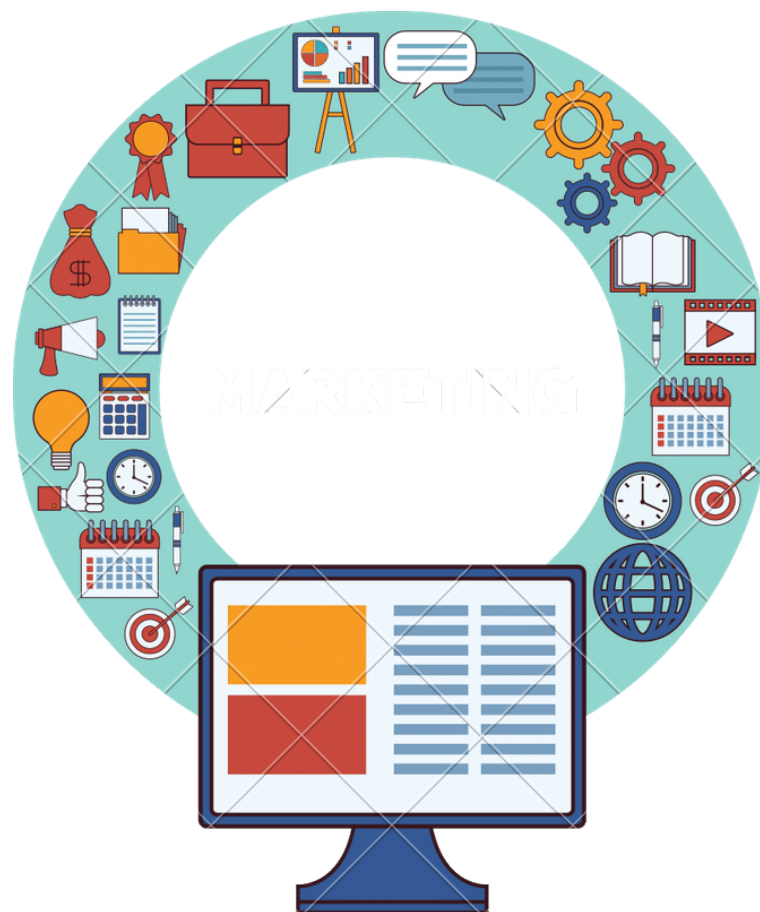
Demográfico
Geográfico
Psicográfico
Medible y Accesible
Sustancial, diferenciable y accionable.



Plan de Marketing

Puedes usar el análisis de entorno como punto de partida.

Objetivos que nos lleven a diseñar estrategias y tácticas.



Te dejamos un blog donde, de manera sencilla, te indican como hacer un análisis del entorno:



Análisis del entorno

PARA LA SEGMENTACIÓN, RECUERDA TENER EN CUENTA LOS SIGUIENTES CRITERIOS:



Fuente: <http://www.econosublime.com/2020/01/segmentacion-mercado-criterios-segmentacion.html>

Aquí te dejamos un tutorial de como segmentar:



[Paso a paso para segmentar](#)

RECOMENDACIÓN

Recuerda que el plan de marketing será la hoja de ruta en el tiempo que determines (máximo a 1 año). Sigue la estructura planteada y verás que tu plan será muy efectivo.

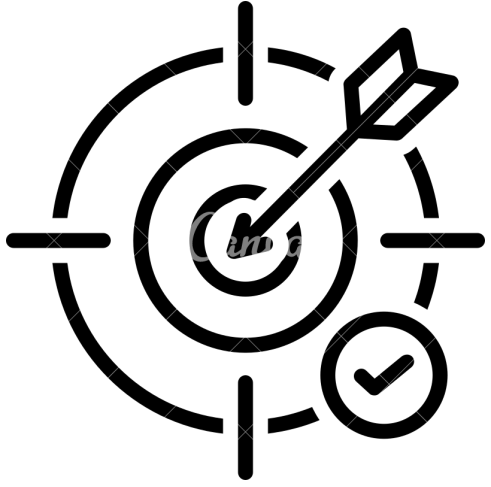


Aquí puedes guiarte de forma fácil para la construcción de un plan de marketing:

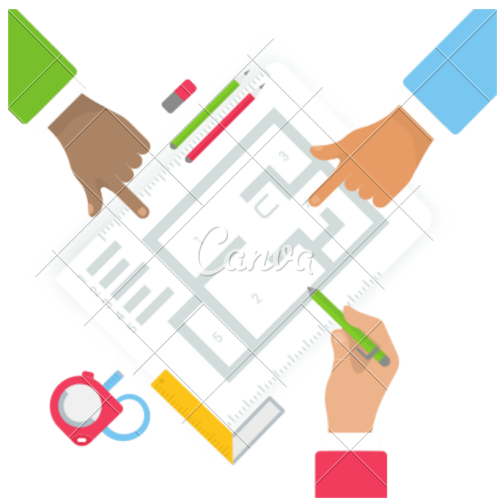
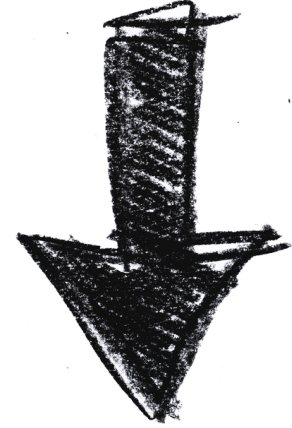


[Elabora tu plan de marketing](#)

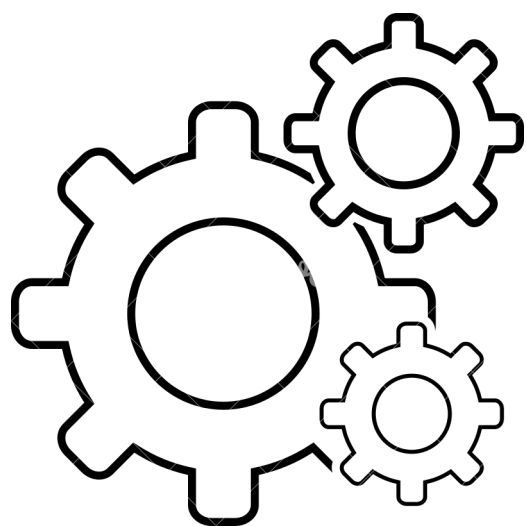
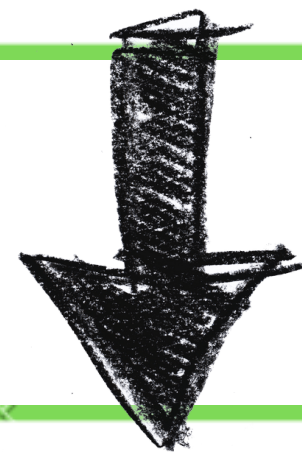
PROCESO PARA ELABORAR UN ESTUDIO DE MERCADO



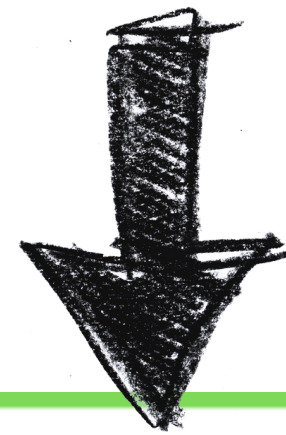
1. Debes definir objetivos, para plasmar lo que quieres hacer.



2. Planificar te permite escoger los mejores métodos para conseguir la información.



3. Definir las herramientas te permite escoger los instrumentos adecuados para agrupar los datos recolectados.



4. La interpretación es clave, porque te permite desglosar y entender los datos recolectados.

PROCESO PARA ELABORAR UN ESTUDIO DE MERCADO

1. Definir objetivos.

¿Qué se quiere alcanzar?

- ✓ Conocer competidores
- ✓ Determinar segmento de mercado
- ✓ Conocer a mis clientes

2. Planificar.

✓ Qué se va a realizar

- ✓ Qué datos se necesitan (información primaria o secundaria) (De forma directa o indirecta)
- ✓ Quién será el responsable de realizarlo
- ✓ Cómo se va a realizar (con qué medios se contará)
- ✓ Dónde se llevará a cabo (lugar donde localizar la información)
- ✓ Cuándo se realizará cada acción
- ✓ Con quién (posibles alianzas o colaboraciones)

3. Herramientas.

✓ Establecer periodo de tiempo en el cual se realizará la recogida de la información

✓ Escoger fuentes de información necesarias

✓ Determinar qué información es importante y relevante para los objetivos de estudio

✓ Sintetizar y organizar

4. Interpretar.

✓ Análisis de datos

✓ Interpretación coherente y razonada

✓ Importante mantener objetividad

✓ Ojo con los paradigmas



TE DEJAMOS UNAS FUENTES INTERESANTES PARA QUE PUEDAS GUIARTE EN EL DISEÑO Y EJECUCIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO.

Estudio de mercado en 6 pasos:



Haz un estudio de mercado que si funciona:



5 tips para realizar tu estudio de mercado:



Como hacer un estudio de mercado en 5 minutos:



PUNTOS CLAVE PARA TU PLANEACIÓN FINANCIERA

“La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”

(Fernandez, 2003; Planeacion financiera)



- 1. Establece objetivos financieros claros y acordes con la información obtenida del estudio de mercado.**
- 2. Desarrolla e implementa un plan financiero**
- 3. Monitorea y evalúa los resultados de tu plan**

DEFINICIÓN DE OBJETIVOS



1. Define objetivos reales y precisos para el corto y el largo plazo, tomando como punto de partida los resultados obtenidos de tu estudio de mercado.

