

Las Cooperativas como Fuente de Apoyo para el Emprendimiento

Angie Paola Trujillo Mogollón

Erika Lorena Barreto Quimbayo

Ramsés Bagett Sierra



Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca

Facultad de Administración y Economía

Programa de Administración de Empresas Comerciales

Bogotá, Colombia

2023

Resumen

En Colombia la palabra emprendimiento empieza a tomar valor y es un punto clave para la economía del país, debido a los diferentes factores negativos por los que atraviesa, se ve la necesidad de nuevas empresas que generen fuentes de empleo e ingresos al gobierno. Pero para nadie es un secreto que emprender en Colombia no es fácil, más del 50% de la población considera y aprobado que emprender en el país no es tarea sencilla de acuerdo con el estudio del Foro Económico Mundial.

Diferentes factores y desafíos se enfrentan los colombianos a diario lo que hace que más del 50 % de las empresas, especialmente las pequeñas, fracasen en sus primeros cinco años de vida y entre el 20 % y 30 % cierra en su primer año, mientras que el 40 % de los emprendimientos dirigidos por personas naturales cierra antes de cumplir un año de funcionamiento, según cifras de Confecámaras (2023). En efecto, también hay diferentes programas, leyes y organizaciones que le apuestan a apoyar y fomentar estas iniciativas dinámicas de empresas y una de ellas son los programas de emprendimiento cooperativo.

El emprendimiento cooperativo una forma de acceder e iniciar una actividad económica, gracias a estas organizaciones que tienen diferentes beneficios tanto internos como del gobierno permitirán facilitar al menos un poco aprender y practicar la creación de nuevos emprendimientos que logren llegar a ser sostenibles por mucho tiempo. Coomeva nos permite analizar, identificar y reforzar su programa de emprendimiento con el que cuenta actualmente.

Abstract

In Colombia, the word entrepreneurship begins to take on value and is a key point for the country's economy, because of the different negative factors it goes through, there is a need for new companies that generate employment and income to the government. But for no one it is a secret that undertaking in Colombia is not easy, more than 50% of the population considers and approved that undertaking in the country is not a simple task according to the study of the World Economic Forum.

Different factors and challenges are faced by Colombians on a daily basis, which causes more than 50% of companies, especially small ones, to fail in their first five years of life and between 20% and 30% closes in their first year. while 40% of the ventures run by natural persons close before one year of operation, according to figures from Confecameras (2023). In fact, there are also different programs, laws and organizations that bet on supporting and promoting these dynamic initiatives of companies and one of them is the cooperative entrepreneurship programs.

Cooperative entrepreneurship A way to access and start an economic activity, thanks to these organizations that have different benefits both internal and government will facilitate at least a little learning and practice the creation of new ventures that achieve to become sustainable for a long time. Coomeva allows us to analyze, identify and strengthen its entrepreneurship program that it currently has.

RESUMEN	2
INTRODUCCIÓN	4
TABLA 1.....	4
JUSTIFICACIÓN	6
OBJETIVOS	7
GENERAL	7
ESPECÍFICOS.....	7
MARCO DE REFERENCIA	8
ESTADO DEL ARTE	8
MARCO TEÓRICO	9
<i>¿Qué es el Emprendimiento?</i>	9
<i>¿Qué se necesita para empezar en el mundo del emprendimiento?</i>	10
MARCO CONTEXTUAL.....	13
MARCO LEGAL.....	14
METODOLOGÍA	15
INSTRUMENTO	16
ENCUESTA	16
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	16
DESARROLLO	18
FACTORES QUE ACTUALMENTE COMPONEN LAS CONSULTORÍAS EN LA COOPERATIVA COOMEVA	18
DESAFÍOS A LOS QUE SE ENFRENTAN ACTUALMENTE LOS EMPRENDEDORES:.....	20
PROPUESTA DE PROGRAMA DE ASESORÍA	22
CONCLUSIONES	26
REFERENCIAS	27

Introducción

El emprendimiento en Colombia y en el mundo ha sido un punto de atención a nivel empresarial, social y político, donde el objetivo en común es la mejora de la economía, generar empleo y la respuesta a una necesidad.

Las cooperativas son generadoras de la mejora local, inserción laboral, condiciones laborales y cohesión social. Estas son facilitadoras de oportunidades y según Confecoop la definen como: una asociación de personas, su integración permite de manera voluntaria para realizar continua autogestión para enfrentar sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales culturales, académicas por medio de una organización asociativa con objetivos de democracia controlada. (Confecoop.coop, 2016)

En Colombia existen aproximadamente entre cinco mil y seis mil cooperativas vigentes con estado activo. Los vinculados son siete millones de colombianos que están en cooperativas donde ya varias responden a la necesidad de una cultura emprendedora (Vega, 2022); sin embargo, estas compañías, enfrentan desafíos tales como: falta de conocimiento y acompañamiento en la creación, desarrollo y ejecución del emprendimiento, recursos limitados, escasas redes de colaboración, limitación demográfica, entre otros.

Las cooperativas en Colombia pueden ser aplicadas a cualquier actividad, a través de los años ha tenido un desarrollo importante en pocas actividades especialmente de servicios.

Tabla 1

Crecimiento de las cooperativas

Tipo de cooperativas	Crecimiento en ingresos año 2016
Aseguradora	31.28%
Servicios sociales y de salud	21.67%
Agropecuaria y de industrias alimenticias	11.28%
Financiera	11.91%
Comercialización y consumo	4.02%
Crediticia	1.31%

Nota. Esta tabla muestra el crecimiento en porcentaje que han tenido las cooperativas en actividades especialmente de servicios. Este permite identificar las iniciativas del inicio a las empresas cooperativas en nuestro país y también nos da un enfoque a la prestación de servicios de acuerdo con los datos tomados por Confecoop (2016)

Cooperativas como Coomeva, ofrecen soluciones a emprendedores que presentan formaciones virtuales para afianzar al emprendedor en sus capacidades y también en desarrollar su idea de negocio; actualmente, ofrecen financiación a los emprendedores, pero las ideas de negocio que empiezan desde cero deben presentarse bajo la posibilidad de ser seleccionadas o financian empresas con características específicas como aquellas que adopten fuentes de energías limpias y renovables. (Coomeva, s.f.)

La propuesta de Coomeva junto con cifras de crecimiento enunciadas por Confecoop anteriormente, demuestra que hay sectores que presentan poca atención y bajo crecimiento comparado con otros, como el agropecuario, de industrias alimenticias y crediticias.

El presente documento pretende fortalecer ¿cómo mejorar los pilares fundamentales para abrir camino hacia una cultura de cooperación, que fomenta el emprendimiento de los miembros de grupos solidarios reconocidos en el mercado como la cooperativa Coomeva y otras cooperativas?

Justificación

El análisis de esta investigación nace a raíz del crecimiento de emprendimientos que se han venido identificando desde los tiempos de pandemia y sus aportes económicos en el país para las economías solidarias como las cooperativas de acuerdo con uno de sus principios que es la participación económica, presenta la fortaleza de bases fundamentales con sus asociados y un recurso económico como base para dar beneficios a cada uno; sin embargo, el propósito de creación, vinculación y ejecución de un emprendimiento son ausentes. Se busca brindar mayores oportunidades de emprendimientos sostenibles y así mismo fortalecer la confianza y fidelización de los miembros de la cooperativa.

