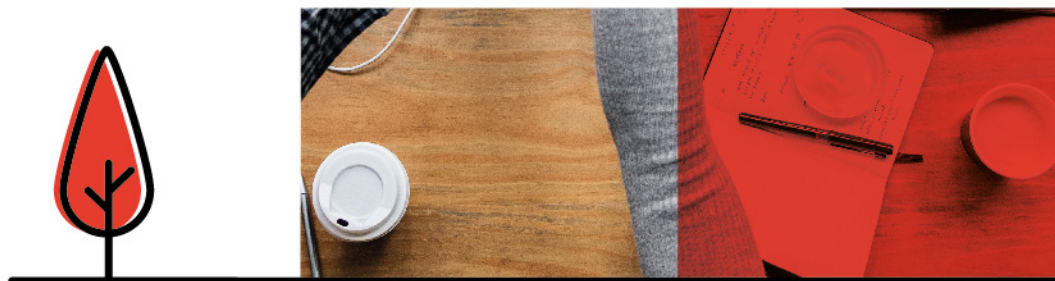
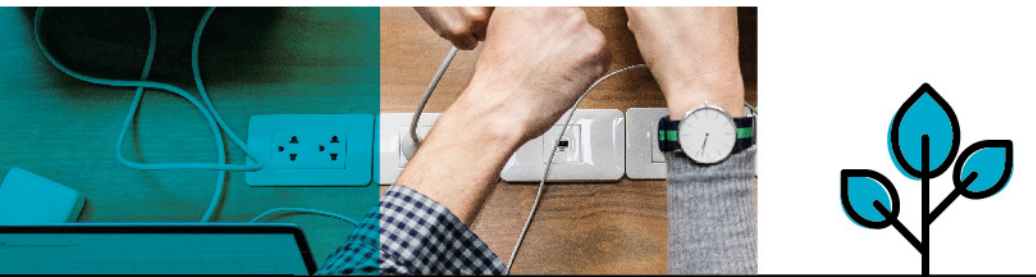


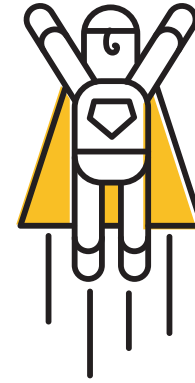


El progreso
es de todos

Mincomercio

Emprender es crecer: consejos jurídicos al alcance de todos.





**Emprender es creer:
creer en ti, en nosotros
y en nuestra Colombia.**

Créditos



Autores:

Ignacio Gaitán Villegas
Juan Camilo Rojas Arias
Daniela Barrera Villabona

Esta guía contó con la colaboración de:



Legal:

Brick Abogados
Vanessa González Restrepo
Germán Quintero Rojas



Financiamiento:

Carlos Méndez Arenas



Emprendimiento:

Sergio Mendoza



Diseño:

Francisco Julio Orjuela Rodríguez
María Fernanda Prieto
Ignacio Moreno



Corrección de estilo:

Elkin Rivera



El sueño de emprender

En un gobierno que le apuesta a impulsar el emprendimiento como el eje del desarrollo para el logro de la equidad y como el camino para la búsqueda de la legalidad, hemos querido a lo largo de este año, a través de la confluencia de nuestra experiencia, valores, mentalidad abierta a la conversación y a la colaboración, entregarles a los emprendedores, inversionistas, comunidad en general y a todo el ecosistema, esta guía, llamada El sueño de emprender: consejos jurídicos al alcance del todos, que representa de buena manera un recorrido que permite ilustrar la el valor estratégico del derecho en la aventura de emprender.

Desde iNNpulsamos consideramos que para construir un país emprendedor, el cual sea el punto de partida para la creación de empleos y el desarrollo económico, es fundamental poder asociarse con aquellas personas que tienen un mismo fin pero un conocimiento complementario; por tal razón, este sueño hecho realidad se construyó en iNNpulsamos Colombia y nuestros aliados, como fiel reflejo de la articulación y la alianza entre todos aquellos que buscan el bien común para el ecosistema de emprendimiento colombiano.

En este sentido, hemos creado una estructura en la que primero miramos mucho la experiencia y el ejemplo de otros países y pensadores. Entre estos últimos está el profesor Cristián Saieh Mena, de la Universidad Católica de Chile, quien hace un acercamiento muy interesante al derecho para el emprendimiento de los negocios, en el cual señala que conocer la legislación y el marco que regula los negocios son la base para generar ventajas competitivas y lograr grandes resultados. De igual manera, el profesor Pascal Philippart, de la Universidad de Lille, señala en su artículo “The law: a system made up of opportunities for the entrepreneur” las ventajas y oportunidades que tienen los emprendedores cuando conocen la ley y la utilizan de la mejor manera, pues considera que el derecho y las normas legales son el pilar para empezar a desarrollar un emprendimiento. Por último, también se deben reconocer los aportes que hace el profesor D. Gordon Smith, decano de la Universidad de Brigham Young, quien muestra los beneficios de la relación entre el emprendimiento y el derecho en un artículo publicado en la Cornell Law Review .

En lo que corresponde a la estructura de este documento, quisimos abordarlo a partir de las diferentes etapas del desarrollo del emprendimiento, toda vez que es muy importante que el emprendedor sepa en qué momento se encuentra para, a partir de ahí, poder acercarse y conocer no solo el marco legal existente, sino todo el apoyo que se debe conseguir para tomar decisiones que impacten en el emprendimiento; en ese orden de ideas, en la presente guía hablamos de capital en etapa semilla, etapa temprana, etapa escalamiento y etapa consolidación.

Igualmente, se encontrarán varios temas claves, entre estos la importancia que tienen en la actualidad decisiones tan sustanciales como los acuerdos de confidencialidad, los cuales en algunos momentos no se abordan con la trascendencia que se merecen, lo que genera que el emprendedor transmita infor-

mación valiosa de su emprendimiento sin el cuidado necesario, poniendo en riesgo el desarrollo y el crecimiento de su emprendimiento.

Por otra parte, se analiza el uso y provecho de los bienes intangibles, asunto de gran interés hoy en día en el mundo del emprendimiento. Frente a este tema, vale la pena mencionar los beneficios que ofrece la Ley 1673 de 2013 (Ley de Garantías Mobiliarias) para los emprendedores y empresarios colombianos, puesto que permite el acceso al crédito mediante la ampliación de bienes, derechos o acciones que pueden garantizar un crédito o una deuda. Así las cosas, los emprendedores podrán acceder al crédito o a fuentes de financiación de una manera más sencilla y segura, sin arriesgar el patrimonio personal o familiar. Desde iNNpulsamos trabajaremos para garantizar que los emprendedores puedan beneficiarse de los avances y logros que trae esta regulación.

Otro aspecto esencial que se analiza en esta guía es la necesidad de acercarse al emprendedor a la innovación, ya que esta valiosa relación permite potenciar el crecimiento del negocio, con lo que los productos o servicios que se prestan o se crean adquieren un mayor valor. Lo anterior representa un gran desafío, toda vez que los emprendedores deben entender que el acercamiento y el desarrollo de modelos de innovación permiten escalar el emprendimiento.

Navegando por este documento podrán encontrar información valiosa sobre las marcas y patentes, la cual les permitirá conocer en qué consisten y cómo es todo el proceso de construcción de estas. Así mismo, habrá modelos tipo, tales como acuerdos de confidencialidad, contratos, modelos de estatutos, tipos de societarios, en fin, un sinnúmero de guías contractuales que, en definitiva, van a ser una ayuda inmensa para todos los emprendedores.

Aventurándose en este texto, podrán observar que les hablamos de modelos de sistemas financieros, de contratos de leasing, de contratos de arrendamiento, de mercado de capitales, de los modelos de riesgo, de mecanismos de financiación, los cuales son temas claves para todos ustedes emprendedores. En ese sentido, desde iNNpulsamos hemos encontrado que el acceso al mercado de capitales y a fuentes de financiación por parte de un emprendedor le exige a este entender que no solo consiste en un momento para obtener dinero, sino como un proceso de consolidación jurídica, de gobierno corporativo y de otras matrices de su emprendimiento. Hoy, precisamente, estamos en el debate sobre rondas sobrevaloradas, sobre negocios que se valoran muy rápido en esta etapa temprana, sobre unicornios que se desarrollan en el primer año, segundo año, tercer año de nacimiento del emprendimiento, y ahí, definitivamente, el entendimiento jurídico del mercado de capitales es fundamental.

De igual manera, en este escrito hablamos de franquicias y de otros modelos de expansión que hoy en día son una necesidad que tienen los emprendimientos, pues ser franquiciado o franquiciar el negocio permite consolidar el negocio, con lo cual, desde iNNpulsamos, les queremos dar un marco jurídico muy importante para estos fines.

Y como si esto fuera poco, en la presente guía también hablamos de otros modelos de adquisición de herramientas de innovación y de spin off, los cuales serán de gran utilidad para todos los emprendedores.

Hemos tratado de abordar, junto con los miembros del equipo que estuvo al frente de este maravilloso viaje, todos los temas que un emprendedor debe saber al momento de iniciar, desarrollar y consolidar su negocio, con lo cual esperamos poder acompañarlos en el camino que están iniciando.

Sea este el momento para agradecer a todos los aliados su compromiso con el emprendimiento colombiano, así como a todos los que trabajaron para regalarle al país el primer C Emprime, el cual se convertirá en una oportunidad de crear un campo de emprendimiento donde van a convivir startups de emprendedores en varias etapas, inversionistas, universidades, otros agentes de formación, fondos de inversión y empresas de tecnología.

Igualmente, quiero destacar que estamos en la era de la economía naranja, con lo cual quisimos darle valor agregado a este esfuerzo intelectual a través del diseño y distintos matices de expresión artística, con lo cual, de manera activa ustedes puedan vivir una experiencia inolvidable en el momento de trasegar por este hermoso sueño hecho realidad. Eso nos pasó en su momento con el libro La economía naranja, escrito por el presidente de la república, Iván Duque Márquez, y por el viceministro de la Creatividad y la Economía Naranja, Felipe Buitrago, el cual nos muestra que también hay una buena forma de acercarse a la industria creativa: creando documentos que inspiran y faciliten la labor del emprendedor.

Sea esta la oportunidad para agradecer al señor presidente de la república, quien ha hecho de iNNpulsamos en esta época un espacio de referenciación en Colombia, el que nos permite articularnos con muchas entidades del Gobierno, con varios ministerios, y acercarnos a gobernaciones, alcaldías, cámaras de comercio y ecosistemas. Así mismo, damos gracias al ministro de Comercio, Industria y Turismo, José Manuel Restrepo Abondano, que con su liderazgo ha permitido consolidar a iNNpulsamos como uno de los actores más relevantes de la región para hablar de emprendimiento e innovación empresarial; de igual manera, agradecemos al Ministerio de las TIC, un valioso aliado que nos ayudó a ejecutar sueños, proyectos y programas tan maravillosos

como Apps.com. Por último, damos gracias también a otros ministerios que nos han permitido acercarnos a modelos de emprendimiento agrícola, de energías limpias, de economía circular, o conocer más sobre temas sociales de emprendimiento.

De igual manera, debo reconocer al Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena) como un gran aliado, ya que a través de su Fondo Emprender ha logrado que los deseos de muchos emprendedores se hagan realidad, lo que permite concluir que definitivamente estamos en medio de un entorno que nos permite soñar con una Colombia emprendedora.

Una mención especial a un mentor que hemos tenido en iNNpulsamos: Víctor Manuel Muñoz. Con él hemos compartido jornadas de diversión, de creación, de desarrollo, al igual que de soñar un poco lo que es el futuro del emprendimiento en Colombia.

No puedo dejar de recordar en lo personal el momento en el cual me acerqué por primera vez, hace 20 años, a modelos de emprendimiento en los que hacíamos programas con el Banco Interamericano de Desarrollo, y con algunos actores españoles, los cuales me permitieron empezar a entender el emprendimiento desde distintas perspectivas, como por ejemplo en el manejo de remesas hacia Latinoamérica y cómo estas podían ser fuentes de nuevos negocios; también me acuerdo de aliados como Javier Collado, quien me ayudó a liderar ese proyecto, y de los viajes educativos comerciales que hice con mi amigo argentino Roberto Chipinti, que nos permitían alinear estudiantes de diversas facultades de toda Suramérica para hacer rondas de negocios en varios países, como España y Estados Unidos, donde creamos nuevos emprendimientos.

Así mismo, recuerdo la fundación del primer Centro de Emprendimiento Femenino de la Universidad Sergio Arboleda, en el cual pude participar activamente, y la publicación del libro Exit, del exministro de las TIC, Diego Molano, un gran referente para la actividad emprendedora del país y para el desarrollo de esta guía, pues en él se incluyen valiosas ideas que permiten entender de mejor manera el desarrollo de los emprendimientos.

Finalmente, quiero agradecer a todas las personas que nos han inspirado en Colombia y que han dado los primeros pasos en temas de emprendimiento, ya que esto demuestra que estamos ante una gran oportunidad de hacer realidad nuestros sueños. Hay que comprender que este es un espacio de convivencia, el cual no tiene partido político y en el que no se toma en cuenta la diferencia de edad; simplemente, somos emprendedores y creemos en el emprendimiento.

Gracias a Brick Abogados, firma que es nuestra aliada; gracias a Juan Camilo Rojas Arias, quien de la mano de la Secretaría General demuestra que es un inspirador, garante de la legalidad en iNNpulsamos como consejero del ecosistema, como un abogado que desde la innovación siempre tiene una solución para sacar adelante los proyectos; gracias a Daniela Barrera por su disciplina y decidido aporte en la construcción de este sueño.

Gracias a todo el equipo de iNNpulsamos quien con su sonrisa, disposición y buena energía trabaja a diario bajo las consignas de eficacia y eficiencia, siempre con la visión de que las cosas pasen.

IGNACIO GAITÁN VILLEGAS



“ En un país emprendedor, el derecho no puede ser un fin ni una barrera. Debe ser parte de la estrategia de cada modelo de negocio”.”

Introducción

El emprendimiento es un componente vital del crecimiento y del desarrollo socioeconómico de un país al ser el catalizador de la innovación, el talento y la creatividad de los mercados, lo cual genera ganancias en materia de productividad.

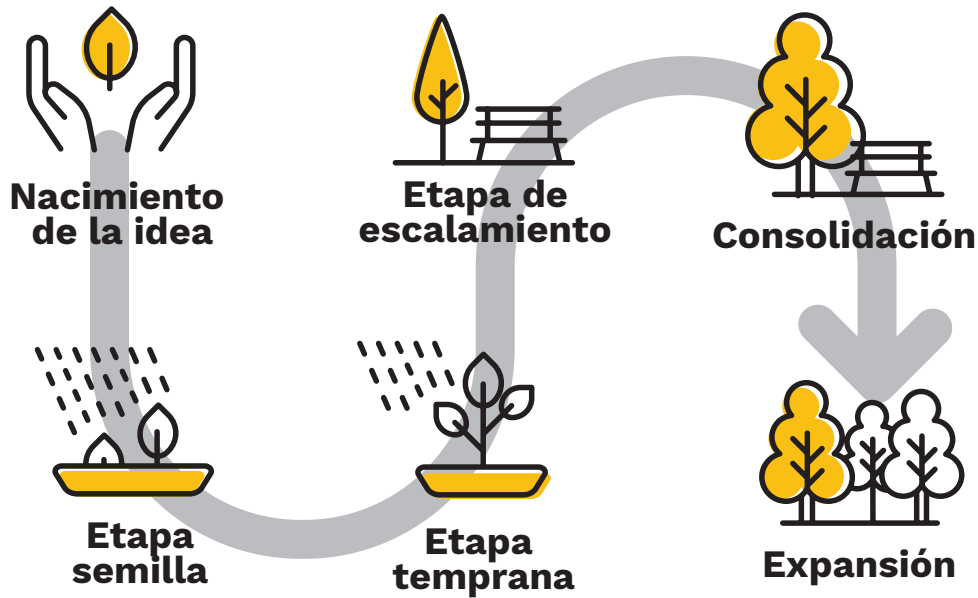
A la luz de lo anterior, Colombia ha entendido el papel de la innovación y el emprendimiento en el crecimiento del país, y ha desarrollado una serie de políticas públicas tendientes a promover y apoyar este tipo de procesos. Con este panorama, desde iNNpula Colombia queremos complementar dichas políticas, conscientes de que no basta una buena idea para emprender: se requiere una serie de habilidades blandas y duras para el éxito.

Es nuestro deseo orientar a los emprendedores colombianos. Con este objetivo en mente elaboramos la presente guía legal y práctica, en la que se plantean diálogos y se dan consejos a lo largo del camino emprendedor, además de que se sugieren acciones asociadas y modelos jurídicos que buscan fortalecer el desarrollo, la consolidación y la sofisticación de emprendimientos dinámicos y con potencial de crecimiento en el país.



El presente documento tiene carácter meramente educativo y no pretende dar asesoría legal. iNNpula Colombia no se hace responsable por el uso que se haga de la información aquí contenida. El lector conoce y acepta que actúa por decisión propia y bajo su propio riesgo. iNNpula Colombia no es responsable de manera alguna de las decisiones de negocio que pueda tomar el lector. iNNpula Colombia no presta servicios de asesoría legal ni pretende reemplazar la asesoría de un abogado debidamente titulado. En ningún caso se entenderá que el presente documento contiene oferta o asesoría alguna por parte de iNNpula Colombia o cualquier entidad asociada a iNNpula Colombia.

Así las cosas, revisaremos cada etapa del emprendimiento:



Nacimiento de la idea¹

En esta etapa se realizan los estudios esenciales para definir los objetivos del emprendimiento. Se hace un diagnóstico de la situación actual, se formulan las necesidades que se desea satisfacer y se analizan las opciones posibles para cumplir los objetivos. Cuanta más información se tenga en esta etapa, mejor se estructurará el negocio.



Etapa semilla

Una vez estructurada la idea de negocio, se desarrolla e implementa el plan de negocios, se elaboran los prototipos y se hacen las investigaciones que se requieran para iniciar la manufactura o comercialización de un producto o servicio, además de estructurar el equipo de trabajo que llevará la idea al mercado.



Etapa temprana

En esta etapa la empresa inicia su participación en el mercado, bien sea a través de la producción de un bien o la prestación de un servicio. Dado que se movilizan los recursos (financieros, humanos, físicos, etc.) necesarios para implementar la idea de negocio, puede requerirse financiación para desarrollarla, dependiendo del tipo de producto o servicio que se pretenda comercializar.



Etapa de escalamiento

Superada la etapa temprana, la empresa ya tiene un producto que ofrecer y una cartera de clientes, por lo cual se enfoca en la expansión de sus operaciones. Lo anterior se puede traducir en el aumento de su capacidad de producción, en el acceso a nuevos nichos de mercado o en la mejora de los productos que comercializa.

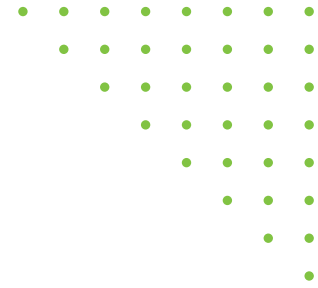


Consolidación

Una vez que la empresa cuente con un historial de operación considerable, buscará un crecimiento moderado, aparte de lograr una posición de liderazgo en el mercado en el que opera. En paralelo, la empresa buscará mejorar su estructura de capital o expandirse a nuevos mercados.

Al final de cada capítulo se encuentran algunos modelos de contrato recomendados para cada etapa del proceso emprendedor. Son meramente indicativos y pueden estar sujetos a las modificaciones que el emprendedor requiera, de acuerdo con las características del negocio que tenga planteado. Es fundamental tomar en cuenta que se han incluido algunas notas explicativas al pie y que se deben eliminar antes de firmar cualquier documento.

¹. Dado que la etapa de nacimiento de la idea y la etapa semilla son previas a cualquier comercialización, tienden a generar una utilidad operacional igual a 0.

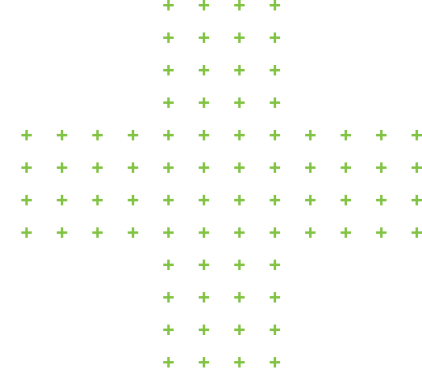


Capítulo

1

El nacimiento de la Idea

En este capítulo encontrará:



	Pág.
a. Pensando en la idea innovadora	18
• Los acuerdos de confidencialidad	27
• En un mundo que se orienta hacia la economía naranja (creativa, de intangibles y basada en el conocimiento), la propiedad intelectual es su mejor aliado.	30
• ¿Activos intangibles? Algunos puntos sobre su valoración.	32
• La patente de invención	36
• Modelos de utilidad	38
• Diseños industriales	39
• Los esquemas de trazado de circuitos	40
• Marcas y signos distintivos	41
b. Dándole forma a la idea	45
• El contrato de sociedad	46
c. Modelos de contratos aplicables	61



La información será el principal insumo al estructurar la idea, ya que cuanto más informado esté, podrá:

- Definir con mayor claridad los objetivos que desea alcanzar con la idea.
- Perfilar su idea y modelo de negocio (identificando fuentes de producción, asociación, de capital y población objetivo).
- Planear mejor las necesidades de desarrollo, determinando las herramientas que requerirá.

Es importante que toda la información de esta etapa sea tratada de manera confidencial, para evitar el indebido aprovechamiento por parte de terceros. Así las cosas, puede requerirse la suscripción de un acuerdo de confidencialidad con las personas que intervengan en la estructuración de la idea de negocio (proveedores de servicios, asesores, fuentes de capital, posibles socios, etc.).

