

GUÍA RÁPIDA PARA EMPRENDER EN COLOMBIA

Empieza por el principio y evita
errores comunes.

www.alvaradoestrategia.com



ALVARADO GÓMEZ
LITIGIO & ESTRATEGIA

PASO 1: DEFINE TU IDEA DE NEGOCIO

Antes de cualquier cosa, aterriza tu visión. Hazte estas preguntas clave:



El Concepto: Define tu negocio en una sola frase. ¿Qué problema solucionas?



Tu Cliente Ideal: ¿Quién es y dónde está? ¿Es una persona o una empresa?



El Alcance: ¿Tu negocio será digital, local, nacional?



Tus Metas: ¿Dónde te ves en 6 meses, 2 años y 5 años? Sé específico.

PASO 2: PREPARA EL TERRENO (LO QUE NECESITAS)

Ahora, vamos a lo práctico. ¿Qué recursos son indispensables?



Capital Inicial: ¿Cuánto dinero necesitas para operar los primeros 6 meses sin ingresos? (Haz un presupuesto de gastos fijos y variables).



Permisos y Licencias: ¿Requieres algún registro especial para operar? (Ej: INVIMA para alimentos, Superintendencia para vigilancia, uso de suelos de la alcaldía, etc.).



Proveedores Clave: ¿De quién dependes? Asegura esa relación con un contrato y ten siempre un plan B.



Equipo Humano: ¿A quién necesitas? Dibuja un organigrama básico con los roles, incluyendo el de los socios.



Propiedad Intelectual: ¿Tienes una marca, un logo, un invento o un software que proteger? ¡Regístralo!

PASO 3: ACUERDOS DE SOCIOS (¡REGLAS CLARAS!)



SI EMPRENDES CON SOCIOS, ESTE ES EL PASO MÁS IMPORTANTE PARA EVITAR CONFLICTOS FUTUROS.



APORTES DE CADA UNO: ¿QUIÉN PONE QUÉ? (DINERO, TRABAJO, IDEAS, CONTACTOS, ETC.). ¡SEAN BRUTALMENTE HONESTOS Y ESPECÍFICOS!



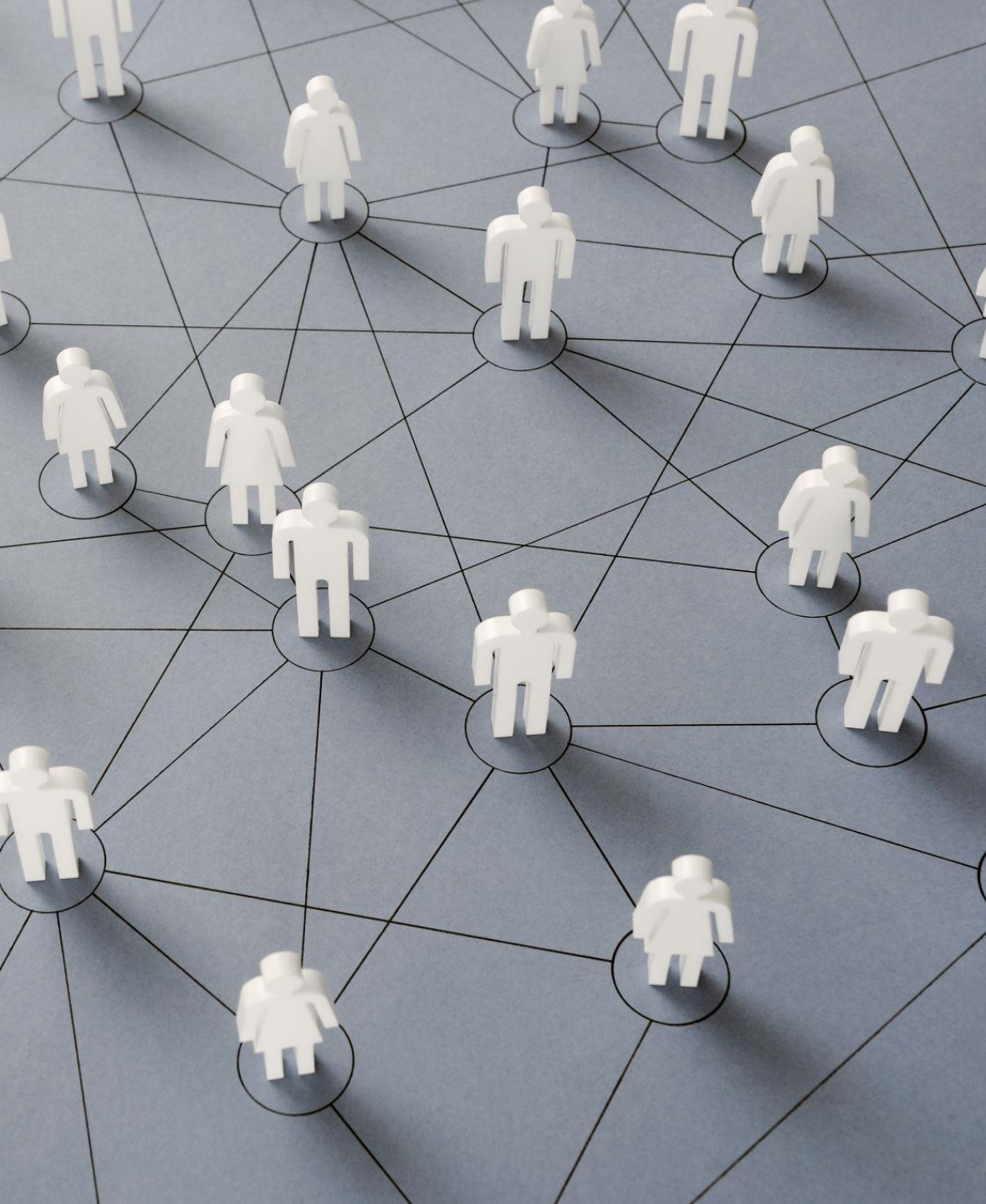
ROLES Y COMPROMISO: ¿QUIÉN ES EL RESPONSABLE DE QUÉ ÁREA Y CUÁL ES LA DEDICACIÓN DE CADA UNO?