Con la presente investigación se esperó un enfoque en resolver e integrar a sus asociados para planificar un emprendimiento, observando que hay sectores de la economía que tienen un bajo crecimiento y poca atención (credicio, de comercialización y consumo), se busca mejorar las herramientas a los miembros de la cooperativa para que ejecuten emprendimientos sostenibles y en sectores de bajo crecimiento.

Este proyecto está relacionado con la línea de investigación, productividad y competitividad en las organizaciones, profundización de asociatividad y sostenibilidad, orientado al desarrollo sostenible con integralidad de asociados a la cooperativa, un crecimiento profesional, social y económico con el proceso de ejecución de emprendimientos en calidad de cada proceso administrativo dentro esta misma organización.

Objetivos

General

- Proponer un programa de asesorías para miembros emprendedores de cooperativas que puedan llegar a ser sostenibles en el tiempo.

Específicos

- Identificar los factores que actualmente componen las consultorías en la cooperativa Coomeva.
- Analizar los desafíos a los que se enfrentan actualmente los emprendedores.

Marco de Referencia

Estado del Arte

Al año 2022 en Colombia se evidencia que cada vez toma mucha más importancia el desarrollo y crecimiento empresarial por medio de emprendimiento e innovación. A nivel cultural, empresarial y político se le apuesta a apoyar e incentivar las nuevas oportunidades de crecimiento. Ahora bien, diferentes autores hablan de la relación y oportunidades que se pueden lograr obtener desde las asociaciones cooperativistas que facilitan la gestión de emprendimientos. Se hace una revisión de investigaciones que hablan sobre el emprendimiento cooperativo. Con el fin de poner en evidencia la ausencia de asesorías y falta de información sobre las alternativas de iniciar una actividad económica sostenible en el tiempo.

Según la investigación del presidente de Confecoop Carlos Acero Sánchez (2021), existen diversas maneras de iniciar una idea de negocio; una de ellas es el emprendimiento cooperativo, donde se presentan las diversas leyes que respaldan la disminución de costos, trámites y la posibilidad de acceder a mejores condiciones para desarrollar el negocio y acceder como actores al ecosistema de inversión y financiamiento. Asimismo, se destacan los factores beneficiosos que pueden tener en cuenta si estos emprendimientos se integran en la economía solidaria, enfocadas en la economía de la comunidad.

Adicional, destaca las oportunidades que la educación ofrece a la economía solidaria y cooperativa. En sentido que la educación formal básica media y superior incorpore las bases, así como el SENA y otras entidades educativas.

Al hacer una amplia revisión sobre el tema de interés para esta investigación, se puede concluir que no existe información y no se tiene una amplia visión sobre cómo estas cooperativas emprendedoras trascienden la información, conocimientos y experiencias a los miembros emprendedores para ayudarlos a fortalecer sus iniciativas.

La presente investigación identifica y analiza aspectos que contribuyen al malogro de los emprendimientos en Colombia, se analiza este tema con el fin de poner en evidencia la ausencia de identificar como pilar fundamental las organizaciones cooperativas.

Pardo y Alfonso (2015) de la universidad del Rosario, en su libro ¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?, Identifican aspectos que exponen a las empresas a riesgos y, a su vez, identifican aspectos que reducen los riesgos e incertidumbres que surgen cuando surgen nuevas actividades económicas.

Los investigadores concuerdan que el riesgo, al igual que el fracaso, forman parte del emprendimiento. De acuerdo con Pretorius (2009), Se considera que una idea de negocio ha fracasado cuando no puede generar involuntariamente flujos de efectivo por sí misma, incluso a

través de financiación, lo que resulta en una disminución de las inversiones y en su incapacidad para continuar operando de acuerdo con las directrices de propiedad y gestión para continuar. (“Inicio | Cámara de Representantes”)

Básicamente, se definen como factores que afectan el desarrollo del emprendimiento los siguientes factores: finanzas, organización, marketing, recursos humanos, medio ambiente y operaciones. Y también logran identificar diferentes alternativas de mejora para cada factor. Finalmente, dada la importancia de los programas que apoyan el desarrollo de nuevos negocios, cualquier esfuerzo para promover el emprendimiento permitirá el crecimiento económico y una mejora en la tasa de éxito de los negocios exitosos en el país.

Después de haber hecho una amplia revisión sobre el tema de interés de esta investigación, es posible concluir que no existe información y no se tiene como pilar de apoyo estas asociaciones cooperativistas, donde se puede aprovechar el objetivo principal de estas y los beneficios que puede ofrecer fondos de empleados, cooperativas, organizaciones sin ánimo de lucro y demás.

Marco Teórico

Este nos permitirá descubrir, analizar, orientar y identificar los diferentes conceptos que abarcan la temática del presente trabajo:

¿Qué es el Emprendimiento?

En primer lugar, en el desarrollo teórico durante los estudios de pregrado, se puede decir que el emprendimiento se refiere al proceso de creación y desarrollo de una idea de negocio lucrativo u organización con el objetivo de crear valor económico, social y ambiental. Se trata de convertir una idea en una realidad tangible, asumiendo los riesgos y responsabilidades que conlleva.

En los últimos años desde 2022 durante el impacto de la pandemia, el emprendimiento ha ganado popularidad al promover el desarrollo económico y la primicia en muchos países del mundo. Además, cada vez más la sociedad está optando por iniciar sus propios negocios como una forma de crear un futuro laboral más seguro, ingresos diferenciales al salario y satisfactorio para sí mismos.

Algunos artículos recientes que nos aportan el tema del emprendimiento incluyen:

El emprendimiento es el proceso de iniciar e implementar un proyecto empresarial por cuenta propia. (“¿Qué es el Emprendimiento? Definición y ejemplos (2023) - Shopify”) Una característica principal del emprendimiento es que es una actividad que se realiza en primera persona. Los emprendimientos son obra intelectual de la persona que emprende (Calviño, F., 2022).

La identidad empresarial es específica del contexto y puede interpretarse en función de la cultura, las creencias y las normas sociales. Los emprendedores, probables individuos, construyen activamente sus identidades a través de lo que está disponible para ellos y lo que no está disponible para ellos (es decir, el capital), y lo que es y no es posible o se puede hacer en el contexto en el que operan (es decir, los hábitos).

Un emprendedor con una meta tiene una visión: ve lo que quiere y encuentra la manera de lograrlo. Es alguien que tiene clara su misión, sus valores y el mensaje que quiere dejar en el mundo porque, con base en ellos, elige generar un impacto positivo en la sociedad.

¿Qué se necesita para empezar en el mundo del emprendimiento?

Emprender tiene sus obstáculos y no se recomienda a alguien con poca paciencia, que dependa de la rutina o que no tenga cierta capacidad creativa para solucionar problemas inesperados (Calviño F., 2022).

Algunas características clave para emprendedores son las siguientes:

Resiliencia: En un emprendimiento hay posibilidades múltiples de fallar. Emprender es resistir.

Creatividad: Una de las claves para el emprendimiento es la creatividad.

Recursos: Ningún proyecto se podrá llevar a cabo sin recursos. Se recomienda tener una reserva de al menos 30% más del dinero, recursos y tiempo del que se tenía planificado el objetivo original.

Umbral: Al emprender, debe haber puntos de control que permitan medir el avance o en el peor de los casos considerar retirarse.