Adicionalmente, hay que pensar en los canales que se proyectan para el negocio. La economía naranja se fundamenta en la conectividad, la creatividad y el poder de las ideas para generar bienes y servicios, por lo cual es posible que le ronde la idea de tener canales de ventas virtuales. La capacidad de generar conexiones del ciberespacio es indiscutible, por lo cual vale la pena hacer algunas anotaciones en temas de comercio electrónico (e-commerce).

En el comercio electrónico se utilizan mensajes de datos para estructurar relaciones comerciales de todo tipo²; los mensajes de datos son la información que se genera/envía/almacena a través de medios electrónicos u ópticos.

Algunos beneficios del comercio electrónico³:



Puede ayudar a disminuir gastos operativos, ya que no requiere locales y supone la contratación de menos personal, lo cual se traduce en una eventual disminución del precio.



Le permite acceder a nuevos mercados de manera fácil, ya que amplía su público.



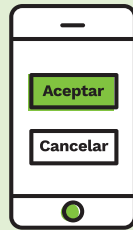
Mediante herramientas tecnológicas se puede conocer mejor al cliente y de esta manera mejorar su experiencia.

². Los literales A y B del artículo 2 de la Ley 527 de 1999 definen el concepto de mensaje de datos y comercio electrónico:
 "a) Mensaje de Datos. La información generada, enviada, recibida, almacenada o comunicada por medios electrónicos, ópticos o similares, como pudieran ser, entre otros, el Intercambio Electrónico de Datos (EDI), Internet, el correo electrónico, el telegrama, el télex o el telefax"
 b) Comercio electrónico. Abarca las cuestiones suscitadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual, estructurada a partir de la utilización de uno o más mensajes de datos o de cualquier otro medio similar. Las relaciones de índole comercial comprenden, sin limitarse a ellas, las siguientes operaciones: toda operación comercial de suministro o intercambio de bienes o servicios; todo acuerdo de distribución; toda operación de representación o mandato comercial; todo tipo de operaciones financieras, bursátiles y de seguros; de construcción de obras; de consultoría; de ingeniería; de concesión de licencias; todo acuerdo de concesión o explotación de un servicio público; de empresa conjunta y otras formas de cooperación industrial o comercial; de transporte de mercancías o de pasajeros por vía aérea, marítima y férrea, o por carretera."
³. Más información en:
 Daniel Sandoval. "Siete beneficios de las ventas online vs. venta tradicional". Disponible en <https://www.nextu.com/blog/7-beneficios-de-venta-online-vs-venta-tradicional/>.
 "Diez técnicas para conseguir ventas online con tu e-commerce". Disponible en <https://www.doofinder.com/es/blog/conseguir-ventas-online>.

a. Pensando en la idea innovadora

Algunos puntos para tener en cuenta cuando se opta por el e-commerce:

El hecho de utilizar canales virtuales no implica que no existan contratos entre el emprendedor y los clientes de su plataforma. En virtud de lo anterior, es importante estructurar términos y condiciones de uso claros y ponerlos a disposición de los clientes potenciales. Siempre hay que tener presente que la claridad en las reglas de juego desde el principio evita dolores de cabeza en el futuro. Por otra parte, los términos y condiciones no pueden incluir cláusulas que se consideren abusivas, esto es, que generen un desequilibrio injustificado y afecten de manera negativa al consumidor⁴.



Garantice la fiabilidad de los mensajes de datos que utilice su negocio: de nada le sirve un mensaje de datos si la información que contiene no es íntegra o de fácil acceso o no permite evidenciar su origen/destino y las fechas correspondientes de creación y envío. Recuerde que las normas reconocen fuerza obligatoria a los mensajes de datos, por lo cual tenerlos “de calidad” juega a su favor⁵. Además de lo anterior, tenga en cuenta que la inversión en ciberseguridad no es un lujo sino una necesidad.

Las páginas web colombianas que se dediquen a actividades económicas comerciales deben inscribirse en el Registro Mercantil y suministrar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) información de las transacciones que se le soliciten⁶.



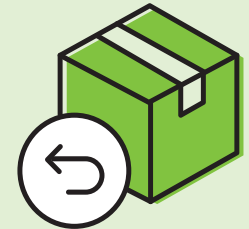
El Estatuto del Consumidor establece que tratándose de comercio electrónico, los consumidores tienen derecho a tener información cierta, suficiente y actualizada del producto que adquieren y sus características, de los medios de pago, tiempos de entrega del producto/prestación del servicio, entre otros⁷.

Las ventas de bienes que se realicen a través de e-commerce que utilicen medios de pago electrónicos deberán revertir el pago por solicitud del consumidor si (I) se trata de un fraude o de una operación no solicitada por este, (II) el producto adquirido no sea recibido o no corresponda con lo solicitado, o (III) el producto adquirido esté defectuoso⁸.



El *website* deberá incluir un enlace fácilmente visible e identificable que dirija a la página de la autoridad de protección al consumidor en Colombia, la Superintendencia de Industria y Comercio⁹.

Tenga en cuenta que el consumidor tiene derecho a retractarse de la compra/prestación de servicios dentro de los cinco (5) días siguientes a la entrega del bien o de la fecha en que se celebró el contrato de prestación de servicios. En caso de que el consumidor decida ejercer su derecho a retractarse, debe recibir todas las sumas que haya pagado sin descuentos o retenciones por ningún concepto. Dicha devolución debe realizarse dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la solicitud del consumidor¹⁰.



4. Al respecto, cabe mencionar los artículos 42 y 43 de la Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor):

Artículo 42. Concepto y prohibición: “Son cláusulas abusivas aquellas que producen un desequilibrio injustificado en perjuicio del consumidor y las que, en las mismas condiciones, afecten el tiempo, modo o lugar en que el consumidor puede ejercer sus derechos. Para establecer la naturaleza y magnitud del desequilibrio, serán relevantes todas las condiciones particulares de la transacción particular que se analiza.

Los productores y proveedores no podrán incluir cláusulas abusivas en los contratos celebrados con los consumidores. En caso de ser incluidas, serán ineficaces de pleno derecho”.

Artículo 43. Cláusulas Abusivas Ineficaces de Pleno Derecho: Son ineficaces de pleno derecho las cláusulas que:

1. Limiten la responsabilidad del productor o proveedor de las obligaciones que por ley les corresponden;
2. Impliquen renuncia de los derechos del consumidor que por ley les corresponden;
3. Inviertan la carga de la prueba en perjuicio del consumidor;
4. Trasladen al consumidor o un tercero que no sea parte del contrato la responsabilidad del productor o proveedor;
5. Establezcan que el productor o proveedor no reintegre lo pagado si no se ejecuta en todo o en parte el objeto contratado;
6. Vinculen al consumidor al contrato, aun cuando el productor o proveedor no cumpla sus obligaciones;
7. Concedan al productor o proveedor la facultad de determinar unilateralmente si el objeto y la ejecución del contrato se ajusta a lo estipulado en el mismo; (...)
9. Presuman cualquier manifestación de voluntad del consumidor, cuando de esta se deriven erogaciones u obligaciones a su cargo; (...)
11. Para la terminación del contrato impongan al consumidor mayores requisitos a los solicitados al momento de la celebración del mismo, o que impongan mayores cargas a las legalmente establecidas cuando estas existan;
13. Restrinjan o eliminen la facultad del usuario del bien para hacer efectivas directamente ante el productor o proveedor las garantías a que hace referencia la presente ley, en los contratos de arrendamiento financiero y arrendamiento de bienes muebles. (...)”

5. En el artículo 5 de la Ley 527 de 1999, se dice: “No se negarán efectos jurídicos, validez o fuerza obligatoria a todo tipo de información por la sola razón de que esté en forma de mensaje de datos”.

6. El artículo 91 de la Ley 633 de 2000 señala: “Todas las páginas web y sitios de internet de origen colombiano que operan en internet y cuya actividad económica sea de carácter comercial, financiero o de prestación de servicios, deberán inscribirse en el Registro Mercantil y suministrar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), la información de transacciones económicas que esta entidad requiera”.

7. El listado completo de obligaciones a cargo de expendedores y prestadores de servicios en temas de comercio electrónico se encuentra en el artículo 50 del Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011).

8. En el artículo 51 del Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011) se señala: “Cuando las ventas de bienes se realicen mediante mecanismos de comercio electrónico, tales como internet, PSE o call center, o cualquier otro mecanismo de televenta o tienda virtual, y se haya utilizado para realizar el pago una tarjeta de crédito, débito o cualquier otro instrumento de pago electrónico, los participantes del proceso de pago deberán revertir los pagos que solicite el consumidor cuando sea objeto de fraude, o corresponda a una operación no solicitada, o el producto adquirido no sea recibido, o el producto entregado no corresponda a lo solicitado o sea defectuoso”.

Para que proceda la reversión del pago, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha en que el consumidor tuvo noticia de la operación fraudulenta o no solicitada o que debió haber recibido el producto o lo recibió defectuoso o sin que correspondiera a lo solicitado, el consumidor deberá presentar queja ante el proveedor y devolver el producto, cuando sea procedente, y notificar de la reclamación al emisor del instrumento de pago electrónico utilizado para realizar la compra, el cual, en conjunto con los demás participantes del proceso de pago, procederá a revertir la transacción al comprador.

En el evento de que existiere controversia entre proveedor y consumidor derivada de una queja y esta fuere resuelta por autoridad judicial o administrativa a favor del proveedor, el emisor del instrumento de pago, en conjunto con los demás participantes del proceso de pago, una vez haya sido notificado de la decisión, y siempre que ello fuere posible, cargará definitivamente la transacción reclamada al depósito bancario o instrumento de pago correspondiente o la debitará de la cuenta corriente o de ahorros del consumidor, y el dinero será puesto a disposición del proveedor. De no existir fondos suficientes o no resultar posible realizar lo anterior por cualquier otro motivo, los participantes del proceso de pago informarán de ello al proveedor, para que este inicie las acciones que considere pertinentes contra el consumidor. Si la controversia se resuelve a favor del consumidor, la reversión se entenderá como definitiva.

Lo anterior, sin perjuicio del deber del proveedor de cumplir con sus obligaciones legales y contractuales frente al consumidor y de las sanciones administrativas a que haya lugar. En caso de que la autoridad judicial o administrativa determine que hubo mala fe por parte del consumidor, la Superintendencia podrá imponerle sanciones de hasta cincuenta (50) salarios mínimos legales mensuales vigentes. El Gobierno nacional reglamentará el presente artículo.(...)

Parágrafo 2o. El consumidor tendrá derecho a revertir los pagos correspondientes a cualquier servicio u obligación de cumplimiento periódico, por cualquier motivo y aun sin que medie justificación alguna, siempre que el pago se haya realizado a través de una operación de débito automático autorizada previamente por dicho consumidor, en los términos que señale el Gobierno nacional para el efecto.



9. Artículo 50 del Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011)

10. Artículo 47 del Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011).

Finalmente, también puede evaluar la posibilidad de poner su producto o servicio en un market place¹¹, esto es, plataformas en las que se facilita el contacto entre compradores y vendedores, como Amazon, eBay, Booking o Airbnb. Si bien lo anterior le ahorra los gastos asociados a montar una página web para su negocio, y toda la operatividad con las plataformas de pago, tenga en cuenta que estas plataformas generalmente cobran una comisión por cada venta que se realice a través de

ellas. Además de lo anterior, no le permiten perfilar a sus clientes, como sí lo hace el comercio electrónico.

Ahora bien, es cierto que los aspectos legales de este tema pueden ser un poco complejos, por lo cual a continuación se presentan **los requisitos legales para las páginas web de comercio electrónico:**

 <p>Información de la empresa</p>	<p>Informar en forma accesible y clara datos de contacto de la empresa, en especial:</p>	<p>Nombre o razón social</p> <hr/> <p>NIT</p> <hr/> <p>Dirección de notificación judicial</p> <hr/> <p>Teléfono</p> <hr/> <p>Correo electrónico</p> <hr/>
 <p>Información del producto</p>	<p>Informar en forma exacta, fidedigna, suficiente, clara y actualizada, en especial:</p>	<p>Garantía</p> <hr/> <p>Tamaño</p> <hr/> <p>Peso</p> <hr/> <p>Medida</p> <hr/> <p>Material de fabricación</p> <hr/> <p>Naturaleza</p> <hr/> <p>Origen</p> <hr/> <p>Modo de fabricación</p> <hr/> <p>Componentes</p> <hr/> <p>Usos</p> <hr/> <p>Forma de empleo</p> <hr/> <p>Propiedades</p> <hr/> <p>Calidad</p> <hr/> <p>Idoneidad</p> <hr/> <p>Cantidad</p> <hr/>

11. Para más información, le sugerimos consultar a Ana Camarena. "¿Qué es un marketplace?". Disponible en <https://www.ecommerce-nation.es/que-es-un-marketplace-te-explicamos-todo-lo-que-debes-saber/>

<p>Imágenes</p>	<p>Se debe indicar la escala.</p> <hr/> <p>Se debe incluir la frase "imagen de referencia".</p>	<p>Información sobre la oferta</p> <p>Informar sobre la validez de la oferta y la disponibilidad del producto.</p>
 <p>Precio / Forma de pago</p>	<p>Se debe informar:</p>	<p>Medios de pago.</p> <hr/> <p>Tiempo de entrega del bien o de la prestación del servicio.</p> <hr/> <p>El derecho de retracto a favor del consumidor y cómo hacerlo efectivo.</p> <hr/> <p>Precio total del producto, incluyendo impuestos y, por separado, los gastos de envío.</p> <hr/> <p>Antes de finalizar la transacción se debe presentar un resumen que tenga todos los bienes que pretende adquirir con su descripción completa, el precio individual, el precio total y costos y gastos. Este resumen debe poder ser descargable e imprimible.</p>
 <p>Términos y condiciones</p>	<p>El portal debe contener las condiciones generales de los contratos, fácilmente accesibles y disponibles para consulta, impresión o descarga. En todo momento, es decir, antes y después de realizar la compra.</p> <hr/> <p>Dichos términos y condiciones deben estar escritos en idioma castellano.</p> <hr/> <p>Deben ser claros, concretos y completos.</p> <hr/> <p>Debe haber constancia de la operación y de la aceptación.</p>	



Compra

La aceptación debe ser expresa, inequívoca y verificable por la autoridad competente.

La empresa debe enviar un acuse de recibo (al día hábil siguiente) con información precisa del tiempo de entrega, precio exacto y la forma en que se realizó el pago.

Salvo pacto en contrario, el pedido se debe entregar dentro de los 30 días siguientes a la compra.

Si el producto no está disponible, se le debe informar inmediatamente al consumidor.



Seguridad

Adoptar mecanismos que garanticen seguridad de la información y de la transacción. La empresa sería responsable por las fallas en la seguridad de las transacciones realizadas.



Posventa

Mantener soportes, en especial:

Identidad del consumidor.

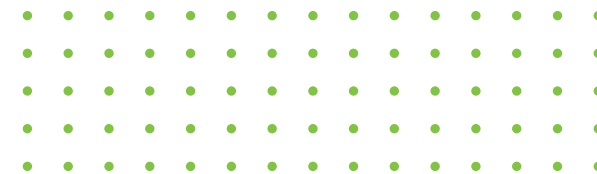
Voluntad expresa de contratar.

Forma de pago.

Prueba de entrega.

Verificable por la autoridad competente.

Disponer en el portal de mecanismos para que el consumidor pueda radicar sus peticiones, quejas o reclamos, de tal modo que le quede constancia de la fecha y hora de la radicación, incluyendo el mecanismo de seguimiento.



Enlace a la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)

El portal debe contar con un enlace al sitio web de la SIC.

Reversión del pago

Es importante revisar este proceso, dependiendo del tipo de productos o servicios que se comercialicen.

Habeas Data y privacidad

En caso de que se recolecten datos personales en el sitio web, este deberá contar con:

Autorizaciones para el tratamiento de datos personales.

Política de tratamiento de datos personales



Sanciones

Se puede bloquear el portal cuando existan indicios graves de que por ese medio se están violando los derechos de los consumidores, mientras se lleva a cabo la investigación (30 días).

En caso de que se incumplan las normas sobre habeas data y privacidad, se podrán imponer multas de hasta 2.000 SMMLV, además de bloquear o suspender la base de datos.

La siguiente lista de chequeo permitirá evaluar los aspectos que deben cobijar los términos y condiciones del *website*:

Aspecto	Estado	Observaciones
Identificación plena del vendedor/propietario del sitio web, esto es, razón social, NIT, domicilio, dirección de las oficinas, correo electrónico de contacto.		
Aceptación de los términos y condiciones.		
Modificación de los términos y condiciones.		
Alcance de los términos y condiciones.		
En caso de ser aplicable, proceso de creación de cuenta de usuario.		
Facultades del vendedor/propietario del sitio, en relación con las cuentas de usuario.		
Proceso de compra que detalle, entre otros, los medios de pago admisibles.		
Condiciones y plazo de entrega de los productos.		
Garantías y devoluciones.		
Condiciones para hacer efectivo el derecho de retracto (en caso de ser aplicable).		
Condiciones para hacer efectiva la reversión de pago.		
Propiedad de la información intercambiada en el sitio web.		
Derechos de propiedad intelectual en relación con el sitio web, marcas y del vendedor/propietario del sitio web.		
Responsabilidad por acceso a vínculos de terceros.		
Limitaciones al uso del sitio web.		
Consecuencias del incumplimiento de los términos y condiciones del sitio web.		
Responsabilidad del vendedor/propietario por el acceso y uso del sitio web.		
Ley aplicable.		
Vigencia y publicación.		



Los acuerdos de confidencialidad

El propósito de este tipo de acuerdos es documentar el compromiso de guardar reserva de la información que una parte reciba (“Parte receptora”) de la otra (“Parte reveladora”), además de establecer el propósito con que se intercambia dicha información, delimitando el uso que se pueda hacer de ella. Es esencial señalar de manera clara qué tipo de información se intercambiará, qué usos se le puede dar y qué cuidados debe tener cada parte para su manejo.

Tenga en cuenta que si la información que se intercambia son datos personales, dicha transferencia la debe autorizar el titular de los datos personales al momento de suministrarlos, y únicamente se podrá utilizar para los propósitos establecidos y en los términos autorizados por el titular del dato¹².

Es pertinente profundizar en algunos puntos con respecto a la protección de datos personales (*habeas data*):



La autorización de datos personales se debe diseñar teniendo en cuenta el tipo de dato que se va a recolectar (en algunos casos expresamente previstos en la ley, es posible recolectarlos sin autorización previa del titular). Así mismo, considerar los propósitos del uso de los datos, así como el mecanismo a través del cual se obtendrá la autorización (por escrito o por medios tecnológicos). No sobra destacar que dicha autorización debe otorgarse de manera previa o simultánea al momento en que se obtiene la información personal. En consonancia con lo anterior, a continuación se exponen los principales aspectos a los que debe referirse la autorización:

¹² La Ley 1581 de 2012 se encarga de regular la protección de datos personales.

- Identificación plena del responsable del tratamiento (esto es, la empresa que recolectará la información, como propietaria de esta), es decir, razón social, NIT, domicilio, dirección de las oficinas, correo electrónico de contacto.
- Datos que se recolectarán (identificación, contacto, preferencias y gustos, entre otros).
- Operaciones que se realizarán con los datos (usar, almacenar, custodiar, archivar, recolectar, suministrar, compartir, etc.).
- Finalidades para las cuales se utilizarán los datos (cumplir con obligaciones legales, remitir información comercial y publicitaria, prospección comercial, etc.).
- En caso de obtener datos de menores de edad o datos sensibles, o sea, información relacionada con temas de salud, orientación sexual, afiliaciones políticas, religiosas, etc., se debe especificar: a) tipo de dato que se recolecta y uso específico que se le dará, y b) que el titular no se encuentra obligado a suministrar la información.
- Persona o área encargada de recibir las peticiones, quejas o reclamos de los titulares de la información, indicando la forma y medio de contacto (por ejemplo, correo electrónico).
- Nombre completo del titular del dato.
- Debe incluir la firma del titular del dato y la fecha en que se otorga la autorización.

Además de lo anterior, se deberá contar con una política de tratamiento de datos personales que conste por escrito, y publicarla en un medio físico (por ejemplo, una cartelera) o electrónico (sitio web), y darla a conocer a los titulares de la información, bien sea por los medios antes descritos, o previa solicitud. El siguiente es el contenido mínimo de la política:

- Identificación plena del responsable del tratamiento (la empresa que recolectará la información, como propietaria de esta), es decir, razón social, NIT, domicilio, dirección comercial, dirección electrónica de contacto.
- Operaciones que se realizarán con los datos (usar, almacenar, custodiar, archivar, recolectar, suministrar, compartir, etc.).
- Finalidades para los cuales se utilizarán los datos (cumplir con obligaciones legales, remitir información comercial y publicitaria, prospección comercial, etc.).
- Persona o área encargada de recibir las peticiones, quejas o reclamos de los titulares de la información, indicando la forma y medio de contacto (por ejemplo, correo electrónico).



- Derechos que le asisten al titular, según lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012.
- Procedimiento por el cual el titular puede hacer efectivos su derecho al habeas data (por ejemplo, remitir un mensaje por correo electrónico).
- Fecha de entrada en vigencia de la política de tratamiento y su última modificación.

Volviendo al tema de la confidencialidad, si su contraparte es una entidad del sector financiero, tenga en cuenta que, pese a que su nombre indique otra cosa, en virtud de la reserva bancaria toda entidad vigilada por la Superintendencia Financiera (no solo los bancos), está obligada a guardar reserva de la información que conozca de sus clientes¹³.

Ahora bien, sin perjuicio de lo que incluya en los correspondientes acuerdos de confidencialidad o de la figura de la reserva bancaria, se debe tener en cuenta que la reserva de la información no le será oponible a una autoridad competente que, en ejercicio de sus funciones, requiera acceso a ellas.