2. Define indicadores de gestión que te faciliten el monitoreo de las finanzas de tu negocio y sean acordes con la etapa productiva en la que te encuentras. Si tu negocio esta iniciando enfócate en la liquidez y el endeudamiento; si tu negocio ya tiene un conocimiento de mercado y está establecido en él, enfócate en los indicadores de rentabilidad y actividad.

MATERIAL DE APOYO

En el siguiente enlace podrás encontrar los principales indicadores financieros y sus formulas

[Indicadores Financieros](#)

Si quieres profundizar en cada uno de los indicadores y conceptos te recomendamos ir a el siguiente link:

[Conceptos Indicadores financieros](#)



DESARROLLA E IMPLEMENTA EL PLAN

Es de suma importancia saber con qué recursos cuentas y que recursos necesitas.

Si vas a financiarte a través del sector financiero evalúa las tasas de interés ofrecidas y no olvides incluir dentro de tu costo de financiación el valor de los seguros.

Recuerda que existen fondos de capital privado y público que también apoyan a los emprendedores con tasas preferenciales.



En el siguiente link encontraras un simulador de crédito para que calcules de manera sencilla el valor de tus cuotas:

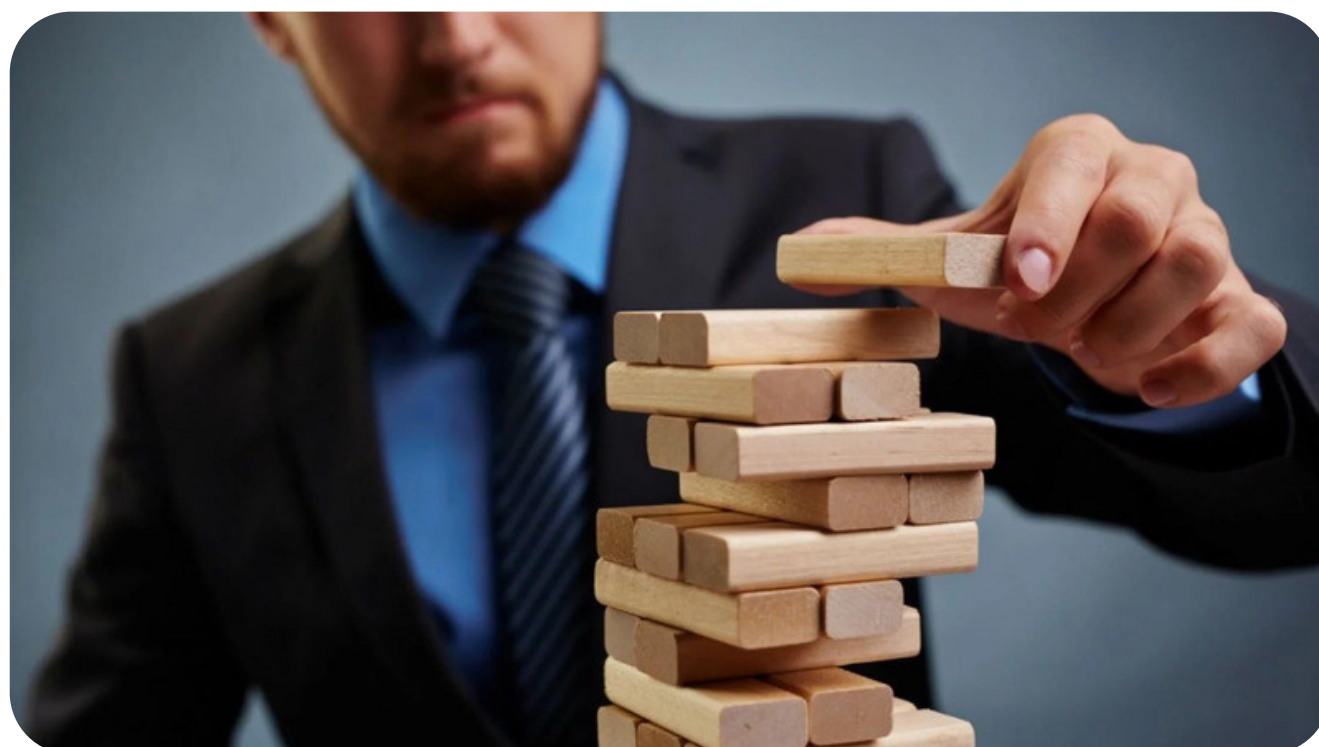
[Simulador de créditos](#)