Grupo empresarial Coomeva: Este grupo se encuentra entre los 20 grupos empresariales más importantes de Colombia. Esto generó más de 15.000 empleos directos en 24 departamentos del país. Por su carácter cooperativo, la empresa contribuye al desarrollo de los socios de la Cooperativa, así como del resto de usuarios y clientes. (“Grupo Empresarial Coomeva - Quiénes somos: Cooperativa Coomeva...”) La cooperativa fue fundada en Cali, el 4 de marzo de 1964 y comenzó a brindar servicios de ahorro y préstamo a médicos del Valle del Cauca. Actualmente Coomeva colabora con profesionales de todas las disciplinas, como tecnólogos, técnicos y familiares de todo el país (Coomeva, s.f.).

Los pasos para emprender un negocio:

Entre las variables que se deben tener en cuenta para emprender un negocio de acuerdo con Cetys Trends. (s.f.) se encuentran:

- Habilidades de negociación, son las que te permiten cerrar acuerdos con tus clientes, mientras que las técnicas te ayudan a mejorarlos. Estos son métodos que se utilizan al interactuar con otros para lograr objetivos en los que todos ganan.
- Incertidumbre, la sensación que tienes cuando te falta seguridad, confianza o certeza sobre algo, especialmente cuando te causa ansiedad.
- El momento preciso, identificar la oportunidad de actuar justo para ser recíproco en los beneficios.
- El posible fracaso de la empresa es un factor de enfoque de posibilidades tanto para la idea principal como las expectativas de los inversionistas.

Entre los diez pasos se encuentran los siguientes:

1. Empiece con un objetivo claro
2. Valorar la capacidad de inversión
3. Considere un proyecto emprendedor
4. Concretar un modelo de negocio
5. Evaluar la viabilidad del proyecto.
6. Formar un equipo de trabajo
7. Aprovecha el comercio electrónico
8. Ejecute una prueba piloto
9. Identificar áreas de mejora
10. Personaliza la oferta

Desafíos en el Emprendimiento en Cooperativas de la Ciudad de México: (“Desafíos en el Emprendimiento en Cooperativas de la Ciudad de México ...”)

En Sur América se han implementado actividades para incentivar el emprendimiento como una táctica de evolución y reducción de la pobreza (Díaz de León, D. & Rivera, I. (2019)).

El objetivo del artículo tomado como referencia llamada “Desafíos en el Emprendimiento en Cooperativas de la Ciudad de México”, es encontrar los retos en el emprendimiento de Cooperativas en la Ciudad de México, en sus primeros años. Se realizaron prácticas de observación participante y aplicación de cuestionarios, tuvieron en cuenta organizaciones sociales que participaron en un programa de gobierno de la ciudad de México, a las 94 organizaciones entrevistadas, se les preguntaba acerca de las problemáticas o retos que enfrentaban como organizaciones sociales (Díaz de León, D. & Rivera, I. (2019)).

Las organizaciones que se encuestaron se pudieron clasificar como nuevos emprendimientos debido a que estas llevan entre tres meses y tres años de operación. Lo que hace relevante al artículo con respecto a la investigación del presente documento es que se encontraron 20 categorías sobre las dificultades de emprender, luego con un análisis de las respuestas obtenidas, se encontraron siete categorías principales de desafíos en emprendimiento de las cooperativas (Díaz de León, D. & Rivera, I. (2019)).

Entre los principales retos de las cooperativas al emprender se encontraron los siguientes:

- **Financiamiento:** Recursos financieros disponibles
- **Capacidades tecnológicas:** Tecnologías usadas por las nuevas organizaciones
- **Capacitación:** La educación sobre el emprendimiento
- **Capacidad organizacional:** Las áreas de la empresa y habilidades para trabajar en estas.
- **Mercadotecnia:** La medida en que las organizaciones buscan nuevos mercados y satisfacen las necesidades de estos, el uso de estrategias de promoción para aumentar las ventas.
- **Infraestructura.** El acceso a recursos físicos
- **Figura jurídica:** La necesidad de contar con una figura legal.
- **La falta de financiamiento:** entre las categorías más relevantes de las respuestas obtenidas, se encontró la falta del financiamiento, lo cual no permite a las organizaciones ser más eficientes y generar mejores empleos. Debido a la carencia de este factor, las organizaciones no ofrecen seguridad a sus socios. Las organizaciones también se ven limitadas en la compra de maquinaria y equipo que ayude a mejorar sus procesos, como contratación de servicios para mejorar los productos que ofrecen.
- **Limitaciones tecnológicas:** se observa que las organizaciones tienen pocos sistemas y herramientas tecnológicas. Las empresas que necesitan un software específico usan muchas veces versiones libres, lo cual tiene restricciones, también sus computadores, la falta de tecnología actualizada hace que la empresa sea menos eficiente.
- **Falta de capacitación:** Las dificultades al interior de la empresa por no tener actitudes y habilidades en administración, contabilidad y mercadeo principalmente.
- **Calidad organizacional:** Los socios no tienen mucho tiempo para dedicarle a la organización.
- **Faltas de estrategias de mercadotecnia:** La falta de estrategias de mercadotecnia que permita identificar mercados potenciales. También se encuentra el desafío del entorno digital, la mayoría de estas empresas no cuentan con redes sociales, a pesar de saber la importancia que estas tienen en el incremento de ventas.
- **Falta de infraestructura:** La falta de una adecuada infraestructura tiene un impacto donde no será posible para estas organizaciones cumplir con las expectativas del mercado. Debido a la falta de infraestructura, las organizaciones tienen procesos de producción más lentos y no cuentan con espacio para contener sus materiales y equipos.
- **Falta de una figura legal:** Aspecto que causa que las organizaciones queden fuera de negociaciones y apoyos económicos del gobierno.

Ante las situaciones presentadas anteriormente, las empresas se autofinancian; sin embargo, esto no es suficiente para que cumplan sus metas.

Entre los factores identificados que perturban el emprendimiento en las organizaciones se puede encontrar que todas estas necesidades se podrían suplir con una inversión adecuada a los siete factores anteriormente mencionados.

La importancia de una adecuada asesoría al momento de emprender:

Un factor importante al emprender es ser asesorados o guiados de la forma correcta. Según Flores Daniel (2019): se debe contar con asesoría profesional desde un principio si se quiere emprender de manera efectiva.

La correcta asesoría para formalizar un emprendimiento y operarlo es importante desde el primer día, ya que crear una empresa consta de distintas etapas que involucran un desarrollo. Definir una estructura, se convierte en un tema a resolver (Flores Daniel, 2019)

Marco Contextual

La cooperativa Coomeva (Cooperativa Médica del Valle) se fundó el 4 de marzo de 1964 por un conjunto de médicos con el propósito de ofrecer servicios financieros y de seguros, bajo la naturaleza del cooperativismo de ahorro y crédito. Fue creciendo y a medida del tiempo se fueron uniendo diferentes profesionales hasta conformar el Grupo empresarial Coomeva.

La Cooperativa, durante su primer año contó con cuatrocientos asociados y al presente cuenta con más de doscientos cincuenta y cinco mil asociados y sus familias. En sus inicios presento servicios de ahorro y crédito a los médicos del Valle del Cauca. (“¿Quiénes somos? - Coomeva”) Hoy Coomeva ofrece servicios a todos los miembros que hagan parte de esta cooperativa.

Aumentando su naturaleza cooperativa a un propósito emprendedor, la cooperativa fue aumentando sus servicios, hasta constituir hoy una cooperativa presente en mil cincuenta municipios de Colombia.