Finalmente, es esencial saber que una cosa es información confidencial y otra, los secretos empresariales. Estos se refieren a información no divulgada que, además de poder utilizarse en actividades productivas/industriales/comerciales, sea secreta (y esto genera un valor comercial) y que su legítimo poseedor tome medidas razonables para mantenerla en reserva¹⁴. Para ponerlo en contexto, uno de los secretos empresariales mejor guardados es la receta de la Coca-Cola¹⁵.

Si bien el secreto empresarial es una subespecie de la información confidencial, cuenta con una protección distinta: la violación constituye un acto de competencia desleal. Contra los actos de competencia desleal se puede interponer la acción declarativa y de condena para efectos de que el infractor cese los efectos que hayan causado dichos actos e indemnice los daños que le haya podido ocasionar al demandante. Aparte de lo anterior, contra los actos de competencia desleal procede la acción preventiva, la cual busca evitar la realización de una conducta desleal que aún no se haya perfeccionado¹⁷.

13. Al respecto, el numeral 6 del capítulo I, título IV, parte I de la Circular Básica Jurídica, expedida por la Superintendencia Financiera, señala: "(...) la reserva bancaria, de conformidad con el artículo 7, literal i), de la Ley 1328 de 2009, se ha entendido como el deber que tienen las entidades y sus funcionarios de guardar reserva y discreción sobre los datos de los consumidores financieros o sobre aquellos relacionados con la situación propia de la compañía, que conozcan en desarrollo de su profesión u oficio, so pena de asumir las consecuencias penales, laborales y administrativas que el incumplimiento a dicho precepto podría acarrear al infractor. (...)".

14. La definición legal del secreto empresarial se encuentra en el artículo 260 de la Decisión 486 de 2000: "Se considerará como secreto empresarial cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica legítimamente posea, que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y sea susceptible de transmitirse a un tercero, en la medida en que dicha información sea: a) secreta, en el sentido de que como conjunto o en la configuración y reunión precisa de sus componentes, no sea generalmente conocida ni fácilmente accesible por quienes se encuentran en los círculos que normalmente manejan la información respectiva;

b) tenga un valor comercial por ser secreta; y c) haya sido objeto de medidas razonables tomadas por su legítimo poseedor para mantenerla secreta. La información de un secreto empresarial podrá estar referida a la naturaleza, características o finalidades de los productos; a los métodos o procesos de producción; o a los medios o formas de distribución o comercialización de productos o prestación de servicios".

15. Si le interesa este caso, le sugerimos revisar: https://elpais.com/diario/2006/07/07/economia/1152223205_850215.html <https://culturizando.com/la-vez-que-pepsi-salvo-a-coca-cola-del-robo-de-su-formula-secreta/> <https://expansion.mx/salud/2011/02/15/la-formula-secreta-de-la-coca-cola-es-descubierta>.

16. El artículo 16 de la Ley 256 de 1996 se refiere a la violación de secretos.

17. El artículo 20 de la Ley 256 de 1996 señala: "Contra los actos de competencia desleal podrán interponerse las siguientes acciones: 1. Acción declarativa y de condena. El afectado por actos de competencia desleal tendrá acción para que se declare judicialmente la ilegalidad de los actos realizados y en consecuencia se le ordene al infractor remover los efectos producidos por dichos actos e indemnizar los perjuicios causados al demandante. El demandante podrá solicitar en cualquier momento del proceso que se practiquen las medidas cautelares consagradas en el artículo 33 de la presente ley.

2. Acción preventiva o de prohibición. La persona que piense que pueda resultar afectada por actos de competencia desleal tendrá acción para solicitar al juez que evite la realización de una conducta desleal que aún no se ha perfeccionado, o que la prohíba aunque aún no se haya producido daño alguno".

Así las cosas, le sugerimos que sea celoso de los secretos empresariales de su negocio y que genere procedimientos que le permitan mantenerlos en secreto.

En un mundo que se orienta hacia la economía naranja (creativa, de intangibles y basada en el conocimiento), la propiedad intelectual es su mejor aliado¹⁸.



Al momento de estructurar su emprendimiento, no solo requerirá una buena idea, sino saber venderla y protegerla de terceros inescrupulosos. Tenga en cuenta que un negocio innovador no solo le permite destacarse en un mundo competitivo, sino que también llama la atención de personas que quieran aprovecharse de su éxito de manera indebida.

La propiedad intelectual le da herramientas para que pueda detentar la exclusividad de los derechos económicos de su creación, además de darle la posibilidad de ejercer acciones legales contra las personas que utilicen de manera no autorizada su producción intelectual.

Además de lo anterior, la protección de su propiedad intelectual le permite garantizar calidad y certeza al público: al impedir que terceros plagien o tergiversen su creación, usted le garantiza al público el acceso a un producto o servicio con determinadas características y beneficios, conforme a los procesos y estándares de su negocio.

En consonancia con lo anterior, tome también en consideración que la propiedad intelectual le permite generar recordación en su público: de nada le sirve una buena idea si no puede llegarle al consumidor ni lograr que este lo identifique en un mercado lleno de opciones.

Es clave que piense en su marca, ya que esta será la recordación inmediata de su negocio en el mercado; por eso debe darle importancia al diseño visual de su producto como parte de su empresa, al igual que el producto o servicio *per se* objeto de su idea innovadora.



En el mundo actual, que se orienta hacia la tecnología y el valor social de la colaboración, la tradicional valuación de las empresas ya no está determinada únicamente por los activos fijos (maquinaria, o en general sus activos tangibles), sino también por los activos intangibles (*know how*, y su capacidad de agregar valor al mercado a través de sus productos o servicios, como procesos de elaboración de su producto, recetas, diseños, etc.). En razón de lo anterior, la propiedad intelectual de su negocio es un activo indispensable.

La propiedad intelectual¹⁹ se refiere a las creaciones de la mente, tales como las invenciones y las obras artísticas²⁰, y se divide en:



Derechos de autor

Propiedad industrial

Marcas

Signos distintivos



Un buen manejo de la propiedad intelectual de su negocio le permitirá ser más competitivo, protegerse de algún uso indebido de su creación o de copias no autorizadas de esta.

¹⁸. Al respecto, la Superintendencia de Industria y Comercio cuenta con una guía muy didáctica. La Guía rápida de la propiedad industrial se puede consultar en https://issuu.com/quioscosic/docs/guia_rapida_pi.

¹⁹. Al respecto, la World Intellectual Property Organization en "Understanding Copyright and Related Rights" señala: "The term intellectual property refers broadly to the creations of the human mind. Intellectual property rights protect the interests of creators by giving them property rights over their creations. (...) Intellectual property relates to items of information or knowledge, which can be incorporated in tangible objects at the same time in an unlimited number of copies at different locations anywhere in the world. The property is not in those copies but in the information or knowledge reflected in them. Intellectual property rights are also characterized by certain limitations, such as limited duration in the case of copyright and patents." El documento se puede consultar en www.banrep.gov.co/sites/default/files/reclamacion/archivos/compendio-res-ext-1-de-2018.pdf.

²⁰. ¿Qué es la propiedad intelectual? Publicado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Disponible en https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf.

¿Activos intangibles?

Algunos puntos sobre su valoración

En primer término, el activo tangible es cualquier activo material que se puede ver y tocar, es valorado económicamente y es transable en el mercado. Por su parte, para que un activo sea identificado como intangible ha de cumplir con la definición de bien o activo, esto es, aquellos elementos controlados por el emprendedor, susceptibles de identificación y de valoración económica, que permitan generar algún beneficio²¹.

Tratándose de activos intangibles, la Norma Internacional de Contabilidad N° 38 (NIC 38) señala que un activo intangible se reconocerá como tal si es probable que genere beneficios económicos futuros a la empresa y si es posible valorar el costo de dicho activo de manera fiable²².

Es muy probable que su emprendimiento genere sus propios activos intangibles en vez de adquirirlos de un tercero, por lo cual el costo de dicho activo será la suma de desembolsos realizados desde el momento en que dicho intangible cumple las condiciones para ser reconocido mencionadas anteriormente²³.



Ahora bien, ¿cómo se valora un activo intangible? Aun cuando la valoración dependerá de las características particulares de la empresa, algunos sistemas de valoración de activos intangibles²⁴ son:

- 1. Sistemas basados en los ingresos asociados al activo intangible:** Esto es, valorar el activo según los ingresos que haya generado a la empresa.
- 2. Sistema basados en transacciones similares en el mercado:** Es decir, valorar el activo conforme a transacciones similares que ya se hayan realizado en el mercado.
- 3. Sistemas basados en el costo asociado al activo intangible:** Esto es, valorar el activo conforme a los costos en que se haya incurrido para su creación.

¿Por qué es importante valorar este tipo de activos?

El valor estratégico de un emprendimiento o empresa está determinado en gran medida por la capacidad de gestionar a través de los intangibles, para de esta forma contribuir al desarrollo económico u organizacional de la estrategia del negocio. Valorar adecuadamente es una acción estratégica en el mundo de los negocios de hoy en día, sobre todo para:

- Evaluar la creación de valor en la compañía y la gestión de sus activos.
- Facilitar una contabilidad ordenada que eventualmente facilita los procesos de fusión y adquisición en los que pueda participar la empresa.

Además de todo lo anterior, recuerde siempre que la información es su aliada al momento de estructurar una empresa.

En cualquier caso, tenga en cuenta que la propiedad intelectual no protege ideas sino la expresión de esta, es decir, la obra (derechos de autor) o invento (propiedad industrial).

Dependiendo del tipo de emprendimiento deberá acudir, en mayor o menor medida, a elementos de propiedad intelectual. Veamos cada uno de manera separada.

Por un lado, cabe anotar que en virtud del derecho de autor la normativa colombiana reconoce derechos a los autores de obras literarias, artísticas o científicas²⁵.

²¹ El artículo 66 del Decreto 2649 de 1993 señala: "Son activos intangibles los recursos obtenidos por un ente económico que, careciendo de naturaleza material, implican un derecho o privilegio oponible a terceros, distinto de los derivados de los otros activos, de cuyo ejercicio o explotación pueden obtenerse beneficios económicos en varios periodos determinables, tales como patentes, marcas, derechos de autor, crédito mercantil, franquicias, así como los derechos derivados de bienes entregados en fiducia mercantil. El valor histórico de estos activos debe corresponder al monto de las erogaciones claramente identificables en que efectivamente se incurra o se deba incurrir para adquirirlos, formarlos o usarlos, el cual, cuando sea el caso, se debe reexpresar como consecuencia de la inflación.

Para reconocer la contribución de los activos intangibles a la generación del ingreso, se deben amortizar de manera sistemática durante su vida útil. Esta se debe determinar tomando el lapso que fuere menor entre el tiempo de explotación y la duración de su amparo legal o contractual. Son métodos admisibles para amortizarlos los de línea recta, unidades de producción y otros de reconocido valor técnico, que sean adecuados según la naturaleza del activo correspondiente. También en este caso se debe escoger aquel que de mejor manera cumpla la norma básica de asociación.

Al cierre del ejercicio se deben reconocer las contingencias de pérdida, ajustando y acelerando su amortización".

²² Numeral 21, NIC 38.

²³ Numeral 65, NIC 38.

²⁴ Ignacio Vélez Pareja. "Métodos de valoración de intangibles". Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 2013, IX. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409633955003> ISSN 1900-5016.

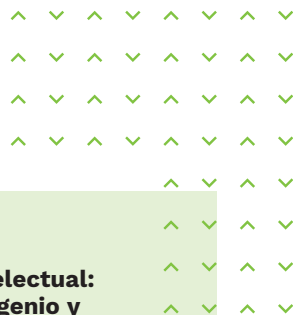
²⁵ el artículo 2 de la Ley 23 de 1982, se dice: "Los derechos de autor recaen sobre las obras científicas, literarias y artísticas, en las cuales se comprenden todas las creaciones del espíritu en el campo científico, literario y artístico, cualquiera que sea el modo o forma de expresión y cualquiera que sea su destinación (...) y, en fin, toda producción del dominio científico, literario o artístico que pueda reproducirse, o definirse por cualquier forma de impresión o de reproducción, por fonografía, radiotelefonía o cualquier otro medio conocido o por conocer".

En materia de derechos de autor, Colombia se rige además por lo estipulado en la Convención de Berna de 1886 (ratificada mediante Decreto 1042 de 1994) y las decisiones de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Comisión de la Comunidad Andina), dada la calidad de Colombia de país miembro, por lo cual se entienden incorporadas al derecho interno, como lo manifiesta mediante sentencia del 8 de febrero de 2001, Radicación 5335 en la Sección Primera del Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo. Disponible en <http://derechodeautor.gov.co/documents/10181/216826/Consejo+de+Estado+%20Sala+de+lo+Contencioso+Administrativo,%20Seccion+C3%+B-3n+Primera,%20Sentencia+8+de+febrero+de+2001,%20expediente+5335.pdf/887a811a-0332-4851-b2fa-a6fb7c179302?sessionid=-50306CE447457CF1BE63F19F44238730.worker0?version=1.0>



Mediante Concepto 1-2018-37765, la Dirección Nacional de Derecho de Autor señala:

"[...] De las anteriores definiciones podemos decir que las obras deben cumplir con los siguientes requisitos:



Que se trate de una creación intelectual: Es decir, que sea producto del ingenio y de la capacidad humana.



Que sea original: La originalidad no puede confundirse con la novedad de la obra. La originalidad se constituye en el sello personal que el autor imprime en su obra y que la hace única.



Que sea de carácter literario o artístico: Esto se refiere a la forma de expresión de la obra, es decir, del lenguaje utilizado.



Que sea susceptible de ser divulgada o reproducida: Lo anterior, por cualquier medio conocido o por conocer [...]”²⁶.

Esto es particularmente importante, ya que el creador de una obra artística, literaria o científica tiene ciertas prerrogativas especiales sobre la obra, es decir, derechos patrimoniales y derechos morales²⁷.

²⁶. Este concepto puede consultarse en http://200.91.225.128/intrane1/desarrollo/CONCEPTOSWEB/arch_conceptos/1-2018-37765.pdf.



Derechos patrimoniales

Se refieren a la posibilidad de autorizar o prohibir:

1. La reproducción total o parcial de la obra.
2. La comunicación al público de la obra, así como la distribución pública de la obra en original o en copias
3. El alquiler de la obra, ya sea en original o en copias
4. La traducción, adaptación o transformación de la obra.

Tenga en cuenta que los derechos patrimoniales estarán vigentes durante la vida del autor y ochenta años siguientes a la muerte de este.

Tratándose de derechos morales, son perpetuos, no susceptibles de ser enajenados²⁸ e irrenunciables.

Para efectos de ser titular de derechos de autor,



Derechos morales

Incluyen el derecho a:

1. Que se le reconozca autoría de la obra y se indique su nombre o seudónimo cuando se ejerza algún derecho patrimonial sobre la obra.
2. Oponerse a modificaciones/ deformaciones de la obra que perjudiquen el honor o reputación del autor
3. Conservar su obra anónima o inédita hasta su fallecimiento o hasta cuando lo disponga su testamento.

deberá proceder a registrar la obra ante la Dirección Nacional de Derechos de Autor²⁹, a través del registro en línea o en cualquiera de sus sedes³⁰.

Ahora bien, cuando la obra no se enmarque dentro de lo que protege el derecho de autor, puede que se trate de un invento, una marca o un diseño, lo cual nos ubica en la propiedad industrial³¹.

²⁷. Al respecto, mediante Concepto 1-2014-13231, la Dirección Nacional de Derechos de Autor señala: "Los derechos morales facultan al autor para reivindicar en todo tiempo la paternidad de la obra, oponerse a toda deformación que demerite su creación, publicarla o conservarla inédita, modificarla y a retirarla de circulación. Estos derechos se caracterizan por ser intransferibles, irrenunciables e imprescriptibles. Específicamente, los derechos morales consagrados en nuestro ordenamiento jurídico son los siguientes:

- Derecho de paternidad: Facultad que tiene el autor para exigir a un tercero que se le reconozca siempre como creador de su obra, indicando su nombre o seudónimo en todo acto de explotación o utilización.
- Derecho de integridad: Facultad que tiene el autor para oponerse a toda deformación o mutilación de la obra que atente contra el decoro de esta el autor para dar a conocer o no su obra al público.
- Derecho de modificación: Facultad que permite al autor hacer cambios a su obra antes o después de su publicación.
- Derecho de retracto: Facultad que tiene el autor de retirar de circulación una obra o suspender su utilización, aun cuando hubiera sido previamente autorizada.

Estos dos últimos derechos solo podrán ejercitarse a cambio de indemnizar previamente a terceros los perjuicios que se les pudiere ocasionar". Este concepto está disponible en http://200.91.225.128/intrane1/desarrollo/CONCEPTOSWEB/arch_conceptos/2-2014-16301.pdf.

²⁸. Enajenar es la acción de transmitir mediante un acto jurídico (vender, heredar, etc.).

²⁹. La Dirección Nacional de Derechos de Autor es una unidad administrativa especial adscrita al Ministerio de Comercio, que está a cargo de elaborar, dirigir, administrar y ejecutar políticas gubernamentales en materia de derecho de autor y derechos conexos.

³⁰. Para mayor información, consulte <http://derechosdeautor.gov.co/obras-literarias>.

³¹. "La propiedad industrial engloba el conjunto de derechos que un individuo o una sociedad tienen sobre una marca, un diseño, una creación o una invención. Mediante los mismos es posible que defienda y controle sus intereses y regule su explotación económica. Mediante una serie de derechos adquiridos y formalmente organizados en las legislaciones de cada territorio, la propiedad industrial da la posibilidad de proteger y controlar creaciones inmateriales con fines industriales y empresariales.

En el nivel más básico, la manera principal de encontrar este tipo de propiedad es a través del registro oficial de patentes, marcas y otros elementos industriales por parte de individuos y sociedades mercantiles, principalmente. Los derechos de propiedad industrial y su legislación son relativamente recientes en el ámbito económico, debido especialmente a la proliferación de nuevos mercados y el desarrollo de las tecnologías a nivel global". "Propiedad industrial". Disponible en <https://economipedia.com/definiciones/propiedad-industrial.html>.

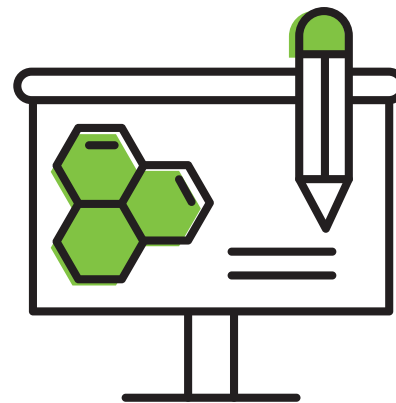


La patente de invención³²

En materia de propiedad industrial, Colombia se acogió a lo dispuesto por la Decisión 486 de la Comunidad Andina (Régimen Común de Propiedad Industrial, en adelante, la Decisión 486). La propiedad industrial comprende las patentes de invención y modelos de utilidad, los diseños industriales y las marcas.

En el artículo 14 de la Decisión 486 se promulga que se podrán patentar las invenciones (productos/procedimientos/sustancias/compuestos) en cualquier campo de la tecnología, “siempre que sean nuevas³³, tengan un nivel inventivo³⁴ y sean susceptibles de aplicación industrial”.

³². El listado de documentos necesarios para hacer la solicitud se encuentra en <http://sic.gov.co/patentes/durante-el-tramite>.
³³. Conforme al artículo 16 de la Decisión 486, una invención será considerada “nueva” cuando no se encuentre en el estado de la técnica. El artículo en mención establece que “El estado de la técnica comprenderá todo lo que haya sido accesible al público por una descripción escrita u oral, utilización, comercialización o cualquier otro medio antes de la fecha de presentación de la solicitud de patente o, en su caso, de la prioridad reconocida. Solo para el efecto de la determinación de la novedad, también se considerará dentro del estado de la técnica el contenido de una solicitud de patente en trámite ante la oficina nacional competente, cuya fecha de presentación o de prioridad fuese anterior a la fecha de presentación o de prioridad de la solicitud de patente que se estuviese examinando (...)”.
³⁴. El artículo 18 de la Decisión 486 señala que “una invención tiene nivel inventivo, si para una persona del oficio normalmente versada en la materia técnica correspondiente, esa invención no hubiese resultado obvia ni se hubiese derivado de manera evidente del estado de la técnica”.



La patente consiste en la facultad de explotar y obtener beneficios económicos de un invento o solución técnica de manera exclusiva durante veinte (20) años, lo cual incluye el derecho a otorgar licencias y transferir esos derechos³⁵.

Tenga en cuenta que no se consideran invenciones: a) descubrimientos, teorías científicas y métodos matemáticos; b) procesos biológicos o partes de seres vivos; c) obras cobijadas por el derecho de autor; d) planes/reglas para ejercer actividades intelectuales/juegos/actividades comerciales; e) *software*³⁶; f) maneras de presentar la información³⁷.

Aparte de lo anterior, no es posible patentar lo siguiente: a) invenciones cuya explotación afecte el orden público; b) invenciones que atenten contra la salud o la vida de las personas, los animales o el medio ambiente; c) plantas/animales/procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales, distintos de procedimientos no biológicos o microbiológicos; d) métodos terapéuticos o quirúrgicos para tratamiento humano o animal³⁸.

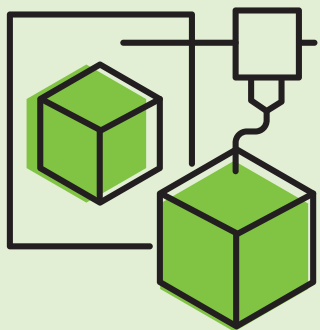
³⁵. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) define la patente como “(...) un derecho exclusivo que se concede sobre una invención. En términos generales, una patente faculta a su titular a decidir si la invención puede ser utilizada por terceros y, en ese caso, de qué forma. Como contrapartida de ese derecho, en el documento de patente publicado, el titular de la patente pone a disposición del público la información técnica relativa a la invención”. Disponible en <https://www.wipo.int/patents/es/>. Por su parte, la Superintendencia de Industria y Comercio se refiere a lo relativo a patentes en su *website* <http://www.sic.gov.co/patentes/antes-de-solicitar>.