DESARROLLA E IMPLEMENTA EL PLAN

- **Elabora un presupuesto de ingresos, costos y gastos mínimo para los primeros 5 años. Este paso es indispensable para determinar los recursos necesarios que requiere tu negocio para poder operar sin problemas de liquidez. Puedes usar como referencia el IPC (índice de precios al consumidor) para incrementar los valores año tras año.**

[Link IPC](#)

- **No te preocupes si en los primeros periodos tu emprendimiento no genera utilidades, este comportamiento es normal en cualquier negocio que está iniciando su operación.**
- **Con base a tu presupuesto, podrás calcular el tiempo en que tu idea llegará al punto de equilibrio, es decir, cuando los ingresos sean iguales a tus costos y gastos.**
- **Una vez alcanzado tu punto de equilibrio tu emprendimiento empezará a generar utilidades, evalúa de manera objetiva su uso, recuerda que tu idea es seguir operando en el largo plazo.**
- **Recuerda que tu empresa tendrá obligaciones fiscales, ten claridad de qué responsabilidades tributarias tienes e inclúyelas dentro de tu presupuesto de gastos.**



PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio operacional = Costos fijos / Margen de utilidad
Margen de utilidad = Precio de venta unitario - costo de venta unitario

Ahora veamos un ejemplo sencillo para calcular el punto de equilibrio operacional:
Supongamos que tu emprendimiento venderá camisas y en tu presupuesto estimaste unos costos fijos de operación de 3 millones de pesos. Cada camisa la vendes en 80 mil pesos (precio de venta unitario) y producir cada camisa te cuesta 45 mil pesos (costo de venta unitario). El margen de utilidad de cada camisa es de 35 mil pesos (50.000 - 45.000). Los costos fijos mensuales divididos el margen de utilidad da 86 (3.000.000/35.000); es decir, necesitas vender 86 camisas para cubrir tus costos fijos, a partir de la camisa 87 tu negocio empezara a generar utilidades operacionales.

MATERIAL DE APOYO

En el siguiente enlace encontrarás un simulador financiero que podrá ser de utilidad para la elaboración de tu plan y presupuesto (archivo para fines académicos, desarrollado por Mauricio Reyes Giraldo docente de la Universidad EAN). Dentro del archivo encontrarás un tutorial que te llevará a un video explicativo del uso de este simulador.

Simulador Financiero



- **Analiza periódicamente tus indicadores financieros, de esta manera podrás identificar posibles falencias de tu plan y corregirlas a tiempo.**
- **Revisa y ajusta periódicamente tus presupuestos, existen variables micro y macroeconómicas que pueden desvirtuar la validez de tu plan y hacerlo poco real o atractivo para posibles nuevos inversionistas.**
- **Establece procesos de auditoría interna con el fin de tener un control claro sobre tus ingresos, costos y gastos.**
- **No olvides presentar a tiempo tus declaraciones fiscales (IVA, ICA, Renta), evítate sanciones por la no presentación y por ende un aumento de tus gastos por impuestos.**

¿CÓMO ESTRUCTURAR EL 4 FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

CREAR BUENOS HABITOS

Comienza **creando hábitos** que favorecen tu gestión



- **Sé proactivo**
- **Empieza con un fin en la mente**
- **Establece prioridades**
- **Piensa en ganar – ganar**
- **Comprender y después ser comprendido**
- **Crea sinergias**
- **Equilibrio dimensión físico, mental, socio-emocional y espiritual.**

(Covey, 1989)

Y estos **evitalos.....**

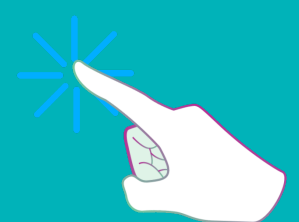
- **Dormir cuando no se debe**
- **Descuidar la salud**
- **No leer**
- **Depender de una sola fuente de ingreso**
- **No establecer un presupuesto**
- **No pensar a futuro**
- **No prestar atención a pequeños gastos**
- **Salir con la gente equivocada**
- **Posponer**
- **Beber y apostar**
- **Permanecer en la zona de confort**
- **Pensar negativamente**
- **No ahorrar**
- **Crear excusas**
- **Vivir con el 70% de los ingresos**

(Rampton, 2022)



Material de Apoyo:

Amplía información en los siguientes links .