La presente investigación se desarrolla en Coomeva, regional de Bogotá, donde Bogotá tiene alrededor de 8 a 9 millones de personas donde 10 mil son asociados de la fundación que han podido beneficiarse con los diferentes programas o aporte a emprendimiento que ofrece la cooperativa. Aunque no se tiene claro el número de emprendimientos que se sostienen en el tiempo de los asociados en Coomeva, la información suministrada por la Cámara de comercio en Bogotá de cada 10 nuevos emprendimientos 6 cierran durante los primeros 5 años.

Sin embargo, cabe rescatar que cada vez son más frecuentes las ferias, programas e iniciativas de diversa naturaleza que promueven los emprendedores. En Coomeva al año 2020 los impactos generados son: emprendedores y empresas formadas 549.000, empresas acompañadas en su creación 10.600, acompañamiento en su fortalecimiento 22.500 y el 70% de estas empresas ha logrado sobrevivir en los años, de acuerdo con los datos informados por Coomeva (2020)

Marco Legal

Este presenta como bases fundamentales a la investigación con un enfoque regularizado con el propósito de fomentar el emprendimiento con énfasis en las organizaciones solidarias, esta normativa hace que las cooperativas sean partícipes donde permite orientar el objetivo de consultoría a los miembros asociados de Coomeva.

Ley 2069 de 2020, la cual permite dar impulso al emprendimiento en Colombia. Esta ley permite dar un marco regulatorio que da para conocer, proceder a una sostenibilidad en las empresas dando como objetivo un bienestar social con equidad. Decreto, Resoluciones, Acuerdos, Ordenanzas, Sentencias, Circulares. Dando como fundamento en la cooperativa de investigación ya que esta nos permite brindar la normativa más actualizada para inicio de su emprendimiento.

El cooperativismo es parte de una economía solidaria como es relevante para esta investigación donde la ley 454 de 1998 es el marco conceptual de este tipo de economías donde es representado por una entidad como en la superintendencia de la economía solidaria. Este permite que tenga un respaldo al momento de presentar la asesoría al miembro de Coomeva que tiene un ente vigilador para garantizar su ejecución de proyecto aceptado.

Ley 1955 de 2019 artículo 64, primer plan de desarrollo Nacional que contempla el modelo Cooperativo con énfasis en el fortalecimiento empresarial de las organizaciones de economía solidaria. (“Normatividad colombiana - Ascoop”) Reconocido como pacto de la igualdad que se expide por medio de la presente Ley, tiene como objetivo de legalidad, emprendimiento y equidad que permitan lograr la igualdad de oportunidades para todos los colombianos, en concordancia con un proyecto de largo plazo con el que Colombia alcance los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030 (Función Pública, 2019) (“EL CONGRESO DE COLOMBIA DECRETA: TÍTULO I - ANDI”)

Decreto 1481 de 1989: regula la figura del emprendimiento en las cooperativas, definiéndolo como una actividad económica que puede desarrollarse por parte de las cooperativas y que tiene como finalidad generar empleo y mejorar de la calidad de vida sus miembros.

Artículo 2: Define las cooperativas como asociaciones de personas que se agrupan de manera voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

Artículo 4: Establece principios cooperativos que deben estar presentes en el funcionamiento de las cooperativas, entre los que se encuentran la asociación autónoma y discrecional, la gestión liberal, la participación económica de los socios, la autonomía e independencia, la educación, formación e información, y la cooperación.

Artículo 10: Define el objeto social de las cooperativas, que consiste en prestar servicios o suministrar bienes a sus asociados, así como fomentar su desarrollo integral.

Artículo 14: Establece que las cooperativas pueden desarrollar actividades económicas complementarias a su objeto social, siempre y cuando éstas estén autorizadas por los estatutos y sean compatibles con los principios cooperativos y la legislación vigente.

Artículo 16: Define la figura del emprendimiento en las cooperativas, como una actividad económica que puede ser desarrollada por las cooperativas para generar empleo y mejorando la disposición de vida de sus asociados.

Artículo 17: Establece que los emprendimientos en las cooperativas deben contar con un plan de negocios y ser aprobados por la asamblea general de la cooperativa

Artículo 18: Define las condiciones para que los asociados participen en los emprendimientos de la cooperativa, incluyendo la forma y el monto de la inversión y la participación en las decisiones y beneficios del emprendimiento.

Artículo 22: Establece que las cooperativas deben llevar una contabilidad clara y completa de sus operaciones, incluyendo los emprendimientos que desarrollen, y presentar estados financieros anuales a sus asociados y a las autoridades competentes.

Ley 79 de 1988: establece el régimen jurídico para las cooperativas en Colombia, definiendo su objeto social, su estructura organizacional y sus principios fundamentales.

Es importante destacar que las cooperativas en Colombia están vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria, ente encargado a velar por la obediencia de las leyes y normativas relacionadas con la actividad solidaria y el sector de las cooperativas.

Metodología

Este estudio fue diseñado utilizando análisis de datos mixtos. Los datos cuantitativos se obtienen de fuentes secundarias, de varias agencias gubernamentales responsables del espíritu empresarial nacional, teniendo en cuenta el desarrollo de las empresas nacionales, así como el impacto en la economía, las estadísticas cooperativas. apoya emprendimientos como Coomeva, así como enfoques que contribuyen a esta investigación. Por otro lado, se recopilieron datos cualitativos utilizando dos métodos: entrevistas y encuestas a diferentes grupos objetivo: jóvenes, profesores, compañeros de Coomeva, empresarios, empresarios y otros, con el fin de analizar los puntos de vista y opiniones de las personas sobre cómo iniciar un negocio. en nuestro país (Hernández et al. (2014))

De acuerdo con Sánchez (2015) Muchos métodos intentan aunar fuerzas para buscar un mayor rigor en sus investigaciones, pero es importante buscar la armonía entre las orientaciones cuantitativas y cualitativas. Lo cual para la presente investigación es totalmente válido ya que se encuentran muchos datos e historial de información que alimentan el análisis, pero también reconocemos la importancia de recolectar las experiencias, opiniones y datos de la población.

Este documento es de tipo descriptivo, con enfoque de analizar los diferentes factores, pilares y procesos que ayudan a incentivar, crear y mantener los emprendimientos. También a través de este tipo de investigación se pudo conocer la percepción de la población escogida y lograr obtener hipótesis para los objetivos planteados. Esta recolección de datos se realizó por medio de revisión o análisis documental, el estudio descriptivo fue útil para mostrar la precisión de dar a conocer el contexto actual de los emprendedores y su lucha para tener su idea de negocio (Hernández et. al (2014))

Instrumento

Encuesta

Se realiza una encuesta semiestructurada que se compone de 11 preguntas, el objetivo de la encuesta nos permite identificar en la investigación los aspectos positivos y negativos de las actuales consultorías de la cooperativa Coomeva para futuro emprendedor en sus capacidades y también en desarrollar su idea de negocio.

La población seleccionada es 260.000 asociados vinculados al año 2022 de la cooperativa Coomeva para analizar la perspectiva de programa que nos darán una perspectiva desde afuera sobre el conocimiento que puede prestar las cooperativas.