Así mismo, en su Guía rápida de la propiedad industrial (p. 3), la Superintendencia de Industria y Comercio define las patentes: “Una patente es un título de propiedad otorgado por el Estado que da a su titular el derecho a explotar económicamente y de manera exclusiva la invención, por un tiempo determinado, impidiendo así que terceros la exploten comercialmente sin su consentimiento”. La Guía está disponible en https://issuu.com/quioscosic/docs/Guia_rapida_pi.

³⁶. El Decreto 1360 de 1989 reglamenta la inscripción del soporte lógico (*software*) en el Registro Nacional del Derecho de Autor.

³⁷. Artículo 15 de la Decisión 486.

³⁸. Artículo 20 de la Decisión 486.



Modelos de utilidad³⁹

En el artículo 81 de la Decisión 486, se dice: “Se considera modelo de utilidad, a toda nueva forma, configuración o disposición de elementos, de algún artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo u otro objeto o de alguna parte del mismo, que permita un mejor o diferente funcionamiento, utilización o fabricación del objeto que le incorpore o que le proporcione alguna utilidad, ventaja o efecto técnico que antes no tenía. Los modelos de utilidad se protegerán mediante patentes”.

Tenemos entonces que el requisito de novedad tiene un matiz distinto al de una invención frente a un modelo de utilidad, ya que este último consiste en la modificación de un invento ya existente, para efectos de darle un uso distinto o más eficiente. Además de esto, no tiene el requisito del nivel inventivo.

La protección que se otorga a una patente sobre un modelo de utilidad es de diez (10) años.

Tenga en cuenta que los derechos de una patente (ya sea de invención o sobre un modelo de utilidad) surgen precisamente desde que se reconoce la patente.

Así mismo, vale la pena que tome en consideración que su invento cumpla los requisitos de patentabilidad:

1. Que no se encuentre en el estado de la técnica,
2. Que tenga nivel inventivo⁴⁰ y
3. Que tenga aplicación industrial. Su invento no debe ser evidente para un conocedor del tema ni encontrarse a disposición del público.

Finalmente, no sobra mencionar que tratándose de patentes, la Superintendencia de Industria y Comercio cuenta con un proceso acelerado de examen de patentes, el cual permite a inventores colombianos proteger sus invenciones en el ámbito internacional, de manera que puedan solicitar que el examen realizado en Colombia sobre su patente sea tomado en consideración en Estados Unidos, España, Japón y Corea del Sur, para efectos de hacer las solicitudes ante las oficinas de patentes correspondientes⁴¹.

Diseños industriales⁴²

Como mencionábamos anteriormente, no basta que su idea sea buena sino saber cómo venderla al público.

Lo anterior supone una regla inamovible: tomar muy en serio cómo va a presentar su producto en el mercado. Un buen envase (o en general, una buena presentación de su producto) puede generar un impacto tal en su público, que se traduzca en una ventaja competitiva para su negocio.

La imagen de su producto le permite comunicarse con los nichos de mercado a los que le apunta: desde identificar las necesidades que pueden satisfacerse con su producto, hasta los beneficios y la calidad de este. La imagen es un canal comunicativo que no debe descuidar⁴³.

La imagen es una herramienta que puede fortalecer (o debilitar) el posicionamiento del producto en el mercado. Tenga presente que un producto bien posicionado le permite a su marca apuntar a nuevos nichos de mercado.

Así las cosas, es importante que su producto se destaque en el mercado, y ahí es donde entra a ser relevante el diseño industrial.

Cuandoquiera que la invención recaiga en la apariencia/forma externa bidimensional o tridimensional de un producto que no impacte el destino o finalidad del producto, nos encontraremos ante un diseño industrial⁴⁴. El propósito del diseño industrial es darle un aspecto particular al producto, no un uso distinto (como lo haría un modelo de utilidad, según lo indicado anteriormente).

Un diseño industrial podrá registrarse si es nuevo, es decir, que no esté disponible al público de cualquier manera (comercialización, utilización, etc.)⁴⁵.

El creador de un diseño industrial debidamente registrado ante la Superintendencia de Industria y Comercio tendrá la facultad de dar licencias a terceros para el uso de su diseño, además de contar con acciones legales preferentes contra terceros que hagan un uso indebido o no autorizado de este. La protección sobre los diseños industriales debidamente reconocidos ante la Superintendencia tiene una duración de diez (10) años, los cuales no son renovables⁴⁶.

Tenga en cuenta que una vez registrado, deberá notificar cualquier modificación al diseño industrial a la Superintendencia de Industria y Comercio para efectos de que realice las actualizaciones al diseño registrado.

39. El listado de documentos requerido para solicitar el registro de un modelo de utilidad se puede consultar en <http://sic.gov.co/patentes/durante-el-tramite>.

40. Salvo que se trate de una patente de modelo de utilidad

41. Toda la información relevante se encuentra en <http://sic.gov.co/procedimiento-acelerado-de-examen-de-patentes>.

42. El listado de documentos necesarios para solicitar el registro se encuentra en <https://www.sic.gov.co/disenios-industriales/durante-el-tramite>

43. Algunos estudios respecto a la relación entre los diseños industriales y la gestión empresarial se encuentran en Buil, Isabel, Martínez, Eva, Montaner, Teresa, Importancia del diseño industrial en la gestión estratégica de la empresa. *Universia Business Review* 2005, (cuarto trimestre). Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43300804> ISSN 1698-5117. Adicionalmente, en “El Diseño Industrial como Elemento Clave de Productividad y Competitividad. Análisis en la Comunidad Autónoma de Galicia”.

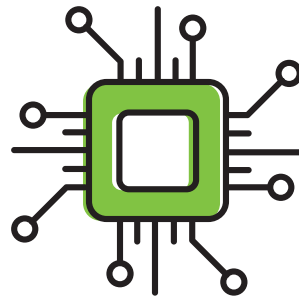
44. El artículo 113 de la Decisión 486 señala: “Se considerará como diseño industrial la apariencia particular de un producto que resulte de cualquier reunión de líneas o combinación de colores, o de cualquier forma externa bidimensional o tridimensional, línea, contorno, configuración, textura o material, sin que cambie el destino o finalidad de dicho producto.”

45. Artículo 115 de la Decisión 486.

46. Ver <http://sic.gov.co/disenios-industriales/después-del-registro>



Los esquemas de trazado de circuitos



El uso y la creación de tecnología son claves al momento de innovar, por lo cual la normativa colombiana reconoce protección a los creadores de *hardware* (creación de microchips o chips semiconductores).

Si su emprendimiento va enfocado en lo anterior, siga leyendo, esto le puede interesar.

La Decisión 486 define circuito integrado y esquemas de trazado en su artículo 86:

“Artículo 86. A efectos del presente título, se entenderá por:

a) Circuito integrado: Un producto, en su forma final o intermedia, cuyos elementos, de los cuales al menos uno es un elemento ac-

tivo y alguna o todas las interconexiones forman parte integrante del cuerpo o de la superficie de una pieza de material, y que esté destinado a realizar una función electrónica.

b) Esquema de trazado: La disposición tridimensional, expresada en cualquier forma, de los elementos, siendo al menos uno de estos activo, e interconexiones de un circuito integrado, así como esa disposición tridimensional preparada para un circuito integrado destinado a ser fabricado”.

Para efectos de proteger un esquema de trazado se requiere que sea una creación intelectual, esto es, que sea original y no corresponda a lo corriente o usual en la industria de circuitos integrados⁴⁷.

47. Artículo 87 de la Decisión 486.

El listado de documentos requeridos para solicitar el registro se encuentran en <http://sic.gov.co/esquema-de-trazados-de-circuitos-integrados/durante-el-tramite>. Tenga presentes los buscadores de la Superintendencia de Industria y Comercio enunciados en el pie de página anterior. Así mismo, tome en cuenta que puede solicitar un antecedente marcarío ante la Superintendencia de Industria y Comercio. Puede consultar más información al respecto en <http://www.sic.gov.co/node/80>.



Marcas y signos distintivos

Una vez que tenga bien definidas las características de su producto, es fundamental que piense en la marca que va a utilizar. Más allá del tema visual, considere que la marca (al igual que los diseños industriales) es un canal de comunicación con el mercado, por lo que es recomendable que usted cuente con una estrategia de marca.

La marca le permite llamar la atención de sus potenciales clientes y generar expectativas sobre el producto o servicio que piensa ofrecer.

Uno de los principios de la economía es que hay recursos limitados para satisfacer necesidades ilimitadas, por lo cual se requiere administrar y distribuir de manera adecuada dichos recursos. Con base en lo anterior, las personas priorizan el gasto de sus recursos, buscando eficiencia en la satisfacción de sus necesidades pero obedeciendo a estímulos e incentivos⁴⁸. Sin embargo, de un tiempo para acá se ha evidenciado un cambio en los hábitos de consumo de las personas: además del valor económico, se ha atribuido un valor emocional al consumo⁴⁹. Lo anterior supone que las estrategias de acercamiento al consumidor deben tomar en consideración variables sociales y culturales para lograr vender.

Tome en consideración que necesita conectarse con su público, y la marca es una herramienta que le permite no solo eso, sino además construir su identidad corporativa, es decir, cómo quiere que lo vea el público⁵⁰; a pesar de que no le garantice que la identidad corporativa coincida con su imagen corporativa⁵¹ (cómo percibe el público su negocio y qué piensa de él), es un esfuerzo que vale la pena hacer.

Así las cosas, considere el proceso de elaboración de marca (*branding*) como una inversión que le permitirá destacarse del resto, con lo cual, por medio de su creatividad, podrá identificarse de manera singular en un mercado competitivo y ganar espacio en este.

48. N. Mankiw (s.f.). Principios de economía (cursiva) (6.ª ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores S.A. de C.V. Disponible en <http://www.jaimedv.com/eco/tc1-micro/mankiw-principios-eco-ed6.pdf>

49. M. Melchor y C. E. Lerma (2014). El consumo en la posmodernidad. Revista Internacional Administración & Finanzas (cursiva), 7 (1), 89-111. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2327901>

50. La identidad corporativa de una empresa es la suma de sus intangibles (características, valores, relaciones humanas y creencias con las que se identifica), lo que marca su identificación en el mercado.

51. “La imagen corporativa, o la imagen de marca, es el conjunto de creencias, actitudes y percepciones que tienen los públicos sobre una empresa o marca. Es decir, es la forma en que ese público interpreta el conjunto de señales procedentes de los productos, servicios y comunicaciones, emitidas por la marca.

Esas percepciones y asociaciones que se hacen de la marca con base en sus atributos, beneficios y actitudes, van a servir para generar un vínculo favorable o no, hacia ella, ya sea de actitud o de comportamiento.

En definitiva, la imagen corporativa es el significado que tiene la empresa para el público, y a diferencia de la identidad corporativa, es un factor externo y más difícilmente controlable.

De hecho, la imagen que se crea en la mente del público no siempre se genera por los mensajes emitidos por la empresa, sino que es habitual que lo que piensan tanto los consumidores como los no consumidores de una marca provenga de multitud de fuentes, como las opiniones de otros o lo que se dice en los medios”. Fuente: “¿Qué es la imagen corporativa y para qué sirve?”. Disponible en <https://neotack.com/que-es-la-imagen-corporativa/>.



¿Qué es una marca?

Las marcas son uno o varios signos que deben tener una representación gráfica⁵².

Además de lo anterior, la marca es independiente del servicio o producto al que se busca asociar.

El propósito de la marca es identificar y distinguir un producto o servicio, a diferencia de la razón social (atributo de las personas jurídicas que se asimila al nombre), el nombre comercial (signo que permite identificar a un comerciante en el tráfico mercantil) y la enseña comercial (signo que permite identificar establecimientos comerciales).

Tenga presente que no se podrán registrar⁵³ como marcas:



- Aquellas que no se puedan distinguir de marcas ya registradas.
- Las que consistan en formas usuales o impuestas por la naturaleza de productos o sus envases o características.
- Las que únicamente indiquen calidad, cantidad, destino, valor, procedencia geográfica, o en general, características de los productos o servicios para los que necesariamente se requiere usar ese signo.
- Las que únicamente sean un color aisladamente considerado sin una forma que lo delimite.
- Aquellas que infrinjan el derecho de propiedad industrial o el derecho de autor de un tercero, salvo el consentimiento de dicho tercero.

Dado que una marca es un signo o combinación de signos, veamos algunos tipos de marca:

⁵². El artículo 134 de la Decisión 486 señala que "constituirá marca cualquier signo que sea apto para distinguir productos o servicios en el mercado. Podrán registrarse como marcas los signos susceptibles de representación gráfica. La naturaleza del producto o servicio al cual se ha de aplicar una marca en ningún caso será obstáculo para su registro. Podrán constituir marcas, entre otros, los siguientes signos: a) las palabras o combinación de palabras; b) las imágenes, figuras, símbolos, gráficos, logotipos, monogramas, retratos, etiquetas, emblemas y escudos; c) los sonidos y los olores; d) las letras y los números; e) un color delimitado por una forma, o una combinación de colores; f) la forma de los productos, sus envases o envolturas; g) cualquier combinación de los signos o medios indicados en los apartados anteriores" (destacados fuera del texto).

⁵³. Artículo 135 de la Decisión 486.

Tipos de marcas según su percepción

ABC

Nominativas

Consisten en un conjunto de palabras, letras, números, que son legibles



Mixtas

Consisten en una combinación de letras, palabras o números, que sean legibles y figuras o formas no legibles

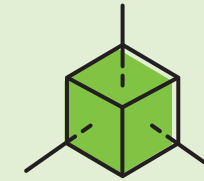


Figurativas

Consisten en figuras, o formas no susceptibles de ser leídas



Colores delimitados por una forma



Tridimensionales

Formas, envases, empaques, que pueden percibirse a través del tacto



Sonoras

Sonidos que puedan representarse gráficamente, se acompaña de un archivo de sonido

Teniendo en cuenta la función de la marca, el registro se realiza conforme al tipo de producto o servicio al que se quiere asociar, para lo cual se utiliza la Clasificación Internacional de Niza⁵⁴. Así las cosas, es importante que revise de manera juiciosa la clasificación para verificar en qué categoría (o categorías) se enmarca su producto o servicio, ya que la protección que le da la marca únicamente será respecto a marcas que se quieran registrar en la misma clase; sin embargo, podrán coexistir marcas iguales, registradas para clases de productos o servicios distintos.

Al final, hay que tener presente que el reconocimiento de una marca otorga al titular el uso exclusivo de la marca sobre productos asociados a la clase en que se registra, aparte de la facultad de otorgar licencias para la utilización de la marca por parte de terceros. Así las cosas, el titular de la marca puede fabricar y comercializar etiquetas, envases y envolturas, además de impedir a terceros emplear signos idénticos o similares a la marca para productos o servicios que correspondan a la clase en que se encuentran registrados (incluyendo etiquetas, envases, envolturas)⁵⁵.

⁵⁴. Esta clasificación, publicada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), se puede consultar en <https://www.wipo.int/classifications/nice/es/>.

⁵⁵. Artículo 156 de Decisión 486.

... Unos últimos apuntes

Independientemente del trámite de que se trate (patente de invención o modelo de utilidad, marcas, etc.), debe considerar lo siguiente:



- Los trámites de reconocimiento de propiedad intelectual ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) pueden estar sometidos a una tasa a favor de dicha entidad. Le sugerimos consultar el sitio web de la SIC o acercarse a sus instalaciones para contar con información actualizada al respecto.
- La Superintendencia de Industria y Comercio⁵⁶ y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual⁵⁷ tienen múltiples bases de datos en temas de propiedad intelectual: la Base Mundial de Datos sobre Dibujos y Modelos⁵⁸, Madrid Monitor⁵⁹ (información de las marcas registradas bajo el Sistema de Madrid que estén en vigor o cuyo registro haya expirado dentro de los últimos seis meses), Hague Express⁶⁰ (información respecto a registros internacionales bajo el Protocolo de La Haya⁶¹), además de Patentscope (base de datos que contiene solicitudes internacionales del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, PCT⁶²). Revise estas bases de datos para verificar si su idea ya se encuentra registrada, caso en el cual quizás deba reformular o replantear su propuesta.
- La protección que otorga el registro de la propiedad intelectual nace con el reconocimiento de esta, no con la mera solicitud. Le sugerimos que gestione la solicitud de reconocimiento lo más pronto posible, ya que la solicitud únicamente le da prelación frente a solicitudes iguales que se registren con posterioridad a la suya.
- Tratándose de marcas y signos distintivos, el Manual de marcas de la Superintendencia de Industria y Comercio se encuentra publicado en su *website*⁶³. Este documento puede ser una guía muy útil sobre el proceso de registro ante dicha entidad y los lineamientos que aplica para dichos trámites.

56. La *Gaceta de la propiedad industrial* contiene las solicitudes presentadas y los títulos otorgados en relación con marcas, signos distintivos, patentes de invención y modelos de utilidad y diseños industriales. Se puede consultar en <http://www.sic.gov.co/gaceta-oficial-de-la-propiedad-industrial>. Además de lo anterior, la Oficina Virtual de Propiedad Industrial (SIPI), de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), permite realizar búsquedas y revisar los diseños registrados: <http://sipi.sic.gov.co/sipi/Extra/Default.aspx?sid=636972283057281142>. Por su parte, las bases de datos de la SIC se pueden consultar en <http://www.sic.gov.co/base-de-datos#collapseDos>.

57. Ver <https://www.wipo.int/reference/es/>

58. Disponible en <https://www.wipo.int/designdb/en/index.jsp>

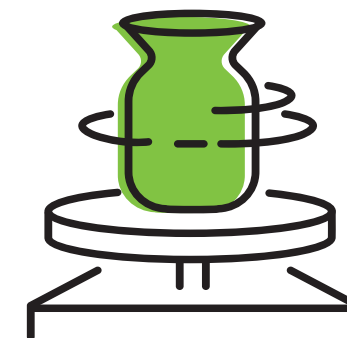
59. Disponible en <https://www.wipo.int/madrid/monitor/en/>

60. Disponible en https://www.wipo.int/hague/es/design_search/

61. El listado de países que se adhiere a este protocolo se encuentra en <https://www.wipo.int/export/sites/www/treaties/en/documents/pdf/hague.pdf>. 62. Con este tratado se busca la protección de una patente en los países que lo suscriben, mediante la presentación de una sola solicitud. Colombia se adhirió a este tratado en el año 2000. El listado completo de países que acogieron el tratado se encuentra en https://www.wipo.int/treaties/es/ShowResults.jsp?lang=es&treaty_id=6.

63. En este enlace puede consultar el Manual: <http://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Manual-de-marcas.pdf>

b. Dándole forma a la idea



Una vez que tenga bien definida su propuesta, independientemente de que su emprendimiento lo vaya a hacer solo o con varios inversionistas, considere constituir una persona jurídica que no esté relacionada con las personas naturales que tienen la idea. Si bien usted podría ejecutar su idea como persona natural, hacerlo por intermedio de una persona jurídica le permite diferenciar las obligaciones que adquiere por su emprendimiento de aquellas que adquiere por otra razón, y le permite limitar la responsabilidad patrimonial asumida por usted, dependiendo del tipo de entidad de que se trate.



El contrato de sociedad⁶⁴

Si ya sabe si quiere asociarse (y con quiénes), es hora de que piense en cómo da vida jurídica a ese negocio, es decir, como una persona jurídica.

Si ya sabe si quiere asociarse (y con quiénes), es hora de que piense en cómo da vida jurídica a ese negocio, es decir, como una persona jurídica.

En el artículo 98 del Código de Comercio se define el contrato de sociedad como aquel en virtud del cual “dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social. La sociedad, una vez constituida legalmente, forma

una persona jurídica distinta de los socios individualmente considerados”.

El artículo 22 de la Ley 1014 de 2006 permite que se constituyan sociedades comerciales de cualquier tipo mediante documento privado, cuando se trate de sociedades con activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles.

En caso de que se excedan los límites anteriormente señalados, o cuando se desee aportar bienes inmuebles a la sociedad, se deberá constituir esta mediante escritura pública y realizar el registro de tal escritura en el folio de matrícula inmobiliaria de dicho inmueble.

El funcionamiento y las facultades de la sociedad se regirán por lo establecido en sus estatutos, por lo cual es importante que estos sean muy claros. Le sugerimos que preste especial atención al objeto de la sociedad⁶⁵, las atribuciones de cada órgano social y las facultades del representante legal.

Después de constituida una sociedad comercial, dada su personalidad jurídica, podrá adquirir obligaciones a título propio, actuando a través de los representantes legales⁶⁶ debidamente posesionados e inscritos ante la correspondiente cámara de comercio.

Dependiendo de las necesidades de su negocio, usted necesitará incluir restricciones de actuación de los representantes legales (por el monto del acto que se va a realizar, por el tipo de negocio que se va a celebrar, etc.), por lo cual le recomendamos que no pase este tema por alto y que lo regule de manera clara



en los estatutos sociales (esto le puede ahorrar dificultades legales al momento de contratar con terceros, pues mientras más claras las atribuciones de los representantes, mejor). La existencia de la sociedad⁶⁷ y la calidad de representante legal⁶⁸ se acreditará a través del certificado expedido por la Cámara de Comercio de donde esta tenga su domicilio principal.

Hay que considerar que las sociedades comerciales pueden representar los aportes de los socios en cuotas o en acciones. Lo anterior no solo incide en el nombre de los

órganos sociales de decisión⁶⁹ (tratándose de cuotas de interés hablamos de junta de socios, mientras que en el caso de acciones hablaremos de asambleas de accionistas), sino en la manera en que se acredita la calidad de socio: cuando la participación social se representa en acciones, serán socios aquellos que se encuentren inscritos en el libro de registro de accionistas, mientras que en el caso de las cuotas de interés, los socios se encuentran inscritos en el correspondiente certificado de existencia y representación legal de la sociedad.