¿CÓMO ESTRUCTURAR EL 4 FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

SOCIOS Y ALGUNOS ASPECTOS TRIBUTARIOS

Piensas en buscar un **socio**, ten en cuenta lo siguiente:

- *Evalúa pros y contras.*
- *No lo busques solo por capital, hay otras opciones.*
- *Evita asociarte con familiares y amigos para cuidar las relaciones interpersonales.*
- *Si decides hacerlo, asesórate, realiza un contrato que incluya qué hacer en caso de presentar conflictos.*
- *No pierdas el control, mantén el 51% de participación.*
- *Busca que tu socio complemente habilidades, competencias y conocimientos que tú no tienes.*
- *Comparte gastos y ganancias*
- *En la medida que avances deberas delegar, todo no lo puedes hacer tú, haz seguimiento.*

Entrando en materia, revisemos **aspectos tributarios**:

Comienza la actividad comercial con el RUT, según el tipo de empresa y en la medida que aumenten las ventas necesitaras de un contador para continuar con la gestión tributaria y presentación de impuestos



Obligado a pagar

Trámites ante la DIAN:

- *Inicia con la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT).*

Si ya tienes constituida empresa, adicionalmente:

- *Solicita la autorización de numeración para facturar*
- *Implementa facturación y nómina electrónica.*

Material de Apoyo:

Amplia información en los siguientes links .

[Socios](#)

[RUT](#)



¿CÓMO ESTRUCTURAR EL 4 FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

IMPUESTOS

**Impuestos que
debe presentar
una empresa**



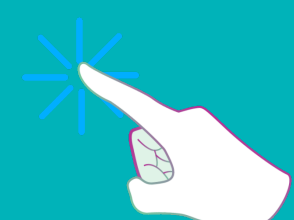
- Declaración del IVA
- Declaración del impuesto de renta y complementarios.
- Autorretención del impuesto de renta y complementarios.
- Declaración por impuesto de industria y comercio (ICA)
- Declaración mensual de retenciones en la fuente por renta, IVA y timbre.
- Declaración mensual de retenciones en la fuente por ICA, impuesto de carácter municipal.
- Impuesto predial unificado, impuesto de carácter municipal. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2022)

Para la presentación de estos impuestos asesórate por un contador público, el no presentarlos o hacerlos errados ocasiona sanciones.

Material de Apoyo:

Amplía información en el siguiente link .

[Impuestos](#)



¿CÓMO ESTRUCTURAR EL 4 FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

PRIMEROS PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA

Define cuál de las opciones vas a elegir:

Persona Natural

- El registro como persona natural ante la Cámara de Comercio de Bogotá se hace a título personal y lo identifica como comerciante.
- Actúa siempre con su nombre personal, aunque puede utilizar un nombre diferente al registrar el establecimiento de comercio, o marca registrada ante la Superintendencia de Industria y Comercio.
- Se identifica con su número de cédula y la DIAN le asigna un NIT, que es el mismo número de cédula con un dígito adicional.
- Responde con la totalidad de su patrimonio, que puede estar conformado con la totalidad de los bienes de la empresa, personales y de su familia.

Persona Jurídica (Empresa)

- Una vez constituida, forma una persona diferente de las individuales que la conforman.
- Tiene su propio nombre y debe actuar como tal, sin necesidad de identificar a las personas que la conforman.
- Debe actuar a través de su representante legal para contraer obligaciones, así como para ejecutar los actos propios de los empresarios.
- Se identifica con el certificado de existencia y representación legal y el NIT que le fije la DIAN.
- Posee su propio patrimonio, el cual es diferente del patrimonio de los socios. Nacen las obligaciones tributarias, de llevar contabilidad y emitir facturación

(Cámara de Comercio de Bogotá, 2022)

Verificación homonimia

Actividad comercial-Código CIU

Uso del suelo

Diligenciamiento del Formulario Pre-RUT

Diligenciamiento del Formulario de Registro Único Empresarial y Social RUES

Estatutos de persona jurídica

Tarifas del registro mercantil

Solicitud de certificados CCB

Continúa tu paso a paso, realiza las consultas y haz el registro ante Cámara de Comercio de Bogotá CCB



¿CÓMO ESTRUCTURAR EL 4 FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

En tu emprendimiento sé más estratégico que operativo, por ello, es importante que definas:

Misión: Propósito o razón de su existencia.

Debe responder a: Qué, cómo y para qué se hace

Visión: Es la expresión del estado deseado.

Debe responder a: Qué queremos llegar a ser.

Basado en la misión y visión, formule objetivos estratégicos con su respectiva meta.

Objetivo: Qué se quiere lograr.

Meta: Cuánto y cuándo.

Ejemplo: **Google**

Misión: Organizar la información en el mundo para que sea útil y accesible.

Visión: Ser el motor de búsqueda más importante del mundo.

Objetivos:

Incrementar el tráfico de usuarios en sus plataformas y ampliar su cartera de anunciantes.

Mantener una infraestructura tecnológica a la vanguardia

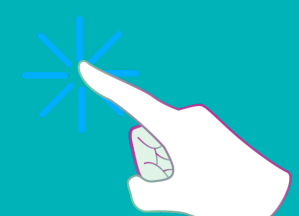
Meta: En cuestión de segundos los usuarios realicen búsquedas rápidas y precisas en la red mundial. (Google, 1998)



Material de Apoyo:

Amplía información en el siguiente link .