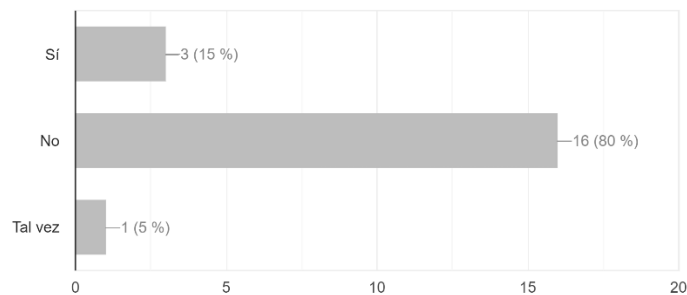
La muestra en relación corresponde a conveniencia por protección de datos no es posible acceder a todos los registros para hacer la medición de esta población completa,

Análisis de los resultados

En base a los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, se evidencia dificultad para encontrar la muestra y obtener resultados más certeros; sin embargo, analizando las respuestas obtenidas hasta el momento, se evidencia la perspectiva de los asociados de la Cooperativa Coomeva con respecto al programa de emprendimiento que hoy en día les brinda la organización.

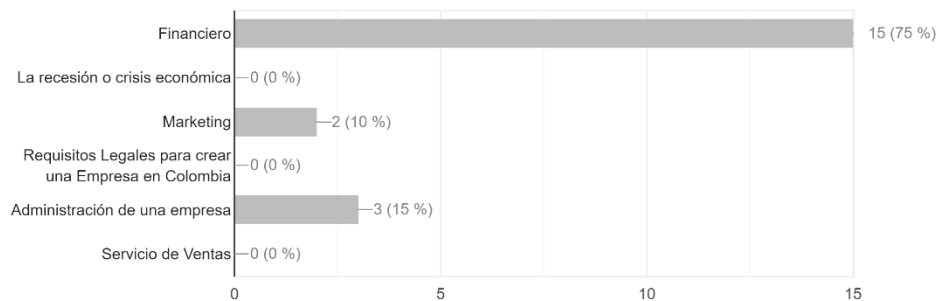
La primera pregunta de la encuesta tiene el objetivo de conocer si los usuarios que actualmente están asociados a la cooperativa conocen del programa de emprendimiento y sus beneficios al vincularse para sacar adelante sus ideas de negocio. El 80% de los encuestados indican que no conocían qué organización tuviera ese tipo de programas, el 15% dice conocer del programa y el 5% lo ha escuchado, pero no tiene claro de qué se trata, como se evidencia a continuación la tabla.

¿Tiene usted conocimiento del programa de consultoría de emprendimiento en la cooperativa Coomeva?
0 de 20 respuestas correctas



Adicional, con la encuesta se busca conocer cuáles son los retos a los que se enfrentan actualmente los emprendedores, qué aspectos de mejora podría tener el programa de emprendimiento para ser más asertivos con el apoyo que se pueda brindar a un emprendedor de acuerdo con sus necesidades. El 75% de los encuestados indican que uno de sus mayores retos es el financiero, al momento de obtener ingresos y también saberlos administrar es uno de los vacíos que hoy en día se enfrentan las ideas de negocio para lograr iniciar y mantenerse. El 15% ven como factor importante saber administrar una empresa y el 10% indican que el marketing sería un plus que ayudaría a mejorar las ideas de negocio.

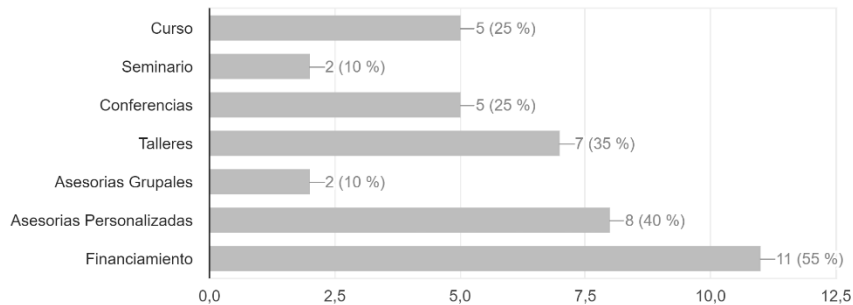
¿Cuál es el desafío más relevante al emprender un negocio?
0 de 20 respuestas correctas



Para lograr llenar estos vacíos y lograr enfrentar los retos anteriormente mencionados los usuarios indican que les gustaría les ayudaran con financiamiento para su idea de negocio y otros con cursos, talleres, conferencias y asesorías lograrían fortalecer sus emprendimientos. Para eso se contempla disponibilidad de tiempo, modalidad virtual o presencial y conocimientos en los diferentes sectores para dar un acompañamiento más personalizado y con experticia.

De acuerdo las siguientes opciones, seleccione el tipo de actividad que ayudaría a estructurar su idea de negocio:

0 de 20 respuestas correctas



Es importante recolectar más encuestados para lograr tener un análisis más certero y veraz, pero independiente del número de personas encuestadas, se evidencia que el programa no es conocido por todos los asociados, no reconocen el aporte que lograría dar a sus ideas de negocio y adicional teniendo este acercamiento de las necesidades de cada uno, se logra recolectar información para fortalecer el programa y enfocarlo a dar acompañamiento y resultados a los retos de los emprendedores.

Desarrollo

Factores que actualmente componen las consultorías en la cooperativa Coomeva

Para el desarrollo del primer objetivo se refleja a continuación el programa que ofrece hoy en día la cooperativa Coomeva, se muestran los factores que actualmente intervienen y tienen en cuenta para el desarrollo del emprendedor. (Coomeva. (2021))

1. Asesoría empresarial: Coomeva ofrece consultorías para emprendedores y empresarios en diversos aspectos de la gestión empresarial, como planificación estratégica, desarrollo de modelos de negocio, análisis financiero, marketing, recursos humanos, entre otros.
2. Asesoría legal y contable: La cooperativa puede brindar consultorías en temas legales y contables, ayudando a sus asociados en la constitución de empresas, cumplimiento de regulaciones fiscales, elaboración de contratos, gestión de impuestos, entre otros.

3. Asesoría financiera: Coomeva puede ofrecer asesoramiento financiero a sus asociados, ayudándoles en la gestión de sus finanzas personales, elaboración de presupuestos, planificación de inversiones, análisis de riesgos, entre otros.
4. Asesoría en salud: Dado que Coomeva tiene experiencia en el sector de la salud, es posible que también brinde consultorías relacionadas con el cuidado de la salud, como asesoramiento en planes de seguro médico, programas de prevención, promover estilos de vida saludables, entre otros.
5. Asesoría en seguros: Coomeva puede ofrecer consultorías en seguros, ayudando a sus asociados a seleccionar los tipos de cobertura más adecuados para sus necesidades, asesorándolos sobre pólizas de seguros diversos tangibles e intangible.
6. Asesoría Digital: presenta un acompañamiento en un periodo de tres meses donde en su versión presenta la estructura, diseño y guía en su trazabilidad de creación.
7. Fundación Coomeva: representa la credibilidad de la cooperativa donde presenta su sello certificado con más de treinta años impulsando proyectos empresariales en el país.
8. Networking: creación de espacio de interacción con emprendedores y empresarios dentro la cooperativa para fomentar y generación de conexiones para relaciones estratégicas para su crecimiento.
9. Elevator Pich: Orientación para sus habilidades digitales afianzando las habilidades comunicativas, para atraer financiación y más clientes.
10. Pymes Digitales: capacitación en herramientas digitales y aumenta la eficiencia y rentabilidad para el proyecto.