⁶⁴. En el anexo de esta Guía podrá encontrar modelos de estatutos sociales.

⁶⁵. Como regla general, el artículo 99 del Código de Comercio señala que la sociedad podrá ser titular de derechos y obligaciones y se limitará al desarrollo de su objeto social. Como explicaremos más adelante, únicamente las sociedades por acciones simplificadas (SAS) pueden tener un objeto indeterminado.

⁶⁶. Artículo 196 del Código de Comercio.

⁶⁷. Artículo 117 del Código de Comercio.

⁶⁸. Artículo 196 del Código de Comercio.

⁶⁹. Para más información respecto a las reuniones de las asambleas de accionistas y juntas de socios, puede consultar la “Guía práctica para la celebración de asambleas de accionistas y juntas de socios”, elaborada por la Superintendencia de Sociedades, la cual se encuentra disponible en https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_ivc/CarillasyGuías/Guia_Practica_CartillaAsambleas.pdf.

A continuación se enuncian los principales tipos de sociedad, así como algunas de sus características⁷⁰ :

Tipo societario	Número de socios requerido	Régimen de responsabilidad de los socios	Comentarios adicionales
Sociedad Colectiva ⁷¹	Mínimo dos	Todos los socios responden solidaria e ilimitadamente por las actuaciones de la sociedad.	Se requiere autorización de los demás socios para la cesión total o parcial de su participación (interés) en la sociedad.
Sociedad Anónima (S.A.) ⁷²	Mínimo cinco	Los socios responden hasta por el monto de su aporte.	Requiere por lo menos el 50 % del capital autorizado y que se pague mínimo 1/3 de cada acción suscrita. Sus acciones se pueden negociar en la bolsa de valores.
Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.) ⁷³	Mínimo dos	Los socios responden hasta por el monto de su aporte.	Máximo 25 socios.
Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) ⁷⁴	Mínimo uno	Los socios responden hasta por el monto de su aporte	Sus acciones no son susceptibles de ser inscritas en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni ser negociadas en bolsa ⁷⁵ . Es el único tipo societario que puede tener objeto social indeterminado.
Empresa Unipersonal (EU) ⁷⁶	Uno	El empresario limita su responsabilidad a los activos que destine para realizar actividades mercantiles.	El titular de la empresa no puede contratar con la empresa unipersonal. Tampoco pueden contratar empresas unipersonales constituidas por el mismo titular.
Sociedad en Comandita ⁷⁷	Mínimo dos	Tiene dos tipos de socios. Socios gestores: Responden solidaria e ilimitadamente por el actuar de la sociedad Socios comanditarios: Responden hasta por el monto de su aporte.	Puede ser sociedad en comandita simple (la participación se representa en cuotas de interés) o sociedad en comandita por acciones (la participación se representa en acciones).

Independientemente del tipo societario que elija, veamos qué implica su participación en una sociedad comercial⁷⁸.

Las sociedades comerciales pueden representar los aportes de sus socios en cuotas de interés o acciones. Tenga en cuenta que lo anterior puede incidir en la negociabilidad de dichas participaciones y en los derechos que puedan otorgar.

Por participar en una sociedad comercial, el socio tiene derecho a pertenecer a las asambleas de accionistas/juntas de socios. La junta/asamblea es el órgano social que se encarga de aprobar las modificaciones a los estatutos y las cuentas que se rinden a los administradores, además de disponer de las utilidades de la sociedad dentro de los parámetros señalados por la ley. Las funciones de la junta o asamblea se encuentran señaladas de manera general en

el artículo 187 del Código de Comercio, sin perjuicio de que se puedan pactar funciones adicionales en los estatutos.

Tenga presente que no basta con que escoja el tipo societario, debe ser muy claro con las atribuciones del representante legal, de la Asamblea/Junta de Socios y de la Junta Directiva⁷⁹: la claridad en sus estatutos le ahorrará dolores de cabeza en el futuro.

Nuestra sugerencia es que considere y analice muy bien su idea y modelo de negocio, así como la necesidad de articulación con otras personas, y opte por la sociedad que mejor responda a estas necesidades.

Tomando en consideración lo explicado anteriormente, si considera que la sociedad por acciones simplificada es su camino, a continuación encontrará un listado de actividades para que pueda orientarse mejor:

⁷⁰. Mediante Concepto 220-74264, la Superintendencia de Sociedades enuncia las principales características de las sociedades anónimas y las sociedades limitadas. Este concepto está disponible en https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/normatividad/normatividad_conceptos_juridicos/3246.pdf.

⁷¹. Artículos 294 y siguientes del Código de Comercio.

⁷². Artículos 373 y siguientes del Código de Comercio.

⁷³. Artículos 353 y siguientes del Código de Comercio.

⁷⁴. Reglamentada en la Ley 1258 de 2008.

⁷⁵. Artículo 4 Ley 1258 de 2009.

⁷⁶. Artículo 71 y siguientes de la Ley 222 de 1995. Si bien no constituye una sociedad comercial, es una estructura que le puede ayudar a crear su negocio.

⁷⁷. Artículo 323 y siguientes del Código de Comercio

⁷⁸. Tenga en cuenta que esto procede únicamente si decide asociarse con otra(s) persona(s), no si decide que usted será el único socio/accionista.

⁷⁹. Cada tipo societario tiene una regulación propia, lo cual significa que en algunos casos la existencia de la Junta Directiva es opcional (por ejemplo, en el caso de la sociedad por acciones simplificada).



N.º	Actividad/ Documento	Descripción	Links de interés
1	Actividades preliminares	<p>Una vez que haya tomado la decisión de constituir una sociedad por acciones simplificada, deberá proceder con el trámite de constitución y registro ante la respectiva Cámara de Comercio con jurisdicción en el domicilio principal de la nueva sociedad. Para efectos de realizar dicho trámite de constitución, deberá tener en cuenta los siguientes aspectos previos:</p> <p>1.1. Homonimia. De acuerdo con la legislación vigente, la Cámara de Comercio no podrá inscribir en el Registro Mercantil ninguna persona natural o persona jurídica con nombres iguales a otros comerciantes que ya se encuentren inscritos. En consecuencia, de manera previa a la elaboración de cualquier documento relativo a la constitución de la sociedad, sugerimos consultar la razón social escogida para la nueva sociedad en el sistema de consulta de homonimia de la Cámara de Comercio de Bogotá.</p> <p>1.2. Documentos requeridos. Para efectos de la constitución de la nueva sociedad, deberán allegarse a la Cámara de Comercio la totalidad de los documentos que se identifican en las filas 2 a 8 del presente documento, debidamente diligenciados, y el valor del impuesto de registro que deberá pagarse.</p> <p>1.3. Valores relacionados con la constitución: A continuación se relacionan las tarifas relacionadas con la constitución de la sociedad:</p> <p>a) Impuesto de registro. Se calcula como el 0,7 % del valor del aporte a capital y 0,3 % del valor que se pagará como prima por capitalización de acciones.</p> <p>b) Derechos de inscripción. Corresponden a los derechos para el registro de los documentos (a 2019, este valor asciende a unos \$170.000).</p> <p>c) La inscripción del libro de actas y libro de accionistas (aproximadamente \$170.000 cada uno, para el año 2019).</p>	<p>• Consulta homonimia</p> <p>http://linea.ccb.org.co/ccbConsultasRUE/Consultas/RUE/consulta_empresa.aspx</p> <p>• Consulta de tarifas de la Cámara de Comercio de Bogotá</p> <p>https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2019</p>

N.º	Actividad/ Documento	Descripción	Links de interés
2	Poder para constitución de sociedades.	<p>2.1. Para efectos de la constitución de una sociedad por acciones simplificada, no es necesario que el(los) accionista(s) actúe(n) a través de apoderado, motivo por el cual este (estos) podrá(n) firmar directamente todos los documentos de constitución de la sociedad.</p> <p>2.2. En el evento de que la constitución de la sociedad se vaya a realizar a través de apoderado, este deberá suscribirse por todos los accionistas y deberá contar con presentación personal ante notario.</p> <p>2.3. Si el accionista es un menor de edad, hay que tener en cuenta que el poder debe ser otorgado por ambos padres del menor y deberá adjuntarse con el mismo un registro civil de nacimiento.</p>	N/A
3	Elaboración de estatutos	<p>3.1. Los estatutos de la sociedad deberá contener como mínimo la siguiente información:</p> <p>a) Tipo de sociedad.</p> <p>b) Nombre de los accionistas, documentos de identificación y lugar de domicilio. Si van a tener algún socio menor de edad, se deberá adjuntar a los estatutos sociales el registro civil de los menores, junto a un poder otorgado por ambos padres.</p> <p>c) Domicilio principal de la sociedad.</p> <p>d) Capital autorizado, suscrito y pagado de la sociedad.</p> <p>e) Dependiendo el tipo de sociedad, mirar si la sociedad debe tener junta directiva o si el cliente desea constituir una.</p> <p>f) Si aplica, las facultades de la junta directiva y de los demás órganos de la sociedad.</p> <p>g) Identificación del representante legal y de sus suplentes.</p> <p>h) Facultades del representante legal.</p> <p>i) Limitaciones del representante legal.</p> <p>j) Mayorías especiales para los órganos de administración de la sociedad.</p> <p>k) Quórum especiales.</p> <p>l) Información de Revisor Fiscal (si es necesario).</p> <p>m) Información del contador de la sociedad.</p>	N/A

N.º	Actividad/ Documento	Descripción	Links de interés
4	Carta de aceptación al cargo de los representantes legales de la sociedad y de los miembros de la Junta Directiva.	Todos los representantes legales o miembros de la Junta Directiva de la compañía (así sean accionistas) deberán entregar una carta de aceptación a dicho cargo, acompañada de una copia simple del documento de identificación correspondiente (cédula de ciudadanía, pasaporte o cédula de extranjería). Es decir, no debe autenticarse o notariarse de ninguna manera la referida carta de aceptación al cargo.	N/A
5	Formulario de inscripción al RUES	<p>5.1. El formulario RUES es el documento mediante el cual se le brinda a la Cámara de Comercio la principal información de la nueva sociedad. Los siguientes datos deben tomarse en cuenta al momento de diligenciar el formulario del RUES:</p> <p>a) Tipo general de organización. (Especificar esto acorde a lo solicitado en el RUES)</p> <p>b) Tipo específico de organización. (Especificar esto acorde a lo solicitado en el RUES)</p> <p>c) Dirección del domicilio principal de la sociedad.</p> <p>d) Teléfono para efectos de notificaciones. Debe coincidir con el teléfono indicado en la casilla 44 del pre-RUT de la sociedad.</p> <p>e) Especificar si desean la dirección del domicilio principal como domicilio para notificaciones judiciales.</p> <p>f) Correo electrónico electrónico que se utilizará como correo para notificaciones comerciales.</p> <p>g) Correo electrónico que será utilizado como correo electrónico de notificaciones judiciales.</p> <p>h) Se debe confirmar si la sede administrativa la tienen en condición de arriendo, comodato, préstamo o si es propia de la compañía.</p> <p>i) Se debe confirmar el código CIU y, si desarrolla actividades en la ciudad de Bogotá, preguntar el código SHO.</p> <p>j) Se debe señalar si la nueva sociedad tendrá la calidad de importador, exportador o usuario aduanero.</p> <p>k) Las clasificaciones CIU y SHO deben coincidir con las registradas en el RUT, y si es una persona inscrita en el registro mercantil, también deben coincidir con el reportado en este.</p>	N/A

N.º	Actividad/ Documento	Descripción	Links de interés
5		<p>l) Estado actual de la persona natural o jurídica (activa - preoperativa).</p> <p>m) Preguntar si la compañía es aportante al sistema de seguridad social.</p> <p>5.2. Es de suma importancia que la fecha de inicio de las actividades económicas reportada sea la fecha en que será constituida la sociedad, de otro modo la Cámara de Comercio devolverá el trámite.</p> <p>5.3. El formulario RUES se debe descargar de la página web de la Cámara de Comercio que tenga jurisdicción en la ciudad o municipio del domicilio principal de la nueva sociedad.</p>	<p>• Formularios en línea https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/ Todo-sobre-renovaciones/ Descargue-formularios</p>
6	Pre-RUT	<p>6.1 Para obtener el RUT de la sociedad deberá:</p> <p>(I) Ingresar al siguiente <i>Link</i>. https://www.dian.gov.co/Paginas/Inicio.aspx</p> <p>(II) En la Columna derecha se busca la opción RUT.</p> <p>(III) Click en la opción "Inscríbase en el RUT".</p> <p>(IV) Click en la opción "clientes que requieran inscripción ante Cámara de Comercio".</p> <p>(V) Siga las instrucciones de diligenciamiento.</p> <p>6.2 Es de suma importancia que la información consignada en el RUT sea idéntica a la ingresada en el formulario de inscripción al RUES, pues de lo contrario el NIT no se asignará de manera automática. En el evento en que no sea asignado el NIT automáticamente, deberá solicitarse una cita con la DIAN para la obtención del RUT, para lo cual el representante legal de la sociedad constituida deberá otorgar un poder que faculte al abogado encargado para realizar esta gestión.</p>	<p>• Formularios en línea https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefInscripcionRutPortal.faces</p>

N.º	Actividad/ Documento	Descripción	Links de interés
6	Pre-RUT	<p>6.3 Tras realizar el trámite de obtención del pre-RUT, deberá obtener un documento que contenga el sello “Para trámite en Cámara. Documento sin costo”. Este documento solo se puede descargar una vez, por lo que deberá guardarlo.</p> <p>6.4 Es importante que tenga en cuenta que para que en el trámite de constitución de la sociedad el NIT le sea asignado automáticamente a dicha sociedad, es necesario presentar ante la Cámara de Comercio el pre-RUT debidamente firmado por el accionista o apoderado, con presentación personal ante notario.</p>	<p>• Formularios en línea https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefInscripcionRutPortal.faces</p>
7	Formulario adicional de registro con otras entidades (registro ante secretarías de Hacienda)	<p>Para diligenciar este formulario requerirá la siguiente información adicional:</p> <ol style="list-style-type: none"> Número de formulario DIAN. Se obtiene una vez que se diligencie el Pre-RUT. Identificación del contador que suscribirá el balance de apertura reportado en el formulario de inscripción del RUES y copia de su tarjeta profesional. 	<p>• Formularios en línea https://www.rues.org.co/Home/FormatosCAE</p>
8	Declaración de existencia de situación de control o declaración de no existencia de situación de control	<p>En el evento de requerirse el registro de la situación de control o grupo empresarial por configurarse los supuestos del artículo 261 del Código de Comercio o del artículo 28 de la Ley 222 de 1995, este lo deberá solicitar el accionista que tenga el control.</p>	<p>• Formularios en línea https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Todo-sobre-renovaciones/Descargue-formularios</p>

N.º	Actividad/ Documento	Descripción	Links de interés
9	Terminación del trámite de constitución	<p>Una vez presentada la anterior información, la Cámara dará inicio al trámite de constitución de la sociedad, lo que no deberá tomar más de tres días hábiles; durante este término es de suma importancia hacer vigilancia al trámite a través del siguiente enlace: (para la Cámara de Comercio de Bogotá):</p> <p>http://serviciosonline.ccb.org.co/consultaenlinea/Servicios/Consultas/ConsultaTramiteRegPublicos.aspx</p> <p>Una vez constituida la sociedad, deberá descargarse un certificado de existencia y representación legal de la sociedad para verificar que todos los datos son correctos y que se ha asignado un NIT a la sociedad.</p> <p>Debe recordarse que de acuerdo con el artículo 5 de la Ley 1258 de 2008, la sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, <i>inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal.</i></p>	N/A
10	Registro de libros	<p>Una vez constituida la sociedad, deberán comprarse los libros de:</p> <ol style="list-style-type: none"> Registro de Accionistas. Registro de Actas de Asamblea General de Accionistas (o Junta de Socios). Registro de Actas de Junta Directiva (en caso de aplicar). <p>Los primeros dos deberán registrarse en la Cámara de Comercio respectiva, pues el de Junta Directiva no debe registrarse. Para poder hacer este registro, se deben inicializar todas las hojas de cada libro con un número consecutivo, e identificarse con un sticker que contenga el nombre de la sociedad y el NIT de esta.</p>	N/A
11	Elaborar los títulos representativos de las acciones.	<p>Para cada accionista deberá emitirse el respectivo título accionario, y ser suscrito por el representante legal de la sociedad constituida.</p>	

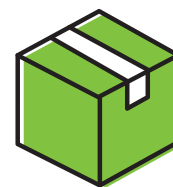
En aras de facilitarle el proceso de constitución de la sociedad a través de la cual operará su emprendimiento, a continuación encontrará una relación de las obligaciones recurrentes de las sociedades. La idea es que usted pueda llevar un control del cumplimiento de estas:

Obligación	Fecha máxima de cumplimiento	Estado	Observaciones
Rendición de cuentas de los administradores	Dentro del término previsto en los estatutos o en la ley, según el tipo de sociedad.		
Verificación de patrimonio neto, activos e ingresos	Una vez se cuente con los estados financieros de fin de ejercicio.		
Reunión de Junta Directiva	Dentro del término previsto en los estatutos o en la ley, según el tipo de sociedad, y en todo caso, antes del 31 de marzo.		
Reunión de Máximo Órgano Social	Dentro del término previsto en los estatutos o en la ley, según el tipo de sociedad, y en todo caso, antes del 31 de marzo.		
Renovación de matrícula mercantil	Antes del 31 de marzo.		
Renovación del Registro Único de Proponentes	A más tardar, el quinto día hábil de abril.		
Depósito de estados financieros	Dentro del mes siguiente a la fecha de su aprobación por parte del Máximo Órgano Social.		
Inscripción de situación de control o grupo empresarial	Dentro de los 30 días calendario siguientes a la configuración de la situación de control o grupo empresarial correspondiente.		

Obligación	Fecha máxima de cumplimiento	Estado	Observaciones
Remisión de información financiera a la Superintendencia de Sociedades	Según el término establecido para el efecto por la Superintendencia de Sociedades.		
Pago de cesantías a trabajadores	A más tardar, el 14 de febrero		
Actualización de bases de datos ante el Registro Nacional de Bases de Datos	Entre el 2 de enero y el 31 de marzo, en caso de que la base de datos no haya tenido cambios sustanciales.		

Ahora bien, independientemente del nicho de mercado al que le esté apuntando, es clave que tenga en cuenta que el Estatuto del Consumidor⁸⁰ se encarga de regular los derechos y obligaciones entre productores, proveedores y consumidores, además de incluir medidas tendientes a la protección del consumidor.

Entre los derechos del consumidor⁸¹, encontramos:



Derecho a recibir productos de calidad, y a elegir libremente los productos y servicios que consume.



Derecho a recibir información veraz, oportuna, completa y verificable de los productos que se le ofrecen y los eventuales riesgos asociados a su uso/consumo.



Protección contra la publicidad engañosa.

⁸⁰. Ley 1480 de 2011.

⁸¹. Artículo 3 del Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011).