[Estrategia](#)



¿CÓMO ESTRUCTURAR EL FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

MARCA LA DIFERENCIA

Una empresa es competitiva cuando el producto o servicio que ofrece es mejor en comparación a su competencia.

Algunas a tener en cuenta:

Ventaja competitiva sostenible:

Es aquella que tiene ventajas distintivas que no son posibles de igualar por la competencia, por ejemplo las financieras.

Ventaja competitiva transitoria

Aprender a reinventarse.



El emprendimiento requiere de ideas innovadoras constantemente, construir estrategias a corto y largo plazo teniendo en cuenta nuestro entorno dinámico y volátil.

Como lo dice una frase obtenida de Ventajas transitorias "La ventaja competitiva sostenible es ahora la excepción, no la regla. La ventaja transitoria es la nueva normalidad."

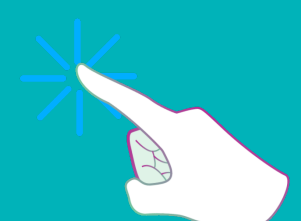
(ClubEnsayos.com, 2020)



Material de Apoyo:

Amplía información en el siguiente link .

[Ventaja competitiva](#)



4 ¿CÓMO ESTRUCTURAR EL FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

ORGANIZA TU EQUIPO DE TRABAJO

¿Quién es la figura más importante en una organización?



Es cada una de la personas que conforman la organización que integrando sus conocimientos, competencias y experiencias logran los objetivos empresariales.

- Construye tu equipo de trabajo, potencializando habilidades y disminuyendo debilidades.
- Define el proceso de vinculación de personal, bien sea directo o por empresa de servicios temporales.
- Define los procesos que requiere el emprendimiento.
- Integra los procesos y las personas.
- Realiza reuniones periódicas con el equipo, identifica oportunidades para mejorar.
- Define funciones y responsabilidades
- Estructura el organigrama
- Establece indicadores de gestión
- Realiza actividades de integración,
- Realiza evaluaciones de desempeño
- Revisa las responsabilidades con la contratación, afiliación y pago de seguridad social.

¿CÓMO ESTRUCTURAR EL 4 FUNCIONAMIENTO DE TU IDEA?

CAPACITACION



Estar actualizados nos permite prepararnos a nuevas situaciones, estar abiertos al cambio, conocer de las nuevas tendencias e innovar en nuestros productos.

Participa en seminarios, cursos, talleres, programas de pregrado y posgrado. Actualmente, encontramos opciones presenciales como online, gratuitas y con costo.

Cámara de Comercio de Bogotá

Cursos virtuales gratuitos.

Diplomados, programas especializados, seminarios con costo.

SENA

Cursos y carreras tecnológicas presenciales o virtuales gratuitas.