Adicional cabe rescatar un punto que a la mayoría de los emprendedores les preocupa que es el dinero, financiamiento, los intereses o costos. A continuación, algunos de los programas de financiamiento que Coomeva (2019) ha ofrecido:

1. Crédito Empresarial: Coomeva ha brindado líneas de crédito específicas para emprendedores y empresas, con el objetivo de financiar inversiones, capital de trabajo, adquisición de activos, entre otros aspectos relacionados con el desarrollo empresarial. Estos créditos pueden ser adaptados a las necesidades y capacidad de pago de cada emprendimiento.
2. Microcrédito: Coomeva ha ofrecido programas de microcrédito para emprendedores con negocios de menor escala. Estos préstamos suelen tener requisitos y condiciones específicas, y se enfocan en apoyar a pequeños emprendimientos en etapas iniciales o de menor tamaño.
3. Líneas de financiamiento sectoriales: En ocasiones, Coomeva ha establecido líneas de financiamiento especializadas para sectores específicos, como agricultura, turismo, tecnología, entre otros. Estas líneas de crédito se adecuan a las insuficiencias de cada sector y buscan impulsar el desarrollo empresarial en esas áreas.

Dentro los parámetros para un impacto de solides financiera para el proyecto con el asociado, sus líneas son básicas de acuerdo con la curva de aprendizaje, crecimiento, reconocimiento y rentabilidad para un portafolio variable a los créditos habituales de consumo, es de destacar que su impacto es dar las capacitaciones financieras, incentivos para periodos de gracia de acuerdo las propuestas, plus de apoyo para capital en maquinaria y equipo.

Para esta cooperativa representa un alineamiento financiación como fue relacionado anteriormente con tasas atractivas bajo la competencia o emprendedores no asociados a la cooperativa:

Tasas de crédito Microcrédito

Línea de Crédito	Destinación	Monto Mínimo	Monto Máximo	Plazo	Tasa E.A desde *	Tasa E.A para Asociados a Coomeva desde *
Emprendimiento	Capital de trabajo y compra de activos fijos	2.2 SMMLV	65 SMMLV	Hasta 60 meses con período de gracia hasta 6 meses	52.89%	39.29%
Fortalecimiento	Capital de trabajo y compra de activos fijos	2.2 SMMLV	65 SMMLV	Hasta 60 meses con período de gracia hasta 6 meses para compra de activos fijos.	52.89%	39.29%

Desafíos a los que se enfrentan actualmente los emprendedores:

Según (Comfandi) 2018.hay seis desafíos a los que todo emprendedor debe enfrentarse y son los siguientes:

Disposición de Capital: el primero de los retos es no tener el dinero necesario para desarrollar un negocio, conseguirlo no es tarea fácil, los bancos pueden tener ciertas restricciones al conceder préstamos sin garantías. Por esto, es necesario buscar efectivo de otras maneras, tener ahorros o el apoyo de inversores privados.

La crisis económica: las crisis no se pueden anticipar y esto podría afectar las ventas del emprendimiento y más cuando se está empezando. Se debe saber reaccionar, adoptar cambios, tener tácticas y planes, así como apoyarse de herramientas que apoyen en estas situaciones.

Cree un plan de marketing eficaz: Se necesita mucho esfuerzo para que un negocio sea rentable, por lo que un plan de marketing eficaz puede ser útil y puede aprender a crear un plan de marketing mediante la experimentación, prueba y error.

Crear o vender un producto original: toda empresa se esfuerza por reducir costos y mejorar procesos, pero esto no se puede lograr a menos que la empresa tenga otro producto o servicio atractivo que se destaque entre la multitud, con el resto de las empresas y que todos quieran conocer. él. Gestión del flujo de efectivo: con un flujo de efectivo limitado, se debe tener precaución al implementar planes de acción y al determinar cómo utilizar los recursos. Obtención de contratos, licencias, registros o patentes: Una tarea importante al iniciar un negocio es celebrar acuerdos de licencia con fabricantes o distribuidores que tengan los recursos para llevar los productos de la empresa al mercado. Además, al registrar una patente o un sitio web, proteger los derechos de propiedad es complejo y requiere pocos recursos. Es importante crear relaciones y alianzas con personas que trabajan en el desarrollo de productos o ventas.

De los resultados de las encuestas se puede concluir lo siguiente en relación con el presente objetivo orientación a la formación de idea de negocio para emprendimiento desde estado de afiliación asociativa con la cooperativa:

De la muestra, el 80% confirmó no tener conocimiento del programa de asesoría de emprendimiento de la cooperativa Coomeva. Con esto se puede afirmar que la falta de conocimiento en apoyos al emprendimiento hace parte de los desafíos a los que se enfrentan los emprendedores debido a que no conocer este tipo de apoyos puede provocar que se cree un emprendimiento que pueda tener problemas en el futuro, sea poco estructurado y no genere la rentabilidad deseada. Las cooperativas como Coomeva apoyan el emprendimiento y pueden ser de gran utilidad si se tiene desconocimiento de como formar una empresa y hacerla rentable.

El 55% de la muestra confirmó que el financiamiento a los emprendedores ayudaría a estructurar su idea de negocio y el 75% confirma que el desafío más relevante al emprender en un negocio es el financiero.

Actualmente, dependiendo del perfil de riesgo crediticio, el emprendedor obtendría un cupo de crédito determinado. No todos los emprendedores que lleguen a la cooperativa contarán con un perfil de riesgo crediticio adecuado para recibir el financiamiento que necesitan. En este caso, se recomiendan otras alternativas para la cooperativa al momento de ofrecer créditos, este punto es de alta relevancia ya que la cooperativa debe proteger el capital que aporta para financiar emprendimientos. Se recomienda que la cooperativa ofrezca créditos sobre garantía como hipotecas y vehículos, de esta forma la cooperativa reducirá su riesgo en el caso que el emprendimiento no resulte rentable. Este tipo de recursos sobre garantía son recomendados para emprendedores que no cuenten con un perfil de riesgo crediticio adecuado, otra opción para este tipo de emprendedor puede ser prestamos con fiador que tenga un adecuado perfil crediticio.

Para solucionar la falta de conocimiento por parte de los emprendedores potenciales, se recomienda apoyarse de las redes sociales, las cuales tienen un gran alcance en la actual sociedad. Según (Influency, 2023). TikTok se ha transformado en un instrumento para el marketing en redes sociales; en el presente año TikTok presenta un uso promedio de 55,8 minutos de uso al día por las personas, por lo cual es recomendable usar esta red como la

principal de la cooperativa debido a su gran alcance, el cual sería aún mayor si se contrata a un influenciador que ya cuente con una cantidad de suscriptores o seguidores alta.

Según (nubecomunicacion, 2020), las siguientes son las ventajas de la red social TikTok:

- Es una plataforma en auge y los usuarios la prefieren por su formato.
- Llega de forma cercana y dinámica a las nuevas generaciones.
- Su alcance orgánico es mayor que el de Instagram
- Es más importante la originalidad y el entretenimiento
- Establece vínculos de cercanía con usuarios más fuertes que Instagram

Pardo y Alfonso (2015, p.26) afirman las causas de decepción de los emprendimientos en Colombia una vez ya se encuentran en funcionamiento son:

- Ingresos no son suficientes para subsistir
- Problemas en ejecutar lo planeado
- Problemas al financiarse
- No ubicar el bien o servicio en zona de mercado adecuado

La investigación referenciada anteriormente se alinea con los resultados de la encuesta del presente documento, donde muestra que el factor financiero es un problema tanto antes de ejecutar un emprendimiento y también cuando este se encuentra operando. Por lo tanto, el factor financiero debería ser un fuerte en las cooperativas que ofrecen asesorías o seguimientos a emprendimientos.