En virtud de lo anterior, veamos algunos requisitos legales aplicables a la publicidad y promociones:

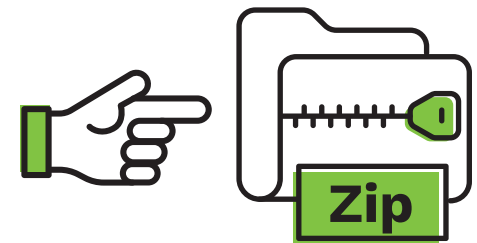
Tipo de publicidad	Definición	Información mínima	Restricciones adicionales
Publicidad con incentivos	Es todo anuncio dirigido al público en general o a un sector específico de la población, en el cual se ofrece en forma temporal la comercialización de productos o servicios en condiciones más favorables que las habituales, las cuales pueden consistir en el ofrecimiento a través de cualquier medio de divulgación o sistema de publicidad de rifas, sorteos, cupones, vales, fotos, figuras, afiches, imágenes o cualquier otro tipo de representación de personas, animales o cosas, dinero o de cualquier retribución en especie, con el fin de inducir o hacer más atractiva la compra de un producto o servicio determinado.	<p>I. Identificación del producto promovido y del incentivo que se ofrece, indicando su cantidad y calidad.</p> <p>II. Requisitos y condiciones para su entrega, como por ejemplo si no es acumulable con otros incentivos, si se limita la cantidad por persona, etc.</p> <p>III. Plazo o vigencia del incentivo, indicando la fecha exacta de iniciación y terminación de esta.</p> <p>IV. Nombre comercial o razón social del oferente.</p> <p>V. Gastos, descuentos, retenciones, impuestos, deducciones y, en general, los costos a cargo del consumidor para la entrega del incentivo, si llegaren a ser aplicables.</p>	<p>Incremento de precios:</p> <p>I. Simultáneamente con el ofrecimiento del incentivo y hasta seis meses después del retiro del ofrecimiento de estos, no se podrá aumentar el precio del bien o servicio.</p> <p>II. Por regla general, no se podrán ofrecer incentivos dentro del mes siguiente al aumento del precio del bien o servicio cuya adquisición se promociona.</p> <p>Agotamiento de incentivos:</p> <p>En la propaganda comercial con incentivos deberá indicarse la “fecha exacta hasta la cual será válido el ofrecimiento de los incentivos”.</p> <p>En los casos en que la entrega del producto, servicio o incentivo se condicione a la disponibilidad de inventarios o existencias, además de la indicación de la fecha de vigencia exigida anteriormente, deberá indicarse el número de productos, servicios e incentivos disponibles.</p>

Tipo de publicidad	Definición	Información mínima	Restricciones adicionales
Publicidad con incentivos	Se destaca que, según la normativa vigente, no se entiende como publicidad con incentivos las condiciones más favorables obtenidas de manera individual como resultado de la negociación directa del consumidor.	<p>VI. Si en la propaganda comercial se utilizan imágenes de los productos o incentivos, los elementos entregados deben tener las mismas características de los presentados en la propaganda comercial.</p> <p>VII. Si el incentivo es un descuento ofrecido de manera general al público o sector determinado, en la propaganda comercial debe señalarse expresamente el monto o porcentaje, salvo cuando los descuentos son diferentes y se aplican a varios productos, caso en el cual podrán señalarse los montos o porcentajes mínimos y máximos otorgados.</p>	<p>Cuando se agoten los productos, servicios o incentivos ofrecidos antes de la fecha de vigencia anunciada en la propaganda comercial, deberá advertirse al público dicha circunstancia mediante avisos notorios en el establecimiento y suspenderse de manera inmediata la propaganda comercial. Además de lo señalado anteriormente, si las existencias se agotan faltando más de tres días para terminar el plazo de vigencia de la propaganda comercial, esta se debe corregir tomando las medidas necesarias para evitar que se induzca a error o se cause daño o perjuicio a los consumidores. En tal sentido, deberá anunciarse el agotamiento de los productos, servicios o incentivos en forma proporcional y adecuada a las condiciones iniciales de difusión de la propaganda comercial y al lapso restante de vigencia.</p>

Tipo de publicidad	Definición	Información mínima	Restricciones adicionales
Publicidad con precios	Toda propaganda comercial que contenga el precio del producto o servicio	<p>I. El precio debe corresponder al precio total del producto, incluidos los impuestos o cualquier cargo, además de que hubiere lugar y anunciarse en forma clara, visible y legible.</p>	<p>I. Cuando se compara el nuevo precio con el antiguo, y este último es mayor y se ha incrementado durante el mes anterior a la fecha en la que se efectúe el anuncio, se entiende que hay engaño, razón por la que no deben hacerse comparaciones de precios bajo este supuesto.</p> <p>II. Cuando se afirme que el precio del producto o servicio es el más barato, el de menor precio o el más económico, o se compare con el precio del mercado de otros establecimientos o empresas, dicha información deberá tener los soportes documentales pertinentes.</p> <p>III. Cuando se anuncie que los bienes son vendidos al costo o a precio de fábrica el precio deberá corresponder al costo de venta, de acuerdo con la descripción definida en la clase 6. "Costo de ventas" del Plan Único de Cuentas para los Comerciantes, establecido en el Decreto 2650 de 1993, más los impuestos a que haya lugar.</p>
Publicidad con imágenes	Propaganda comercial que contenga imágenes del producto promocionado	<p>I. La imagen del producto o servicio utilizada en la propaganda comercial debe corresponder a la del producto o servicio promocionado.</p> <p>II. La cantidad del producto que aparezca en la propaganda comercial debe corresponder a la que efectivamente contiene el envase o empaque del producto promocionado.</p>	Si la publicidad contiene una descripción escrita del producto, recomendamos que sea eliminada o asegurarse de que corresponda exactamente a la imagen del producto.

Tipo de publicidad	Definición	Información mínima	Restricciones adicionales
Publicidad Comparativa	Aquella en la cual se alude explícita o implícitamente a un competidor o a los bienes o servicios ofrecidos por un competidor, de forma que se realice una confrontación entre la actividad, las prestaciones mercantiles, servicios o el establecimiento propios o ajenos con los de un tercero	<p>I. La comparación debe ser entre bienes, servicios o establecimientos que satisfagan las mismas necesidades o tengan la misma finalidad.</p> <p>II. La comparación debe referirse a características objetivas o comprobables de las actividades, los establecimientos y bienes o servicios; por lo tanto, debe efectuarse entre una o más características esenciales, pertinentes, verificables y representativas de estos. Los juicios o apreciaciones subjetivas no constituyen término válido de comparación ante el consumidor, pues corresponden a la afirmación personal de quien emite el juicio.</p> <p>III. Deberán indicarse las características reales de las actividades, establecimientos, productos y servicios que se comparan y no podrá inducirse a error sobre estas.</p>	La comparación o confrontación no podrá referirse a extremos que no sean análogos, ni comprobables, ni utilizar indicaciones o aseveraciones incorrectas o falsas, u omitir las verdaderas que sean relevantes para entender la comparación. Para efectos de lo anterior, se considera que los extremos no son análogos cuando se comparan actividades, establecimientos, productos y servicios de calidades diferentes sin indicar su precio, o en los casos en que se informa el precio y no se advierte sobre la diferencia de calidad.

A continuación encontrará algunos modelos aplicables a esta etapa de su emprendimiento





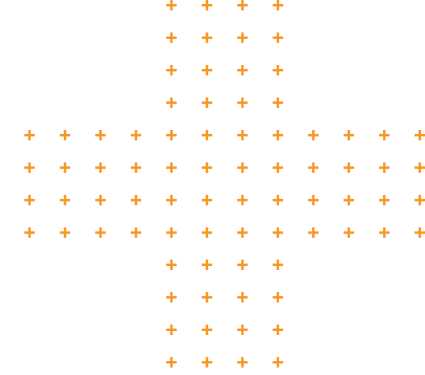
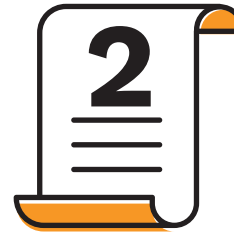
Capítulo

2

Etapa semilla



En este capítulo encontrará:



	Pág.
a. Poniendo en marcha su idea	66
• El contrato laboral y el contrato por prestación de servicios: ¿amigos y rivales?	68
• Hablemos de incentivos a su recurso humano.	89
• <i>Stock Options</i> : un incentivo adecuado de compromiso y vinculación de personas calificadas a su negocio	90
• <i>Las Phantom Shares</i> : una herramienta que le permite incentivar la constancia y permanencia.	90
b. Opciones de financiación	95
• Aterrizando el sueño al plano terrenal.	95
• Los ángeles inversionistas.	96
• ¿Qué contratos puede suscribir con un ángel inversionista?	97
• Financiación colaborativa (<i>crowdfunding</i>)	99
• Fondos de capital emprendedor o capital de riesgo (<i>venture capital</i>).	103
c. Modelos de contratos aplicables	105



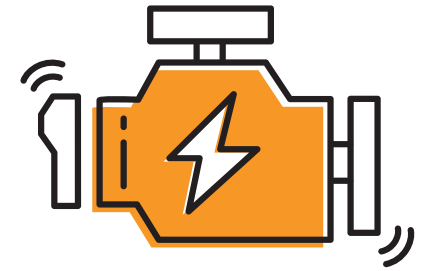
Si bien un emprendimiento puede comenzar como un negocio pequeño (*small business* o pymes), no necesariamente todo negocio pequeño es emprendimiento: el emprendimiento se caracteriza por basarse en una idea de negocio innovadora. A pesar de lo anterior, ambos tienen puntos comunes:

- Temas relacionados con administración y gestión (*management*).
- Los negocios pequeños y los emprendimientos (en sus primeras etapas) tienen estructuras de baja complejidad, que les permiten a sus administradores ejercer una supervisión muy amplia del negocio y aplicar los controles que consideren adecuados, lo cual se traduce en que los dueños pueden influir de manera particular y transversal en todo el esquema de negocio².

Todo lo anterior se orienta a la necesidad de fijar una estructura en el negocio y establecer procesos (sin desconocer que deba hacer ajustes en el camino); la planeación siempre debe ser un área estructural del negocio y fundamento de muchas de las decisiones que se tomen.

Así mismo, después que tenga estructurada su idea de negocio y cuente con una sociedad legalmente constituida, es hora de involucrar la gente que lo ayudará a sacar su idea al público. Si bien la convicción en el proyecto es importante, se requieren personas que actúen por otro tipo de incentivos (monetarios, por ejemplo). De nada le sirve una muy buena idea si no tiene cómo ejecutarla: su equipo es clave para su negocio³:

“La única ventaja competitiva de una empresa es el talento del capital humano y si por las prestaciones y demás gastos no se contrata personal, el directivo está mal enfocado. (...) La innovación en las empresas es esencialmente una cuestión de aprender a organizar la fusión y creación de conocimientos. En suma, es un proceso de aprendizaje, el cual fomenta la invención, y esta a su vez revoluciona el proceso productivo. La habilidad de una empresa de utilizar de manera eficiente tanto sus competencias internas (aprendizaje tecnológico y modos de construcción de conocimiento), como sus competencias externas (el uso del conocimiento externo a través del establecimiento de redes de



relaciones sociales que la empresa establece con otras instituciones: proveedores, usuarios, universidades, centros de investigación, etc.), le permite ofrecer mejores productos y servicios. Para toda empresa es vital contar con un bien valorado clima laboral; ya que en él se escribirá su historia de éxito. Un lugar idóneo de trabajo que reúne condiciones físicas, sociales, culturales y económicas favorables para que las personas se desempeñen y desarrollen. De allí que un clima laboral acorde a las necesidades de sus empleadores y empleados debe responder a un conjunto de características estables a lo largo del tiempo, relativas a las relaciones interpersonales y a las existentes entre las personas y la empresa. Lo más importante es que exista un verdadero interés de las partes para que esto sea posible, se logren consensos y se creen espacios productivos y cordiales⁴.

Veamos a continuación las opciones que dan las normas colombianas para estructurar su equipo de trabajo.

1. “There is a fine line between being a small business (SB) owner and an entrepreneur—the roles actually have a lot in common—but there are distinct differences that set them apart. Small businesses usually deal with known and established products and services, while entrepreneurial ventures focus on new, innovative offerings. Because of this, small business owners tend to deal with known risks and entrepreneurs face unknown risks. Limited growth with continued profitability is what is hoped for in most small businesses, while entrepreneurial ventures target rapid growth and high returns. As a result, entrepreneurial ventures generally impact economies and communities in a significant manner, which also results in a cascading effect on other sectors, like job creation. Small businesses are more limited in this perspective and remain confined to their own domain and group.” En “Entrepreneurs and Entrepreneurship Defined”, por Shobhit Seth. Disponible en <https://www.investopedia.com/articles/investing/092514/entrepreneur-vs-small-business-owner-defined.asp>

2. Jörg Freiling. “SME Management - What Can We Learn from Entrepreneurship Theory?”, pp. 6-7. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=984658> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.984658>.

3. Si desea profundizar en los beneficios que le puede traer el trabajo en equipo a su negocio, vea: “10 razones para trabajar en equipo”, en <https://www.entrepreneur.com/article/267218>, “Ventajas de trabajar en equipo”, en <https://www.pqs.pe/actualidad/noticias/ventajas-de-trabajar-en-equipo>.

4. María de los Ángeles Monterde Valenzuela y Alonso Bustamante López. “Ambiente laboral, aprendizaje y competitividad en la pequeña y mediana empresa (Organizational Climate, Learning and Competitiveness in Small and Medium Enterprises)” (2014). Revista Internacional Administración & Finanzas, 7 (2), 97. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2327918>.

a. Poniendo en marcha su idea

El contrato laboral y el contrato por prestación de servicios: ¿amigos y rivales?

Puede que en su cabeza tenga el clásico estereotipo de que los contratos por prestación de servicios son lo ideal, y que los contratos laborales son una traba al emprendimiento. Le pedimos que haga a un lado ese imaginario y piense que el contrato laboral y el con-

trato por prestación de servicios son figuras distintas que, bien utilizadas, le permiten alcanzar distintos objetivos.

En primer término, veamos algunas características de estos contratos:



Contrato laboral⁵
(régimen laboral)



Contrato por prestación de servicios
(régimen civil)

Objeto: La prestación directa de un servicio por parte de una persona natural (trabajador) a otra persona que puede ser natural o jurídica (empleador).

Condiciones de prestación del servicio: el trabajador presta sus servicios conforme a las órdenes o reglas del empleador (esto se refiere a la "continuada subordinación o dependencia" bajo la cual se encuentra el trabajador, la cual también incluye la facultad disciplinaria del empleador⁶), y a cambio recibe una remuneración económica (salario).

Puede ser verbal (únicamente si es término indefinido) o escrito, en cuyo caso debe contener, por lo menos: a) servicio que se prestará y sitio en que se debe realizar; b) cuantía y forma de pago del salario, y c) duración del contrato.

Puede ser a término fijo (duración definida) o indefinido⁷.

Los contratos laborales a término fijo podrán prorrogarse las veces que se desee; sin embargo, si tiene una duración inferior a un año podrá prorrogarse por tres periodos iguales o inferiores y posteriormente por periodos de un año.

Objeto: Una parte se compromete con la otra a dar, hacer o no hacer algo.

Las condiciones de prestación del servicio serán las que se pacten en el contrato. Sin embargo, no hay subordinación entre las partes, por lo cual se emplea para temas específicos que no requieren horario ni continua supervisión.

Puede ser verbal o escrito. Se recomienda siempre hacerlo por escrito.

La duración del contrato será la que acuerden las partes, sin embargo, no es posible pactar término indefinido

⁵ Artículos 22 y siguientes del Código Sustantivo del Trabajo.

⁶ La relación de continuada subordinación o dependencia del trabajador con respecto al empleador, además de la existencia de un salario y la prestación del servicio directamente por parte del empleado, son elementos esenciales del contrato laboral, conforme al artículo 23 del Código Sustantivo del Trabajo.

⁷ Cuando no se haya estipulado la duración del contrato o esta no sea determinable a partir de la naturaleza de la obra o servicio por ejecutar, se presume que el contrato fue suscrito por un término de seis meses, conforme al artículo 47 del Código Sustantivo del Trabajo.



Contrato laboral
(régimen laboral)



Contrato por prestación de servicios
(régimen civil)

Obligaciones del empleador

1. Poner a disposición del trabajador las herramientas que necesite para la prestación del servicio.
2. Garantizar razonablemente la seguridad y salud del trabajador en el trabajo.
3. Pagar el salario al trabajador en los términos y condiciones acordados.
4. Respetar la dignidad, creencias y sentimientos del trabajador.

Las obligaciones de las partes serán las que se establezcan en el contrato

Obligaciones del trabajador

1. Prestar por sí mismo el servicio contratado por el empleador
2. Guardar reserva sobre la información a la que tenga acceso en su trabajo.
3. Mantener el respeto en sus relaciones con sus compañeros y terceros
4. Conservar y devolver los instrumentos que le dé el empleador para la prestación del servicio.

Beneficios para el trabajador (prestaciones sociales)

1. Vacaciones remuneradas
2. Pago de la prima legal por parte del empleador
3. Cotización a pensiones y aportes a salud son compartidos entre trabajador y empleado⁸.
4. Pago del auxilio de cesantía a cargo del empleador a favor del trabajador⁹.
5. Pago del salario. El salario es toda remuneración que recibe el trabajador como contraprestación al servicio que da al empleador. Esta remuneración puede ser en dinero o en especie, y no incluye los pagos no constitutivos de salario (primas, bonificaciones, participación en utilidades, entre otros).
6. Vinculación del trabajador a la Administradora de Riesgos Laborales (ARL) por parte del empleador

El contrato de prestación de servicios no da lugar a prestaciones sociales en estricto sentido. Sin embargo, la ley hace algunas precisiones respecto de algunas de ellas:

1. En el caso de los contratistas, los aportes a pensión y salud se realizan con base en el valor del contrato, a través de la retención de aportes del contratante¹¹.
2. El contrato de prestación de servicios el contratista únicamente tiene derecho a los honorarios pactados en el contrato, y con base en estos se efectúan las retenciones o deducciones que correspondan.
3. En el caso del contrato de prestación de servicios, el pago de dicha afiliación dependerá del tipo de riesgo que se trate.



Entonces, ¿cómo diferenciamos ambos contratos?

Además de que ambos contratos tienen finalidades distintas y de las prestaciones sociales, la noción de “continuada subordinación o dependencia” entre el trabajador y el empleador es el elemento clave: en el contrato de prestación de servicios, el contratista no está bajo la subordinación o dependencia de su contraparte, por lo cual no podrán exigirle el cumplimiento de horarios, que realice sus labores en las instalaciones de la empresa o cumpla los reglamentos internos.

Pero... ¿qué se entiende por subordinación?

La Corte Constitucional la ha definido como “un poder jurídico permanente de que es titular el empleador para dirigir la actividad laboral del trabajador, a través de la expedición de órdenes e instrucciones y la imposición de

reglamentos, en lo relativo a la manera como este debe realizar las funciones y cumplir con las obligaciones que le son propias, con miras al cumplimiento de los objetivos de la empresa, los cuales son generalmente económicos”¹².

Así las cosas, usted podrá acudir a cada contrato dependiendo de lo que requiera. Si lo que busca es alguien que cumpla sus instrucciones y un horario, necesita un empleado de planta y debe vincularlo con un contrato laboral.

En cambio, si busca una persona que le preste un servicio por un tiempo determinado o, en general, un servicio ocasional, requiere un contratista y podrá suscribir un contrato de prestación de servicios.

Tenga en cuenta que el artículo 23 del Código Sustantivo del Trabajo señala los elementos esenciales del contrato de trabajo:

1. Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales:

- a. La actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo;
- b. Continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a este para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo ello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país; y
- c. Un salario como retribución del servicio.

2. Una vez reunidos los tres elementos de que trata este artículo, se entiende que existe contrato de trabajo y no deja de serlo por razón del nombre que se le dé ni de otras condiciones o modalidades que se le agreguen”

Conforme al numeral 2 del artículo 23 mencionado, la naturaleza laboral de un contrato no deriva del nombre que se le dé, sino del cumplimiento de sus elementos esenciales: el contrato realidad es la figura bajo la cual se reconoce la existencia de un vínculo laboral a pesar de los intentos por disimularla en otras figuras jurídicas (como lo es el contrato de prestación de servicios), es decir, prevalece la realidad frente a las formalidades contractuales¹³. Además de lo anterior, el artículo 24 del Código Sustantivo del Trabajo señala que se presume la existencia de un contrato laboral en las relaciones de trabajo personal.

Así las cosas, le sugerimos que sea muy cauteloso al decidir los tipos de contrato con los cuales vinculará al personal cuando esté realizando su sueño emprendedor.

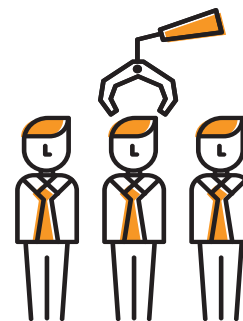
Evite incurrir en gastos innecesarios, y si necesita suscribir un contrato laboral, hágalo. No intente disfrazar una relación laboral con un contrato de prestación de servicios, se expone a que lo vinculen a un proceso laboral, y una vez declarada la existencia del contrato laboral —en virtud de la figura del contrato realidad—, y lo condenen al pago de las prestaciones sociales causadas no percibidas, además de los intereses y costos causados por el proceso (costas), esta opción saldrá seguramente más cara.

8. Lo relativo a seguridad social se encuentra debidamente reglamentado en la Ley 100 de 1993.
 9. El artículo 249 del Código Sustantivo del Trabajo señala: “Todo empleador está obligado a pagar a sus trabajadores, y a las demás personas que se indican en este capítulo, al terminar el contrato de trabajo, como auxilio de cesantía, un mes de salario por cada año de servicios y proporcionalmente por fracción de año”.
 10. Artículo 127 del Código Sustantivo del Trabajo.
 11. Los artículos 3.2.7.1 y siguientes del Decreto 780 de 2016 (Decreto Único Reglamentario del Sector Salud y Protección Social) se encargan de regular lo relativo a los aportes a seguridad social de los trabajadores independientes o contratistas.
 12. Corte Constitucional. Sentencia C-386/00. Disponible en <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2000/C-386-00.htm>.
 13. Al respecto, cabe citar al Consejo de Estado, que mediante sentencia del 21 de marzo de 2019 señaló: “En el anterior hito argumentativo, para la jurisprudencia, el contrato de prestación de servicios se desfigura cuando se demuestra la concurrencia de los tres elementos constitutivos de la relación laboral, es decir, cuando: i) la prestación de servicio es personal; ii) bajo subordinación continuada; y iii) remunerada. En dicho caso, el derecho al pago de las prestaciones sociales surge a favor del contratista, en aplicación del principio de la primacía de la realidad sobre las formalidades contenido en el artículo 53 de la Constitución Política de Colombia, lo que se ha denominado como contrato realidad. En ese orden de ideas, la figura del contrato realidad se aplica cuando se constata la continua prestación de servicios personales remunerados, propios de la actividad misional de la entidad contratante, para ejecutarlos en sus propias dependencias o instalaciones, con sus elementos de trabajo, bajo sujeción de órdenes y condiciones de desempeño que desbordan las necesidades de coordinación respecto de verdaderos contratistas autónomos, para configurar dependencia y subordinación continuada propia de las relaciones laborales”. (Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Segunda, Radicación 47001-23-33-000-2014-00069-01 (5129-2016). Consejero ponente: William Hernández Gómez).