TOMA DE DECISIONES: ¿CÓMO SE RESOLVERÁN LOS DESACUERDOS?



REGLAS DE SALIDA: ¿BAJO QUÉ CONDICIONES UN SOCIO PUEDE O DEBE RETIRARSE Y CÓMO SE LE COMPENSA LO QUE HAYA APORTADO?



PASO 4: ESTRUCTURA TU NEGOCIO

- Estructura Jurídica: ¿Cómo operarás legalmente? Lo más común y flexible en Colombia es crear una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.).
- Estructura de Costos: Con el presupuesto que ya hiciste, proyecta tus posibles ingresos y gastos de forma realista.
- Imagen y Marca (Branding): ¿Cómo quieres que te vean? Define tu logo, colores y el estilo de comunicación (ej: juvenil, formal, disruptivo).
- Canales de Comunicación: ¿Cómo llegarás a tus clientes? (Redes sociales, página web, publicidad física, etc.).

PASO 5: MIDE Y PLANIFICA TU ESTRATEGIA



UN NEGOCIO SIN ESTRATEGIA
ES COMO UN BARCO SIN
TIMÓN.



ANÁLISIS DOFA: IDENTIFICA
TUS DEBILIDADES (INTERNO),
OPORTUNIDADES (EXTERNO),
FORTALEZAS (INTERNO) Y
AMENAZAS (EXTERNO).



PLAN DE ACCIÓN:
¿CÓMO USARÁS TUS
FORTALEZAS PARA
APROVECHAR LAS
OPORTUNIDADES?
¿CÓMO TE DEFENDERÁS DE
LAS AMENAZAS Y QUÉ HARÁS
PARA MINIMIZAR TUS
DEBILIDADES?



DEFINE HITOS (KPIs):
ESTABLECE METAS CLARAS Y
MEDIBLES (EJ: LOGRAR 50
CLIENTES EN 3 MESES,
FACTURAR X CANTIDAD).
ESTO TE DIRÁ SI VAS POR
BUEN CAMINO O SI
NECESITAS REPLANTEAR TU
ESTRATEGIA.

PASO 6: ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA (EL ANDAMIAJE LEGAL)

- Una vez definida la estrategia, blinda tu negocio con el soporte legal adecuado.
- Estatutos y Acuerdo de Socios: Formaliza las reglas del juego entre los fundadores en un documento legal.
- Contratos con Partners Estratégicos: Asegura tus alianzas con proveedores, distribuidores o socios clave mediante contratos claros.
- Contratos Laborales y de Servicios: Define la vinculación de tu equipo. Decide si necesitas empleados directos (contrato laboral) o contratistas externos (prestación de servicios).
- Compliance (Cumplimiento Normativo):
- Protección de Datos: Implementa la política de tratamiento de datos personales (Habeas Data).
- Prevención de Riesgos: Dependiendo de tu sector e ingresos, podrías necesitar sistemas como SAGRILAF (prevención de lavado de activos) y políticas anticorrupción.
- Permisos y Reportes: Asegúrate de cumplir con los requisitos específicos de tu industria.
- Protección de Propiedad Intelectual: Registra tu marca y protege tu software, patentes o secretos comerciales mediante acuerdos de confidencialidad.
- Contratos con Clientes: Estandariza tu relación con los clientes a través de un contrato modelo o Términos y Condiciones (TyC) claros y justos.

MARCO NORMATIVO BÁSICO EN COLOMBIA

- Todo emprendedor en Colombia debe conocer, como mínimo, estas normas:
- Ley 2069 de 2020 (Ley de Emprendimiento): Busca reducir cargas y barreras para los emprendedores, facilitando la creación y el crecimiento de las empresas en el país.
- Ley 1258 de 2008 (Ley S.A.S.): Permite la creación de las Sociedades por Acciones Simplificadas, la figura jurídica más utilizada por su flexibilidad en la constitución y manejo.
- Código de Comercio (Decreto 410 de 1971): Es la biblia de los negocios. Establece las reglas para los comerciantes, los tipos de sociedades y los contratos mercantiles.
- Ley 1581 de 2012 (Protección de Datos): Si vas a manejar datos de clientes, empleados o proveedores (así sea solo su email), esta ley te obliga a proteger su información y a tener una política de tratamiento de datos.
- Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor): Define tus obligaciones sobre la calidad, idoneidad y seguridad de tus productos o servicios, así como el derecho a la retractación y las garantías.

¿QUIERES ASESORÍA PARA ESTABLECER TU NEGOCIO?

www.alvaradoestrategia.com



ALVARADO GÓMEZ
LITIGIO & ESTRATEGIA