UNIVERSIDADES E INSTITUTOS DE EDUCACION TECNICA Y TECNOLOGICA

EAN

EXTERNADO

INCAP

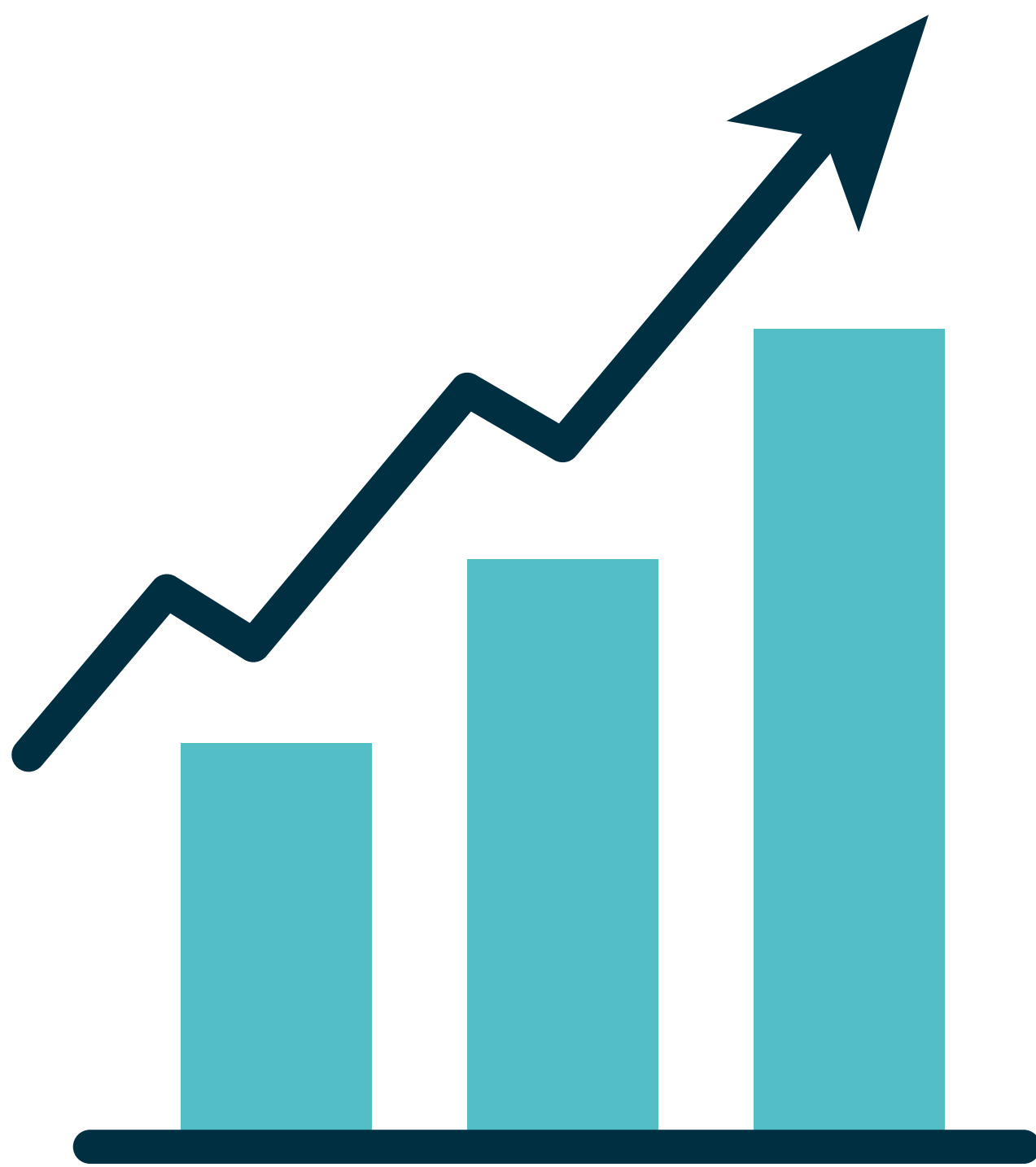
ANDES

UNAL

1

CÓMO SUPERAR LOS 5 AÑOS

- No temas en poner en marcha tu idea
- Siempre revisa qué existe en el mercado y cuál es tu competencia
- Ten presente cómo vas a implementar tu idea en el mercado
- Has un presupuesto constante para validar los gastos que necesitas y los que vas a necesitar
- Revisa constantemente cómo tu negocio genera costos y gastos manteniendo el punto de equilibrio



1

CÓMO SUPERAR LOS 5 AÑOS

•Administra bien las personas con las que te asocias y con las que trabajas en tu negocio, puede que algunas en vez de ayudarte te estén perjudicando

Revisa la orientación de tu negocio y tus obligaciones para evitar futuros problemas

•Mantente actualizado y estudia para poder innovar en tu negocio

•Lleva tus proyectos a otro nivel y si puedes asesórate. Existen muchas posibilidades para hacerlo

Proyecta tu negocio a futuro y siempre ve motivado



BIBLIOGRAFÍA

- Cámara de Comercio de Bogotá. (2008). ¿Cómo hacer un estudio de mercados para la creación y el desarrollo inicial de una empresa? Retrieved from bibliotecadigital: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/1273>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). Tarifas 2022. Retrieved from ccb.org: <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2022>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). ¿Qué diferencias hay entre una persona natural y una jurídica? Retrieved from ccb.org: <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales/Que-diferencias-hay-entre-una-persona-natural-y-una-juridica>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). Aspectos tributarios que debes tener en cuenta para la creación de tu empresa. Retrieved from bibliotecadigital.ccb: <https://bit.ly/38XlyLd>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). Certificados Electrónicos. Retrieved from linea.ccb: <https://linea.ccb.org.co/CertificadosElectronicosR/Index.html#/inicio>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). Cursos virtuales gratuitos. Retrieved from ccb.org: <https://www.ccb.org.co/Cursos-y-eventos/Nuestros-eventos/Cursos-virtuales-gratuitos>

BIBLIOGRAFÍA

- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). Descripción actividades económicas (Código CIIU). Retrieved from linea.ccb: <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). Pasos para crear tu empresa para que tu negocio funcione con todas las de la ley. Retrieved from bibliotecadigital: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/25824/3.1.%20Pasos%20para%20crear%20tu%20empresa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (S.f.). Programas de formación empresarial. Retrieved from ccb.org: <https://www.ccb.org.co/Fortalezca-su-empresa/Programas-de-formacion-empresarial>
- Claro Perú. (2014, Agosto 31). 5 tips para realizar tu estudio de mercado [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=f5jbors1SH4&ab_channel=ClaroPer%C3%BA
- Claro Perú. (2014, Agosto 24). Haz un estudio de mercado en 6 pasos [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=qz0hww6LzsY&ab_channel=ClaroPer%C3%BA
- Da Silva, D. (2021, Marzo 21). Guía completa para entender qué es el estudio de mercado y para qué sirve. Retrieved from zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>