A continuación, encontrará algunos de los asuntos que deben tenerse en cuenta al momento de estructurar cualquier contrato de trabajo:

Asunto	Descripción
Identificación del empleador y del empleado	Identificar plenamente a cada una de las partes, esto es, nombre completo, tipo y número de identificación, ciudad y dirección de residencia.
Objeto del contrato	Aclarar que el contrato de trabajo se celebra con el propósito de que el trabajador preste un servicio de forma exclusiva al empleador, agregando a título enunciativo las actividades que se contratan.
Lugar de ejecución de funciones	Precisar un lugar principal de ejecución de funciones, agregando que es facultad del empleador encomendar al trabajador el desarrollo de actividades por fuera de dicho lugar, lo que permitirá que este pueda realizar sus labores de forma ocasional por fuera de las instalaciones de la empresa.
Salario	Incluir la modalidad de salario que se pagará al empleado, indicando periodicidad de pago (máximo mensual), tipo de salario (fijo, variable, destajo o jornal), aclaración del alcance del salario, es decir, precisión sobre lo que se remunera, por ejemplo, el trabajo efectivamente ejecutado y los días de descanso remunerado.
Periodo de prueba	Pactarse por escrito y en ningún caso exceder los dos meses. En el caso de los contratos a término fijo corresponde a la quinta parte de la duración del contrato, sin que en ningún caso exceda los dos meses mencionados.
Obligaciones de las partes	Señalar las obligaciones que tiene el trabajador en ejecución del contrato de trabajo, precisando cuáles constituyen falta grave meritoria de terminar el contrato de trabajo.
Duración del contrato	Acordar con el trabajador si el contrato durará mientras exista un proyecto o actividad determinada (obra o labor), finalice un periodo o plazo acordado (término fijo) o subsistan las causas que dan origen al vínculo con vocación de permanencia (término indefinido).
Confidencialidad, propiedad de la información y propiedad intelectual	Incluir una cláusula en la que se haga constar que toda la información obtenida por el trabajador durante el desarrollo de sus labores es propiedad del empleador y, además, tiene carácter confidencial. De igual manera, precisar que los derechos patrimoniales (la posibilidad de explotar económicamente una obra) sobre cualquier desarrollo susceptible de ser protegido por las leyes de propiedad intelectual o industrial, se cede en forma irrevocable a la empresa, sin que esta deba pagar suma alguna para el efecto.

Ya entrados en materia, hablemos de algunos temas de derecho laboral que serán de su interés.



1.1. Procesos de selección de personal

Documentos previos al proceso de selección

Para los procesos de selección de personal que lleve a cabo, el empleador únicamente deberá solicitarles a los aspirantes de los procesos de selección su hoja de vida con información completa de datos personales, educación, experiencia laboral y referencias profesionales y personales verificables. La elección del aspirante que se va a vincular dependerá de las necesidades del empleador y de las especificaciones del cargo establecidas.

Una vez que el aspirante haya aprobado el proceso de selección, el equipo de trabajo deberá solicitarle los documentos que se indican a continuación y, posteriormente, archivarlos:

- a. Fotocopia de la cédula de ciudadanía o cédula de extranjería según sea el caso.
- b. Pasaporte con visa de trabajo, si es extranjero.

- c. Libreta Militar, (si corresponde).
- d. Informar el nombre de la entidad promotora de salud (EPS) y el fondo de pensiones a los cuales se encuentra afiliado.
- e. Copia de certificado laboral del último empleo, en el que conste el tiempo de servicio, el cargo desempeñado y el último salario devengado, en caso de tenerlo.
- f. Autorización escrita de la autoridad competente cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.

Documentos que no se pueden solicitar en los procesos de selección

En ningún caso el empleador podrá solicitarle al aspirante documentos expresamente prohibidos en la ley, tales como prueba de embarazo para las mujeres —salvo cuando las actividades por desarrollar estén catalogadas como de alto riesgo—, examen del VIH, abeugrafía pulmonar, o exigir en las solicitudes de empleo datos acerca del estado civil, números de hijos, religión o partido político.

1.2. Aspectos que hay que tener en cuenta al momento de la celebración del contrato de trabajo

Al celebrar el contrato de trabajo con el aspirante seleccionado, el empleador deberá considerar los siguientes aspectos:

Salario

Pactar con el trabajador el valor que se reconocerá como contraprestación por el servicio prestado (en adelante, el salario). Este pago deberá realizarse de manera mensual, sin perjuicio de que el empleador y el trabajador pacten de común un acuerdo un periodo de pago inferior (quincenal, semanal, etc.).

Al respecto, es oportuno tener en cuenta que, de conformidad con la legislación vigente, el empleador y el trabajador pueden pactar distintos tipos de salario, tal y como se indica a continuación:

Tipo de salario	Cumplimiento
Salario en dinero	Por regla general, el empleador deberá pagar el salario a sus trabajadores en dinero.
Salario en especie	El empleador podrá pactar con el trabajador el reconocimiento de un salario en especie, por ejemplo, la entrega de alimentación, habitación, vestuario o bonos. Pese a lo anterior, el empleador y el trabajador únicamente podrán pactar hasta el treinta por ciento (30 %) del salario en especie.
Salario ordinario	Es la remuneración que reconoce el empleador por la prestación de los servicios dentro de la jornada ordinaria, y comprende los descansos dominicales y festivos.
Salario integral	El empleador puede pactar con aquellos trabajadores que devenguen más de diez (10) salarios mínimos legales, el reconocimiento de un salario integral, al que deberá adicionarse un treinta por ciento (30 %) que pagará de manera anticipada lo correspondiente a prestaciones sociales, recargos y trabajo suplementario.
Salario variable	<p>El empleador puede pactar con sus trabajadores el reconocimiento de valores adicionales al salario fijo que dependerán de factores de desempeño específicos (por ejemplo, comisiones por ventas). Al respecto, debe tenerse en cuenta que el salario variable forma parte de la base salarial para efectos del pago de prestaciones sociales y prima de servicios a favor del trabajador.</p> <p>El salario variable deberá pagarse, dependiendo del esquema salarial utilizado, en el periodo de su causación o en el mes siguiente a su causación, si se pacta así con el trabajador.</p>



Tipo de contrato

El empleador y el trabajador deberán acordar el tipo de contrato de trabajo que celebrarán. La legislación colombiana prevé los siguientes tipos de contrato:

Obligación	Cumplimiento	Periodicidad y aplicación
Dirección, manejo y confianza	Es una modalidad de contrato aplicable a aquellos trabajadores que por su posición de gestión, administración y dirección, se excluyen de la jornada máxima ordinaria, por tanto no se les reconocen horas extras, pero sí recargos dominicales y nocturnos.	Debe pactarse por escrito en el contrato de trabajo. De no hacerlo, se aplicará la regla general, esto es, que el contrato es a término indefinido, con los aspectos propios de este.
Contrato a término indefinido	<p>A falta de pacto expreso dentro del contrato de trabajo, se entenderá que es a término indefinido. Su naturaleza obedece a la vocación de permanencia de la actividad contratada.</p> <p>En el caso de los contratos de trabajo verbales se presume que su duración es indefinida.</p>	<p>Puede pactarse o no de manera expresa dentro del contrato de trabajo.</p> <p>De despedir sin justa causa a un trabajador con un contrato de trabajo a término indefinido, el empleador deberá indemnizarlo de acuerdo con el esquema propuesto por el artículo 64 del Código Sustantivo del Trabajo, por lo que el valor variará dependiendo del salario y la antigüedad del trabajador.</p>
Contrato a término fijo	<p>Se aplica si las partes tienen la voluntad de establecer un plazo fijo de duración contractual, sin importar si la actividad tiene o no vocación de permanencia. Pueden ser inferiores o superiores a un año (de 1 a 3 años). Para dar por terminado unilateralmente el contrato de trabajo por la expiración del plazo fijo pactado, el empleador debe notificar al trabajador con mínimo 30 días de antelación.</p> <p>En el evento de que no se notifique la decisión de no prorrogar el contrato dentro del término señalado, se entenderá prorrogado por un periodo igual al inicialmente pactado. De esta manera se prorrogará automáticamente el contrato a término fijo inferior a un año por tres veces, de modo que para la siguiente prórroga (esto es, la cuarta), se convertirá a un (1) año.</p>	<p>Debe pactarse de manera expresa dentro del contrato de trabajo.</p> <p>De terminarse el contrato de trabajo sin justa causa, la indemnización que deberá pagar el empleador al trabajador corresponde al reconocimiento de los salarios que se causarían hasta la finalización de la vigencia contractual.</p>

Obligación	Cumplimiento	Periodicidad Y aplicación
Contrato de obra o labor	Es una modalidad de contrato especial que se caracteriza por la ejecución de una actividad o proyecto específico que, una vez cumplido y finalizado, termina. Lo mismo sucede con los contratos de trabajo que se celebraron para su cumplimiento.	Para su terminación no se exige preaviso alguno, pero de terminar el contrato sin justa causa antes de finalizar la obra o labor determinada, el empleador deberá reconocer al trabajador los salarios que debían pagarse hasta la finalización de la obra.

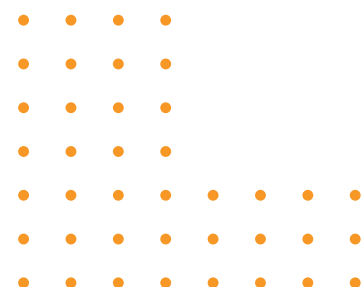


Jornada de trabajo

Dentro del contrato de trabajo, el empleador y el trabajador deberán pactar el tipo de jornada laboral. En la legislación laboral se prevén los siguientes tipos de jornada laboral:

Tipo de jornada de trabajo	Descripción	Periodicidad Y aplicación
Jornada Laboral Ordinaria	La jornada de trabajo corresponde al tiempo de dedicación diaria y semanal que deberá destinar el trabajador para prestar sus servicios, y que podrá ser acordado con el empleador. A falta de acuerdo, aplicará la jornada máxima ordinaria, esto es, ocho (8) horas diarias y cuarenta y ocho (48) horas semanales.	Sugerimos que se regule dentro del contrato de trabajo. Su conteo es semanal.

Obligación	Cumplimiento	Periodicidad Y aplicación
Jornada Laboral Flexible	El empleador puede acordar con sus trabajadores la distribución de las cuarenta y ocho (48) horas semanales en seis (6) días a la semana, asignando horarios de trabajo de cuatro (4) a diez (10) horas diarias. El trabajo diario entre la hora ocho (8) y la hora (10) no es considerado como trabajo suplementario, motivo por el cual no causa horas extras.	Debe pactarse por escrito, al ser una jornada de trabajo especial.
Jornada 6 x 6	En actividades continuas, el empleador puede acordar con sus trabajadores que cumplan seis (6) horas de trabajo en cualquier momento, y podrá establecer turnos nocturnos que no generen la obligación de pagar recargos.	Debe pactarse por escrito, al ser una jornada de trabajo especial.
Jornada 144	El empleador debe acordar con sus trabajadores horarios de trabajo que semanalmente excedan las cuarenta (48) horas, siempre y cuando, en un término de tres (3) semanas no se superen las ciento cuarenta y cuatro (144) horas de trabajo.	Debe pactarse por escrito, al ser una jornada de trabajo especial.
Jornada Diurna	Corresponde al trabajo que ejecute el trabajador entre las 6:00 a.m. y las 9:00 p.m.	No debe pactarse, se trata de una definición legal.
Jornada Nocturna	Corresponde al trabajo que ejecute el trabajador entre las 9:00 p.m. y las 6:00 a.m. La consecuencia de laborar en esas horas consiste en reconocer al trabajador recargo nocturno (valor hora del salario x 0,35).	No debe pactarse, se trata de una definición legal.

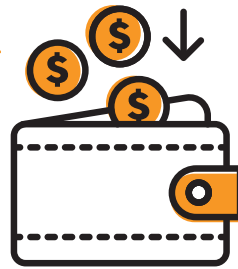




Período de prueba

finalidad del periodo de prueba es evaluar las aptitudes del trabajador y su adecuación al perfil requerido por el empleador. El pacto del periodo de prueba se encuentra sometido a los siguientes requisitos y condiciones:

- a. El periodo de prueba siempre deberá pactarse de manera expresa y por escrito.
- b. El término del periodo de prueba en ningún caso podrá superar el término de dos (2) meses, contados a partir de la celebración del contrato. Sin embargo, en el contrato de trabajo a término fijo el periodo de prueba corresponde a la quinta parte de la vigencia pactada. En los contratos de obra o labor la normativa no establece nada, pero se ha precisado jurisprudencialmente que se aplica la regla de la quinta parte, sin que en ningún caso pueda superar los dos (2) meses.
- c. La consecuencia de terminar un contrato de trabajo durante el periodo de prueba consiste en que el empleador no se encontraría obligado a indemnizar al trabajador por despido sin justa causa.



Bonificaciones salariales y no salariales

Adicionalmente a los aspectos antes mencionados, dentro del contrato de trabajo se deberán pactar de manera expresa las bonificaciones salariales y no salariales que el empleador reconocerá a favor del trabajador, en los casos que correspondan. Al respecto, el empleador debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a. **Bonificaciones salariales.** Por decisión del empleador, podrá reconocerle al trabajador habitual u ocasionalmente beneficios adicionales al salario incrementando su base salarial. Dichas bonificaciones salariales deben incluirse dentro de la base de cotización al sistema general de seguridad social y parafiscales, y se pagan a discreción del empleador en el periodo que desee.
- b. **Bonificaciones no salariales.** Estas bonificaciones proceden por mera liberalidad y no se destinan a retribuir el servicio prestado por el trabajador. Siempre que se reconozcan, se recomienda suscribir con el trabajador un documento en donde expresamente se excluya su connotación salarial. Las bonificaciones no salariales no se incluyen en la base de cotización a seguridad social y parafiscales, a menos que, en su conjunto, sobrepasen el cuarenta por ciento (40 %) del total del salario, y se pagan a discreción del empleador en el periodo que desee.

1.3. Obligaciones a cargo del empleador durante la vigencia de la relación laboral

Durante la vigencia de la relación laboral, el empleador deberá cumplir con las siguientes obligaciones de carácter laboral frente a cada uno de sus trabajadores:

Pago de recargos por trabajo nocturno y trabajo suplementario.

El empleador deberá pagar al trabajador los recargos correspondientes a trabajo nocturno y trabajo suplementario, teniendo en cuenta que los recargos antes referidos forman parte de la base salarial del trabajador. Al respecto, conviene tener en cuenta las siguientes sugerencias y comentarios:

- a. Sugerimos que el empleador lleve un registro de las horas laboradas por cada trabajador, en el que se indique de manera clara y específica si laboró en jornada diurna (de 6:00 a.m. a 9:00 p.m.)

o en jornada nocturna (de 9:00 p.m. a 6:00 a.m.), e igualmente si laboró horas extras.

- b. **Trabajo suplementario.** Es aquel que se desarrolla por fuera de la jornada laboral ordinaria y, por tanto, genera el reconocimiento y pago de horas extras a favor del trabajador. Al respecto, es preciso tener en cuenta que frente a los trabajadores contratados bajo la modalidad de dirección, manejo y confianza, no aplica el reconocimiento de horas extras, y diariamente no se pueden causar más de dos (2) horas extras por trabajador y semanalmente no más de doce (12) horas extras.
- c. El empleador debe pagar las siguientes sumas por concepto de recargos por concepto de trabajo nocturno y trabajo suplementario:





Concepto	Valor	Comentario
Hora ordinaria diurna	100 %	<ol style="list-style-type: none"> 1. El valor de la hora básica diurna no puede ser inferior al del salario mínimo legal por hora. Para obtener dicho valor se debe dividir el del salario mínimo mensual legal vigente en doscientas cuarenta horas (SMMLV/240 horas). 2. Esta tarifa aplica cuando el trabajador labora dentro de la jornada diurna (6:00 a.m. a 10:00 p.m.). 3. Los recargos que se indican a continuación aplican sobre el valor de la hora ordinaria diurna.
Hora ordinaria nocturna	135 %	<ol style="list-style-type: none"> 1. Esta tarifa aplica cuando el trabajador labora dentro de la jornada nocturna (10:00 p.m. a 6:00 a.m.). 2. El recargo del trabajo nocturno es del 35 % sobre el valor de la hora ordinaria diurna.
Hora diurna dominical	175 %	Esta tarifa rige cuando el trabajador presta sus servicios durante los domingos y festivos en jornada diurna, independientemente de que el día de descanso obligatorio coincida con el domingo.
Hora nocturna dominical	210 %	<ol style="list-style-type: none"> 1. Esta tarifa rige cuando el trabajador presta sus servicios durante los domingos y festivos en jornada nocturna. 2. Comprende el recargo nocturno (35 %) más el recargo dominical (75 %).
Hora extra diurna	125 %	Esta tarifa aplica cuando el trabajador labore horas extras entre las 6:00 a.m. y las 9:00 p.m.
Hora extra nocturna	175 %	Esta tarifa rige cuando el trabajador labore horas extras entre las 9:00 p.m. y las 6:00 a.m.
Hora extra diurna dominical	200 %	<ol style="list-style-type: none"> 1. Esta tarifa rige cuando el trabajador labora horas extras durante los domingos y festivos en jornada diurna. 2. Comprende el recargo por hora extra diurna (25 %) más el recargo dominical (75 %).
Hora extra nocturna dominical	250 %	<ol style="list-style-type: none"> 1. Esta tarifa rige cuando el trabajador labora horas extras los domingos y festivos en jornada nocturna. 2. Comprende el recargo por hora extra nocturna (75 %) más el recargo dominical (75 %).

Pago de prestaciones sociales.

la vigencia del contrato de trabajo, el empleador deberá reconocer a favor del trabajador los valores correspondientes a título de prima de servicios, cesantías e intereses a las cesantías en los términos que se indican a continuación:

Tipo de prestación social	Valor de la prestación social	Pago
Prima de servicios	Durante la vigencia de la relación laboral, el empleador debe reconocerles a los trabajadores, a título de prima de servicios, medio salario en junio y otro medio salario en diciembre de cada año. Si el trabajador no laboró todo el semestre, el reconocimiento es proporcional al tiempo de servicio.	La prima de servicios del primer semestre debe reconocerse antes del 30 de junio y la del segundo semestre antes del 20 de diciembre de cada año.
Cesantías	<p>Su reconocimiento es anual y corresponde a un salario ordinario. En el evento de que el trabajador devengue un salario variable, el valor de las cesantías corresponde al promedio del salario devengado por el trabajador en los últimos doce (12) meses.</p> <p>Si el trabajador no laboró todo el año, su reconocimiento es proporcional al tiempo de servicio.</p>	El empleador debe consignar las cesantías causadas en el fondo de cesantías al que se encuentre afiliado el trabajador entre el día 1.º de enero y 15 de febrero del año siguiente al de su causación.
Intereses sobre las cesantías	Empleador debe pagar directamente al trabajador los intereses sobre las cesantías causados hasta el 31 de diciembre de cada año a una tasa del 12 % anual.	Los intereses sobre las cesantías deben pagarse antes del 31 de enero del año siguiente.
Dotación	Es una prestación social que se reconoce en especie y consiste en el suministro de calzado (un par de zapatos) y vestuario (un vestido de labor) a favor de aquellos trabajadores que devenguen un salario inferior a dos (2) salarios mínimos mensuales legales vigentes.	Se debe suministrar cada cuatro (4) meses. Tiene derecho a esta prestación el trabajador que haya laborado como mínimo tres (3) meses.



Pago de aportes al Sistema Integral de Seguridad Social

Durante la vigencia del contrato de trabajo, el empleador deberá afiliarse a todos sus trabajadores al Sistema General de Seguridad Social en sus subsistemas de salud, pensión y riesgos laborales. Una vez afiliados deberá realizar los aportes mensuales en todos los subsistemas. El ingreso mínimo base de liquidación de dichos aportes corresponde a un salario mínimo mensual legal vigente (1 SMMLV) y el ingreso máximo base de liquidación de dichos aportes equivale a veinticinco salarios mínimos mensuales vigentes (25 SMMLV). Los aportes a los subsistemas de salud, pensión y riesgos laborales deben efectuarse en los términos que se indican a continuación:



Tipo de aporte	Valor del aporte	Pago del aporte
Aportes a salud	El aporte total al subsistema de salud equivale al doce coma cinco por ciento (12,5 %) de la base salarial del trabajador. De este porcentaje, el empleador asume el ocho coma cinco por ciento (8,5 %) (dependiendo si el trabajador es beneficiario del CREE) y el trabajador el cuatro por ciento (4 %). El porcentaje antes referido deberá ser descontado por el empleador al trabajador de la nómina mensual.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El aporte al subsistema de salud se realiza mes anticipado. 2. El trabajador tiene derecho a escoger la entidad promotora de salud a la cual el empleador le hará el aporte.
Aportes Pensión	aporte total al subsistema de pensión equivale al 16 % de la base salarial del trabajador. De este porcentaje, el empleador asume el doce por ciento (12 %) y el trabajador el cuatro por ciento (4 %). El valor correspondiente se lo descontará el empleador al trabajador de la nómina mensual.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El aporte al subsistema de pensión se realiza mes vencido. 2. El trabajador tiene derecho a escoger la entidad promotora de salud a la cual el Empleador le hará el aporte.

Tipo de aporte	Valor del aporte	Pago del aporte
Aportes FSP	Es un porcentaje de descuento aplicable a aquellos trabajadores que devengan más de cuatro (4) salarios mínimos mensuales legales vigentes, dirigido al Fondo de Solidaridad Pensional.	Se realiza junto con el pago de los aportes al subsistema pensional.
	Si el trabajador devenga entre cuatro (4) y dieciséis (16) salarios mínimos legales mensuales vigentes, el porcentaje de descuento aplicable es del uno por ciento (1 %) de la base salarial.	
	Si el trabajador devenga entre dieciséis (16) y diecisiete (17) salarios mínimos mensuales legales vigentes, el porcentaje de descuento aplicable es del uno coma dos por ciento (1,2 %) de la base salarial.	
	Si el trabajador devenga entre diecisiete (17) y (18) salarios mínimos mensuales legales vigentes, el porcentaje de descuento aplicable es del uno coma cuatro por ciento (1,4 %) de la base salarial.	
Aportes Riesgos Laborales	Si el trabajador devenga entre dieciocho (18) y diecinueve (19) salarios mínimos mensuales legales vigentes, el porcentaje de descuento es del uno coma seis por ciento (1,6 %) de la base salarial.	El pago del aporte se realiza mes vencido.
	Si el trabajador devenga entre diecinueve (19) y veinte (20) salarios mínimos mensuales legales vigentes, el porcentaje de descuento es de uno coma ocho por ciento (1,8 %) de la base salarial.	
Aportes Riesgos Laborales	Si el trabajador devenga un salario superior a veinte (20) salarios mínimos mensuales vigentes, el porcentaje de descuento es del dos por ciento (2 %) de la base salarial.	
Aportes Riesgos Laborales	El porcentaje de descuento aplicable dependerá de la calificación de riesgo que realice la administradora de riesgos laborales (ARL).	