Propuesta de Programa de Asesoría

La finalidad principal de esta indagación es proponer un programa de asesorías o consultorías que puedan adoptar las cooperativas en Colombia, es importante mencionar que puede adaptarse de acuerdo con las necesidades y características del tipo de acompañamiento y de apadrinamiento que cada cooperativa decida dar a el programa de emprendedores.

Asesoría en gestión: contiene la revisión y mejora de los procesos administrativos y financieros, la identificación de áreas con oportunidades de mejora y la implementación de técnicas eficientes y efectivas. Para este proceso de asesorías se propone un flujograma para tener una idea de cómo ir paso a paso logrando el cumplimiento de metas y avances aportando al desarrollo del emprendedor.

La implementación de estrategias eficientes y efectivas puede incluir la introducción de nuevas tecnologías, optimizar el uso de recursos, reducir costos, mejorar la productividad, entre otras. La asesoría también puede incluir la capacitación de los asociados en los nuevos procesos y procedimientos que ayuda a las empresas a mejorar su desempeño, especialmente en lo que respecta a los procesos administrativos y financieros

Capacitación y formación: incluye la preparación de los miembros de la cooperativa en áreas específicas, como liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, gestión de proyectos a la ruta de aprendizaje al emprendimiento.

Puede ofrecerse de diferentes modalidades, como cursos, talleres, conferencias, mentorías, programas de incubación y aceleración de negocios, los asociados emprendedores pueden adquirir habilidades y conocimientos sólidos y actualizados pueden tomar mejores decisiones, mejorar la gestión de sus ideas de negocios, implementar estrategias de marketing más efectivas, aumentar las ventas y maximizar los ingresos.

Desarrollo de métodos de las ideas negocio: se refiere a la elaboración y seguimiento de planes de negocio para la cooperativa, incluyendo el análisis de mercado, la definición de objetivos y estrategias, la identificación de recursos físicos, financieros y la evaluación del desempeño.

Consultoría legal: se enfoca en el análisis normas y regulaciones que aplican en el funcionamiento de las cooperativas, incluyendo la naturaleza de la cooperativa, la definición de responsabilidades, documentación y obligaciones.

La implementación de nuevas herramientas y soluciones tecnológicas para mejorar la eficiencia y la productividad.

Marketing y ventas: se enfoca en el diseño y ejecución de estrategias para la cooperativa, incluyendo la identificación de segmentos de mercado, la definición de mensajes clave, la implementación de campañas publicitarias y promociones.

La responsabilidad social empresarial: dar las iniciativas y programas de responsabilidad social empresarial que puede implementar la cooperativa para aportar al desarrollo social y sostenible de su entorno.

Iniciativa y participación en ferias empresariales relacionadas con economía solidaria, tanto reconocimiento en el sector como refuerzo práctico y sostenible a la orientación brindada.

Presupuesto: Inicialmente solo se requiere recurso humano, se podrá iniciar con un grupo de 10 asesores a los cuales se les asignará un máximo de 10 emprendedores para que se puedan reunir una vez por semana con cada uno en sesiones de 1 a 2 horas.

Cada uno de los asesores (que debe contar con un título profesional recién obtenido) devengará un salario mínimo legal vigente en Colombia el cual tiene un costo de \$1.770.406.93 pesos colombianos. Esto corresponderá a un total de \$17,704,069.3 pesos colombianos requeridos para contratar a los profesionales que aplicaran los conocimientos adquiridos durante su carrera.

Como referente de asesorías de emprendimiento se tomará como referencias empresas españolas especializadas como arrabeintegra.com. Arrabe Integra (arrabeintegra.com, 2023) se enfoca en las especialidades, a continuación, se presentan las diferentes áreas en las que se enfocan las asesorías de la empresa española:

Asesoría Laboral:

Gestión de recursos humanos, planes de equidad, contabilidad de nómina, seguimiento del tiempo, consejos para trabajar a distancia, protocolos contra el acoso laboral. Desde el impacto del emprendedor para desarrollar de su idea de negocio donde desde su inicio tenga una estructura de impacto con curva de aprendizaje, planificando y ejecutando esta normativa tanto su asociados y empleados.

Asesoría Fiscal:

Planificación del cierre fiscal y contable este siendo indispensable debido que se hace cargo de la gestión económica de la empresa, proceso normativo de facturación tanto electrónico como reportes de acuerdo calendario DIAN. Su función, también, es monitorizar y analizar la situación económica del negocio, con el objetivo de mejorar su gestión dando oportunidades de maximizar negociaciones o inversiones.

Asesoría Contable:

Permitirá brindar la orientación, módulos y entidades seguras con gratitud para la formación, integración, vinculación para evaluar, medir y organizar la información financiera de esta idea de negocio en corto, mediano y largo plazo.

Control de gestión

Ayuda al emprendedor a organizar diagnósticos, análisis y soluciones prácticas a problemas relacionados con la gestión y producción de servicios o como parte de su idea de negocio con la implementación del proceso de materialización.

Asesoría Jurídica:

Cumplimiento corporativo, resolución de conflictos en empresas familiares, acuerdos de cooperación, sucesión empresarial, asesoramiento jurídico en materia de comercio electrónico, constitución de empresas.

Asesoría financiera:

Oficina virtual y gestión documental, tramites y subvenciones, como fue mencionado brindar la mejor orientación para su inversión y tabla de pagos para crecimiento financiero entidades nacionales para historial crediticio.

Asesoría Mercados financieros (Trading):

Guiar a los emprendedores en cómo pueden sacar provecho a su liquidez generando ingresos adicionales mediante compra de acciones de riesgo bajo y fondos indexados. El asesor a cargo de este factor tendrá los conocimientos necesarios para guiar al cliente en inversiones y crear portafolios dependiendo de su apetito de riesgo y mediante esto poder reinvertir las ganancias. Inicialmente se guiará en fondos indexados reconocidos como el VOO, QQQ y acciones en crecimiento como las tecnológicas ya sea Meta, Google, Apple y Amazon.

Asesoría en Logística internacional:

Esto permite desarrollar ideas de negocios para la expansión desde el exterior, utilizarlas para un crecimiento rentable en el mercado internacional y una serie de actividades encaminadas al transporte de materias primas o productos terminados desde el país de origen (exportador) hasta el país de destino (importador), donde se Los recursos recibidos se utilizarán para producir el producto o comercializarlo directamente.

Se observa que la empresa española también se segmenta por sector económico de la empresa como empresas del sector de la industrial, tecnológicas, inmobiliaria, fundaciones y ONG.

Incentivos a los emprendedores y valor agregado:

Basados en el modelo de la empresa española mencionada anteriormente, la segmentación es un plus que tendrá el programa propuesto, ya que el asesor asignado contará con los conocimientos necesarios según la necesidad del emprendedor ya sea laboral, fiscal, contable, jurídica o financiera y según el tipo de negocio que se desee crear. Los 10 asesores contarán con una capacitación constante y seguimiento de dos profesionales con experiencia que costarán a la empresa un aproximado de \$4,000,000 de pesos colombianos cada uno. Con esto el presupuesto total inicial de la propuesta de asesorías será por un total de \$25,704,069.3.