BIBLIOGRAFÍA

- DANE. (2022, Mayo 05). Índice de Precios al Consumidor - IPC. Retrieved from DANE: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>
- DIAN. (S.f.). Inscripción RUT. Retrieved from Muisca.DIAN: <https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefInscripcionRutPortal.faces>
- Gerencie.com. (2022, Marzo 19). Importancia del estudio de mercado. Retrieved from Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/la-importancia-de-hacer-un-estudio-de-mercado.html>
- Gunther McGrath, R. (2013). Transient Advantage. Retrieved from Harvard Business Review: <https://hbr.org/2013/06/transient-advantage>
- Jorge Mendez. (2018, Abril 20). Qué es y Cómo hacer un PLAN DE MARKETING (Plan de Mercadeo) [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=4LmLWpkUVYU>
- Juanjo Amengal. (2019, Junio 30). Cómo hacer un estudio de mercado en 5 minutos [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=1cKbHFefyUk&ab_channel=JuanjoAmengual

BIBLIOGRAFÍA

- Libros para Emprendedores con Luis Ramos. (2018, Julio 19). Cómo hacer un estudio de mercado que funciona - #200 - MENTOR365 [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=8zWYoq9ypRQ&ab_channel=LibrosparaEmprendedoresconLuisRamos
- Libros para Emprendedores con Luis Ramos. (2021, Enero 20). LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA, de Stephen Covey - Resumen Animado del libro [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=CHx6QZ0BN8c&ab_channel=LibrosparaEmprendedoresconLuisRamos
- Medina, R. (19 de Marzo de 2020). Todo lo que necesitas saber sobre el análisis del entorno de una empresa. Obtenido de branch: <https://branch.com.co/marketing-digital/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-el-analisis-del-entorno-de-una-empresa/>
- Nafin. (S.f.). CALCULA EL COSTO DE TU CRÉDITO. Retrieved from Nafin: <https://www.nafin.com/portaInf/content/herramientas-de-negocio/simulador-de-creditos/simulador-de-creditos.do>

BIBLIOGRAFÍA

- Oliveira, J. (2021, Marzo 15). Socios de una empresa: la unión que hace la fuerza. Retrieved from crehana: <https://www.crehana.com/blog/negocios/socios-de-una-empresa/>
- Pareja, D. (2020, Octubre 13). Lo que necesitas saber sobre planes de acción. Retrieved from piranirisk: <https://www.piranirisk.com/es/blog/que-es-un-plan-de-accion>
- Prim, A. (S.f.). Modelo canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Retrieved from innokabi: <https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>
- Roncancio, G. (S.f.). ¿Cuáles son las Perspectivas del Balanced Scorecard? Ejemplos. Retrieved from Gestion.pensemos: <https://gestion.pensemos.com/cuales-son-las-perspectivas-del-balanced-scorecard-ejemplos>
- RUES. (S.f.). Realice su consulta empresarial o social. Retrieved from RUES: <http://www.rues.org.co/>
- Secretaría Distrital de Planeación. (S.f.). Concepto de uso del suelo. Retrieved from SUIT: <http://visor.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=26420>
- Semana. (2021, Diciembre 17). Los hábitos que no permiten a la gente ser millonaria, según la revista Entrepreneur. Retrieved from Semana: <https://www.semana.com/economia/emprendimiento/articulo/los-habitos-que-no-permiten-a-la-gente-ser-millonaria-segun-la-revista-entrepreneur/202148/>

BIBLIOGRAFÍA

- SENA. (S.f.). Portal de oferta educativa del SENA. Retrieved from SofiaPlus: <http://oferta.senasofiaplus.edu.co>
- Teinspira. (S.f.). Alimenta tu creatividad Emprendedora. Retrieved from Teinspira: <https://www.teinspira.com/>
- Trabajar Desde Casa. (2014, Octubre 02). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico [Archivo de Video]. Retrieved from Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&ab_channel=TrabajarDesdeCasa
- Universidad Externado de Colombia. (2022). Especialización en Innovación y Desarrollo de Negocios. Retrieved from uexternado: <https://www.uexternado.edu.co/programa/administracion-de-empresas/especializacion-innovacion-desarrollo-negocios/>
- Universidad Nacional de Colombia. (n.d.). Proyéctate UN: la feria del empleo y el emprendimiento. Retrieved from bienestar.bogota.unal: http://bienestar.bogota.unal.edu.co/ver_noticia.php?id_noticia=175