Entre los incentivos a los emprendedores estará la posibilidad de asociarse con la cooperativa, esto se determinará por los profesionales que asesoran la empresa que formaran un comité de aprobación en donde se evaluara la rentabilidad de la empresa una vez puesta en marcha. Esta evaluación solo se podrá realizar al año de que la empresa entre en funcionamiento y los porcentajes de ganancia del emprendedor y la cooperativa se pactarán al momento que se tome la disposición de la junta de que se haga una sociedad. Una vez se haga la sociedad, la cooperativa hará un seguimiento semestral del estado de la empresa, pero inicialmente el requisito será que la empresa haga sus aportes a la cooperativa previamente pactados. La cooperativa se podrá asociar con el emprendedor ya sea haciendo aporte de capital o de asesorías que creen una alta posibilidad de que el negocio funcione.

Otro incentivo será el SharkTank o presentación de emprendimiento semestral que realizará la cooperativa. La idea será hacer un evento donde la cooperativa conecte inversionistas y emprendedores para que estos reciban los aportes necesarios para garantizar el potencial éxito de su negocio.

Finalmente cabe resaltar que el marco de las asesorías tendrá un valor agregado en marketing y redes sociales que es lo que logra un alto alcance a los potenciales consumidores de los emprendimientos utilizando herramientas como YouTube, Instagram o Tik Tok.

Conclusiones

Cooomeva ofrece una amplia gama de consultorías empresariales que abarcan aspectos como la gestión empresarial, asesoramiento legal y contable, asesoramiento financiero, cuidado de la salud, seguros, asesoramiento digital, networking y más. La cooperativa también brinda programas de financiamiento adaptados a las necesidades y capacidades de cada emprendimiento, incluyendo créditos empresariales, microcréditos y líneas de financiamiento sectoriales. Estos servicios y programas son una valiosa herramienta para los emprendedores que enfrentan desafíos como la falta de capital y las crisis económicas.

Se presenta como un aliado financiero confiable para aquellos emprendedores que buscan soporte y soluciones sólidas para impulsar sus proyectos. La oportunidad de impacto de concientizar a sus asociados en la formación, orientación y la educación constante a sus ideas de negocio para ejecutar el proceso de emprendimiento.

Referencias

- Confecoop.coop. (2016). *Identidad corporativa: nuestros principios y valores*. La Alianza Cooperativa Internacional. <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional>
- Fogacoop. (2022). *Cooperativas Inscritas*. Fondo de garantías de entidades cooperativas. <https://www.fogacoop.gov.co/seguero-para-su-ahorro/cooperativas-inscritas>
- Confecoop. (2021). *Emprendimiento cooperativo: ¿De qué estamos hablando?* La Alianza Cooperativa Internacional. <https://confecoop.coop/actualidad/actualidad-2021/emprendimiento-cooperativo-de-que-estamos-hablando/>
- Vega, J. P. (2022). *El Superintendente de la Economía Solidaria habló sobre el presente y futuro del sector*. Superintendencia de la economía solidaria. <https://supersolidaria.gov.co/en/node/2255#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1ntas%20cooperativas%20existen%20en%20el,registradas%20en%20c%C3%A1mara%20de%20comercio>
- Díaz de León, D. & Rivera, I. (2019). *Desafíos en el Emprendimiento en Cooperativas de la Ciudad de México*. (“Desafíos en el Emprendimiento en Cooperativas de la Ciudad de México ...”) *Projectics / Proyéctica / Projectique*, 23, 63-77. <https://doi.org/10.3917/proj.023.0063>
- Flores Daniel (2019). *La importancia de una correcta asesoría al momento de emprender*. <https://www.elquintopoder.cl/economia/la-importancia-de-una-correcta-asesoria-al-momento-de-emprender/>
- Función Pública. (2020). *Ley 2069 de 2020*. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>. Accessed 08 2022.
- Cooimea Fundación. (2021). *Consultoría Especializada*. <https://fundacion.cooimea.com.co/fundacion/publicaciones/160219/consultoria-especializada/>. Accessed 24 October 2022.
- Colombia Cooperativa. (2022). *Normatividad colombiana*. <https://ascoop.coop/normatividad-colombiana/>
- Hernández R, Fernandez C & Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª. ed.) McGraw-Hill Interamericana de México, S.A.
- Sánchez Gómez, M. C. (2015). *La dicotomía cualitativo- cuantitativo: posibilidades de integración y diseños mixtos*. *Campo Abierto*,1 (1), 11-30.
- Clara Inés Pardo & William Alfonso (2015). *¿Por qué los negocios fracasan en Colombia?*

<https://thefailureinstitute.com/wp-content/uploads/2015/11/Fracaso-emprendimiento-Colombia.pdf>

Frank Calviño. (2022). "*¿Qué es el emprendimiento y qué se necesita para triunfar?*" ("*¿Qué es el emprendimiento y qué se necesita para triunfar?*")

<https://www.shopify.com/es/blog/que-es-el-emprendimiento>

Coomeva. (s.f). *Nuestro Grupo Empresarial Cooperativo*. <http://www.comeva.coop/9266>

Cetys Trends. (s.f). *10 pasos para emprender un negocio*.
<https://www.cetys.mx/trends/emprendimiento/10-pasos-para-emprender-un-negocio/>

Fundación Coomeva. (2019). *Financiación empresarial*.
<https://www.comeva.com.co/fundacion/publicaciones/160220/financiacion-empresarial/>

(Función Pública, 2020) . *ley 2069 de 2020 por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia el congreso de Colombia* ("Existencias: Ley 2069 de 2020")

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>

(Función Pública, 1998) . *Ley 454 de 1998 Por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria*. ("Ley 454 DE 1998 - unidadesolidaria.gov.co") ("Ley 454 DE 1998 - unidadesolidaria.gov.co")

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=3433>

(Función Pública, 1989) . "*Ley 79 De 1988 Por la cual se actualiza la Legislación Cooperativa*" ("ANALISIS DEL MARCO LEGAL COOPERATIVO - ICA")

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=9211>

(Comfandi, s.f.). *6 desafíos que todo emprendedor debe enfrentar*

<https://www.comfandi.com.co/personas/fomento-empresarial/noticias/6-desafios-que-todo-emprendedor-debe-enfrentar-52635>

<https://fundacion.comeva.com.co/fundacion/publicaciones/36976/microcredito-de-emprendimiento/>

<file:///C:/Users/DAYANA%20CUBILLOS/Downloads/TASAS%20Y%20TARIFAS%202023.pdf>

(Comfandi, s.f.). *6 desafíos que todo emprendedor debe enfrentar*

<https://www.comfandi.com.co/personas/fomento-empresarial/noticias/6-desafios-que-todo-emprendedor-debe-enfrentar-52635>

(Influencity, 2023) Estadísticas de TikTok que hay que conocer en 2023

<https://influencity.com/es/recursos/estudios/tiktok-influencer-marketing-estudio-estadisticas>

(Nubecomunicacion, 2020) ¿Instagram o TikTok? Te contamos las diferencias clave

<https://nubecomunicacion.com/articulos/instagram-o-tiktok-te-contamos-las-diferencias-clave/>

(arrabeintegra.com, 2023) Asesoría para startups y emprendedores

<https://www.arrabeintegra.es/asesoria-startups-y-emprendedores/>