Pago de subsidio de transporte

El empleador deberá reconocer el valor que determine anualmente el Gobierno nacional un subsidio de transporte a todos los trabajadores que devenguen menos de dos (2) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Su pago se realiza mensualmente, junto con el del salario.

Pago de Viáticos

Corresponden a los valores reconocidos al trabajador para que sufrague alimentación, alojamiento, transporte y gastos de representación cuando se le envía a laborar por fuera de su lugar de trabajo. Su reconocimiento procede cada vez que el empleador disponga del trabajador para el efecto y se incurra en esos gastos. Si son permanentes los viáticos en cuanto a alojamiento y manutención, serán constitutivos de salario.

Reconocimiento al descanso remunerado

Tipo de descanso	Alcance de la obligación	Periodicidad
Descanso obligatorio	El empleador debe reconocer a sus trabajadores un descanso dominical remunerado, el cual tiene una duración mínima de veinticuatro (24) horas. Para todos los efectos, las partes pueden pactar como día dominical el día sábado. Durante el descanso obligatorio, cualquiera que sea el día, la remuneración corresponde a la del salario ordinario de un día.	El aporte al subsistema de salud se realiza mes anticipado. El trabajador tiene derecho a escoger la entidad promotora de salud a la cual el empleador le hará el aporte.
Descanso compensatorio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Si el trabajador labora tres (3) o cuatro (4) domingos en el mes, el empleador deberá reconocer un día de descanso compensatorio dentro de la semana siguiente. 2. Si el trabajador labora uno (1) o dos (2) domingos en el mes, el empleador podrá retribuir en dinero el domingo laborado u otorgar un día de descanso compensatorio, por solicitud del trabajador. 3. En caso de que el trabajador decida recibir la retribución por trabajar el día domingo, el empleador deberá retribuir el valor del día ordinario más el recargo dominical (75 %) más el valor del descanso remunerado. 	Su reconocimiento es semanal.
Vacaciones	Todo trabajador que cumpla un año de vínculo laboral tiene derecho a disfrutar 15 días hábiles de vacaciones.	El empleador cuenta con el término de un año, contado desde el día siguiente a su causación, para reconocer al trabajador las vacaciones. El trabajador podrá solicitar sus días acumulados de acuerdo con unos lineamientos especiales.



Permisos y licencias al trabajador

Obligación	Cumplimiento	Periodicidad
Licencia de maternidad	Toda trabajadora tiene derecho a una licencia de 18 semanas contadas desde el nacimiento de su hijo. Dos (2) de las dieciocho (18) semanas deben disfrutarse antes de la fecha probable de parto.	Se paga por el empleador mientras dure la licencia para proceder posteriormente con el recobro a la EPS.
Calamidad doméstica	No está definida por la ley, pero puede entenderse que procede ante cualquier hecho repentino o fortuito que haga necesaria la presencia del trabajador para atenderlo.	El empleador deberá estudiar la situación que el trabajador ponga a su consideración para definir si procede o no.
Licencia no remunerada	Por mutuo acuerdo, el trabajador podrá relevarse de cumplir con la prestación del servicio y en consecuencia el empleador se releva de pagar salarios.	La licencia no remunerada suspende el contrato de trabajo, por lo que el empleador puede descontar esos periodos para liquidar vacaciones y cesantías. Así mismo, durante este periodo deberá pagarse el aporte a seguridad social en salud, pensión y parafiscales.
Permisos remunerados	El empleador tiene plena libertad y discreción de conceder al trabajador cuantos permisos remunerados considere.	La obligación surge cuando el empleador así lo desee. Su pago se realiza dentro del mismo mes de disfrute.
Licencia de luto	El empleador debe conceder al trabajador esta licencia remunerada de cinco (5) días hábiles cuando fallezca su cónyuge, compañero o compañera permanente o un familiar hasta el segundo grado de consanguinidad, primero de afinidad y primero civil.	Como toda licencia, se debe pagar junto con el salario en el mes en que se conceda.

Práctica de exámenes de ingreso, periódicos y de retiro



Obligación	Cumplimiento	Periodicidad
Exámenes de ingreso	El empleador tiene la obligación de realizar un examen ocupacional de ingreso a sus trabajadores.	Al momento del ingreso. Por lo general, se realiza a través de una institución prestadora de servicios de salud (IPS).
Exámenes periódicos	No se define exactamente la periodicidad para practicar exámenes de seguridad y salud en el trabajo, pero se sugiere que la compañía lleve a cabo campañas de evaluaciones médicas por lo menos tres (3) veces al año, o se hagan dichas evaluaciones de cara a reincorporaciones laborales después de incapacidades médicas o cambios de puestos de trabajo.	No se define exactamente la periodicidad con que debe realizar exámenes de seguridad y salud en el trabajo, pero se sugiere que la compañía los haga siempre que se vaya a exponer al trabajador a factores de riesgo, o que por lo menos dichas evaluaciones se realicen cuando se presenten reincorporaciones laborales después de incapacidades médicas o cambios de puestos de trabajo.
Exámenes de retiro	Al terminarse el contrato de trabajo por cualquier causa, el empleador debe concederle al trabajador la oportunidad de efectuarse el examen médico de retiro.	Al terminarse el contrato de trabajo. Junto con la documentación de terminación se adiciona la autorización para práctica de examen en un término definido (generalmente 5 días hábiles).

1.4. Otros aspectos

Obligación	Cumplimiento	Periodicidad y aplicación
Suministro de transporte	El empleador puede suministrar a los trabajadores el transporte desde su lugar de trabajo hasta las instalaciones de la compañía y viceversa.	Si ocurre cualquier accidente mientras se transporta a los trabajadores, el empleador deberá reportar la existencia de un accidente de trabajo ante su ARL.
Accidentes de trabajo	Se define como todo suceso repentino que sobrevenga por causa o con ocasión del trabajo.	El empleador debe afiliar a todos sus trabajadores a una ARL y reportar cualquier accidente dentro de las 48 horas siguientes a su ocurrencia.
Contrato de aprendizaje	Las empresas que cuenten con más de 20 trabajadores tienen la obligación de contratar aprendices. Se trata de un contrato especial dentro del derecho laboral, pero no es un contrato de trabajo. Tiene dos fases: la primera es lectiva, patrocinada por una empresa y durante ella el aprendiz asiste a clases en una entidad educativa; la segunda es práctica y se desarrolla en las instalaciones de la empresa patrocinadora.	Su duración no puede superar dos años y depende del acuerdo al que se llegue con la entidad educativa. La empresa patrocinadora debe pagar los aportes a seguridad social en salud y ARL.
Apoyo de sostenimiento	Corresponde al valor que debe pagar la empresa patrocinadora al aprendiz.	Se realiza al finalizar cada mes.
Reglamento interno de trabajo (RIT)	Toda empresa con un número superior a cinco trabajadores debe publicar en dos lugares distintos de cada sede un reglamento interno de trabajo en el que se precisen, entre otros aspectos, los siguientes: requisitos de admisión, periodo de prueba, contrato de aprendizaje, jornada laboral y procesos disciplinarios.	Tiene una duración de dos años. Se debe reunir cada trimestre.
Comité de convivencia laboral	Es imperativo para todas las empresas. Es un comité bipartito cuyo objeto consiste en establecer políticas preventivas de acoso laboral. Si la compañía cuenta con más de 20 trabajadores, el comité debe estar integrado por dos representantes del empleador y dos de los trabajadores.	Tiene una duración de 2 años. Se debe reunir de forma trimestral.

Obligación	Cumplimiento	Periodicidad y aplicación
Reglamento de higiene	De acuerdo con las actividades que realice la empresa, deberá establecer un reglamento de higiene y seguridad que atienda las premisas establecidas en el sistema de gestión de seguridad y salud. Debe contener, entre otros asuntos, lo siguiente: (i) protección de higiene personal, (ii) prevención de accidentes y enfermedades, (iii) provisión de sillas para trabajadores de tiendas, boticas, fábricas, talleres y establecimientos similares.	Toda empresa con más de diez trabajadores debe tener dicho reglamento.
Procesos disciplinarios	El empleador debe estructurar dentro de su reglamento interno de trabajo (RIT) un esquema de procesos disciplinarios que garantice el ejercicio del derecho a la defensa, de conformidad con los lineamientos establecidos en la Sentencia C-593 de 2014.	Debe mantenerse dentro del RIT y aplicarse siempre que se quiera imponer sanciones a los trabajadores o eventualmente dar por terminado el contrato de trabajo con justa causa.
COPASST	El Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo es un comité bipartito que sesiona mensualmente para verificar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del Sistema de Gestión de la Seguridad y la Salud en el Trabajo (SGSST).	Su duración es de dos años y la cantidad de integrantes depende del número de trabajadores. Si la empresa tiene menos de diez trabajadores se elige a un vigía ocupacional; si tiene más de 10 hasta 49 se elige a un representante del empleador y a otro del trabajador.
Integración familiar	La empresa debe promover actividades de integración familiar entre sus empleados, ya sea directamente o a través de su Caja de Compensación Familiar. De no ser posible adelantar dichas actividades debe reconocer al trabajador una jornada para que disfrute un espacio con sus familiares.	Una vez por semestre calendario, es decir, no se cuenta a partir de la fecha de ingreso de cada trabajador.
Recreación semanal	La empresa que tenga más de 50 trabajadores que laboren 48 horas a la semana tienen derecho a dedicar dos horas de dicha jornada exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación.	Esta obligación se debe cumplir una vez que la compañía cumpla con los requisitos indicados.



Hablemos de incentivos a su recurso humano

Al principio de esta sección hablábamos de la importancia del management y cómo el recurso humano permite innovar y constituye una parte diferencial del negocio. En línea con lo anterior, es importante considerar la implementación de estructuras de incentivos que motiven al personal. Esto es clave para la productividad y competitividad del negocio: recuerde que necesita funcionarios tan apasionados por la compañía como usted.

La motivación le permite tener funcionarios eficientes¹⁴, además de disminuir la rotación de personal y trabajar con expertos, esto es, con personas que con el paso del tiempo conocen muy bien su negocio y entienden su filosofía y los correspondientes procesos. Sin perjuicio de la noción de perfil motivacional (que considera la motivación como un elemento que varía de persona a persona, según sus características propias), hay elementos intrínsecos (que son parte del trabajo y se refieren a la satisfacción que pueda sentir el funcionario al realizar su trabajo) y extrínsecos (adicionales al trabajo, como condiciones laborales, salario, etc.). Todos ellos contribuyen a mantener al trabajador entusiasmado con su labor.

De un tiempo para acá la tendencia es buscar la satisfacción del trabajador más allá del salario tradicional. De ahí que se hable del salario emocional¹⁵, el cual consiste en brindar beneficios de carácter no monetario al trabajador. Pueden ser las llamadas *stock options* (remuneración en acciones emitidas por la empresa) o las *phantom shares* (contraprestación por compromisos de permanencia).

14. Sofija Karaskakovska. Analysis of the Employee Motivation Factors: Focus on Age and Gender Specific Factors, p. 12 (2012). Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2144669> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2144669>.

15. Al respecto, puede consultar <http://blog.talentclue.com/salario-emocional> o <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/conozca-que-es-el-salario-emocional-en-las-empresas-498913>.

Stock options

Un incentivo adecuado de compromiso y vinculación de personas cualificadas a su negocio

Si bien ya era una forma de remunerar ciertos cargos directivos¹⁶, la figura de *stock options* ha ganado fuerza en el caso particular de los emprendimientos, ya que les da una fuente de financiación (que son particularmente difíciles de obtener en las primeras etapas del negocio)¹⁷. Adicionalmente, aumentan el compromiso de los trabajadores de la compañía ya que la ven como algo más cercano a ellos, y mitiga la idea de que trabajan en el proyecto de alguien más.

Las *stock options* le dan al trabajador un incentivo para aumentar el valor de la compañía, ya que esto se traduce en un aumento en el valor de su participación accionaria, lo que en últimas le reporta beneficios económicos, desde participación en la distribución de utilidades (dividendos) hasta el diferencial entre el valor de compra de dichas acciones y el valor final de venta (por el crecimiento de la empresa se espera que aumenten su valor). Es esencial tener en cuenta que esta figura implica ceder participación accionaria, por lo cual le sugerimos que determine de manera previa cuánto está dispuesto a ceder; además, evalúe cómo implementar dicho beneficio: ¿lo hará extensivo a todos los empleados?, ¿qué condiciones les exigirá para acceder a él? (por ejemplo, antigüedad mínima).

Entonces, usted podría pagar parte del salario en acciones u ofrecer como beneficio adicional al salario la opción de adquirir acciones de la compañía. La segunda opción le permite atraer mejor personal a su compañía ya que atenúa la brecha salarial que pueda tener su empresa frente a otras similares. No pierda de vista que el atractivo de las *stock options* consiste en la potencialidad de crecer e incrementar el valor de la empresa.

Veamos ahora los aspectos jurídicos de este asunto:

En primer lugar, tenga en cuenta que las leyes laborales prohíben que el empleador obligue de cualquier manera al trabajador a adquirir mercancías¹⁸, por lo cual usted no puede obligar a sus empleados a comprar acciones de la compañía.

Recordando un poco los tipos de sociedades que vimos anteriormente, cabe mencionar que las sociedades por acciones simplificadas prevén la posibilidad de emitir acciones de pago¹⁹, lo cual está sujeto a lo establecido por el Código Sustantivo del Trabajo con respecto a pagos en especie.

Adicional a lo anterior, tenga en cuenta que las leyes laborales señalan límites al salario en especie²⁰, por lo cual no es posible que pacte que la totalidad de los pagos del salario sean en acciones de la compañía (además de que esto diluiría su participación accionaria en la compañía).

No hay un parámetro definido en temas de *stock options*²¹, por lo cual, si le interesa implementar esta figura, siéntase en libertad de ajustarla a lo que funcione mejor en su empresa, dentro de los correspondientes parámetros legales.

Las Phantom Shares: una herramienta que le permite incentivar la constancia y permanencia²²

Las *phantom shares* (también conocidas como *shadow stocks*) son herramientas que, al igual que las *stock options*, buscan retener el talento humano de las empresas dando beneficios extra a ciertos empleados.

A diferencia de las *stock options*, las *phantom shares* no otorgan participación alguna en la empresa por lo cual no diluyen su participación accionaria, pero reconocen los beneficios asociados a ser accionista. Lo anterior se traduce en que el empleado tiene acceso a rentabilidad y ganancias de la

empresa sin ser realmente accionista de ella, por lo cual no tendría que pagar por estas "acciones fantasmas", es decir, es un "gana-gana" para el empleado.

Generalmente, el número de phantom shares que se le asigna a un empleado es directamente proporcional al valor de este para la compañía: cuánto más valorado sea el empleado, más acciones fantasma recibirá.

Existen dos modelos en que operan las *phantom shares*:

- **Appreciation only:** El beneficiario de las *phantom shares*, según este modelo, recibe la valorización de las acciones en un periodo de tiempo determinado, que se conoce como *vesting period* o periodo de devengo, con la condición de que el empleado permanezca vinculado a la entidad por un plazo. Lo anterior se traduce en que el beneficiario recibe las fluctuaciones positivas del valor de la acción en un periodo de tiempo determinado a cambio de que siga trabajando en la empresa también por un término establecido.

- **Full value:** En este modelo la compañía "recompra" las acciones fantasmas al beneficiario, es decir, este recibe una suma equivalente al valor de las acciones vencido el *vesting period*.

Sin perjuicio de lo anterior, no hay nada escrito en piedra con respecto a phantom shares, por lo cual –al igual que en el caso de las *stock options*– usted es libre de estructurar este beneficio como considere.

Los contratos, un universo de posibilidades

Es indiscutible que el recurso humano es importante en su negocio, pero no se confunda: deberá formalizar múltiples negocios en su día a día, con diversas finalidades, por lo cual queremos darle algunos tips en materia contractual.

Si bien cada contrato es distinto (y tendrá las particularidades del negocio que pretenda documentar), también lo es que existen ciertos aspectos comunes que es necesario tener presente:

16. "Hay, fundamentalmente, tres casos en los que una determinada compañía se puede proponer pagar parte del salario en acciones. Jaime Díez, de XTB, señala que lo más habitual es que se haga con altos directivos de la empresa, para ganar más peso, o bien compañías jóvenes que busquen liquidez o, un último caso, empresas que tengan problemas: "Antes era una cosa más habitual en altos cargos, actualmente lo vemos en start-up, empresas más pequeñas que pueden perseguir tener más liquidez para mejorar sus ratios y sus balances, o para acometer nuevas inversiones. Y podríamos tener un tercer caso, bastante más complicado, que es el caso contrario. Es decir, empresas con problemas de efectivo, que ven como única alternativa el pago de tu salario vía acciones". En "Percibir parte del salario en Acciones ¿sí o no?", disponible en <https://intereconomia.com/empresas/percibir-parte-salario-acciones-o-20160324-0000/>. "Stock options are contracts which give the recipient the right to buy a share of stock at a pre-specified "exercise" (or "strike") price for a pre-specified term. Executive options typically become "vested" (i.e., exercisable) over time: for example, 25% might become exercisable in each of the four years following grant. Executive options are non-tradable, and are typically forfeited if the executive leaves the firm before vesting (although "accelerated vesting" is a commonly negotiated severance arrangement, especially following a change in control)." MURPHY, Kevin J., Executive Compensation (April 1998) pp. 16. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=163914> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.163914>

17. NORIEGA, Juan Sebastián. "¿Las opciones sobre acciones o 'stock options' vuelven socios a sus empleados?". Disponible en <https://www.finanzaspersonales.co/columnistas/articulo/las-opciones-sobre-acciones-o-stock-options-vuelven-socios-a-sus-emplea-dos/78014>.

18. Numeral 2 del artículo 59 del Código Sustantivo del Trabajo.

19. El artículo 10 de la Ley 1258 de 2009 señala: "Podrán crearse diversas clases y series de acciones, incluidas las siguientes, según los términos y condiciones previstos en las normas legales respectivas: (...) (iv) acciones de pago. Al dorso de los títulos de acciones, constarán los derechos inherentes a ellas.

Parágrafo. En el caso en que las acciones de pago sean utilizadas frente a obligaciones laborales, se deberán cumplir los estrictos y precisos límites previstos en el Código Sustantivo del Trabajo para el pago en especie."

20. El artículo 129 del Código Sustantivo del Trabajo establece: "1. Constituye salario en especie toda aquella parte de la remuneración ordinaria y permanente que reciba el trabajador como contraprestación directa del servicio, tales como alimentación, habitación o vestuario que el {empleador} suministra al trabajador o a su familia, salvo la estipulación prevista en el artículo 15 <128> de esta ley."

2. El salario en especie debe valorarse expresamente en todo contrato de trabajo. A falta de estipulación o de acuerdo sobre su valor real se estimará pericialmente, sin que pueda llegar a constituir y conformar más del cincuenta por ciento (50 %) de la totalidad del salario.

3. No obstante, cuando un trabajador devengue el salario mínimo legal, el valor por el concepto de salario en especie no podrá exceder del treinta por ciento (30 %).

21. RODRÍGUEZ Iván, "Pago de obligaciones laborales con acciones" disponible en <https://www.asuntoslegales.com.co/analisis/ivan-rodriguez-511191/pago-de-obligaciones-laborales-con-acciones-2233636>.

22. Para mayor información, lo invitamos a consultar: O'CONNELL BRIAN "How Phantom Stock Works". Disponible en <https://www.theba-lance.com/how-phantom-stock-works-4159362>.

Partes	Identificación
	Capacidad
	Completar toda la información disponible (evitar los espacios blancos en el contrato).
	Revisar RUES con el fin de verificar capacidad y objeto social.
Objeto	Debe ser claro y concreto, evitando ambigüedades.
	Corresponder a la denominación del contrato.
	En caso de que se haga referencia a una oferta, adjuntarla al contrato (sobre esto, se recomienda hacer una revisión general de la oferta y asegurarse de que no vaya en contradicción con el objeto).
Precio	Debe ser claro.
	Verificar si incluye IVA.
	Si el precio se divide en cuotas, verificar que los porcentajes y la sumatoria den como resultado el precio total (tener presente si el IVA está incluido).
Forma de pago	La forma de pago debe ser clara, indicando el plazo y si se hace en distintos pagos o en uno solo.
	Lugar de pago o cuenta para el pago.
	Lugar de radicación de factura.
	En caso de que el precio esté en dólares, confirmar: TRM aplicable, fecha en que se hace la liquidación en pesos (generalmente es la TRM de cuando se factura).
	Si hay anticipo, se recomienda solicitar una póliza de buen manejo de anticipo.
	Revisar si se aplican retenciones.
	Si hay pagos hacia o desde de Colombia, revisar lo correspondiente al sistema cambiario y tributario.
Obligaciones de las partes	Confirmar que estén claramente establecidas.
	Evitar obligaciones que sean muy amplias o vagas.
	Evitar obligaciones cuya exigibilidad dependa del juicio subjetivo de la otra parte.
	Sujetar cualquier obligación al objeto o la propuesta. Ese alcance debe quedar muy claro.
	Incluir cronograma de ejecución en caso de ser aplicable.

Cláusulas de salida	Determinar si es necesaria la inclusión de cláusulas de salida.
Regulatorio	Cuestionar si se deben tener en cuenta temas regulatorios: publicidad, medicamentos, empresas de servicios temporales.
Garantías	Establecer si son servicios o bienes e incluir la garantía.
	Revisar la necesidad de incluir garantías, dependiendo del servicio contratado. De ser aplicable, establecer quién es el asegurado y beneficiario, valor y alcance del amparo de la póliza, entre otros aspectos.
Habeas data	Verificar si se debe incluir una autorización para tratamiento de datos o para reportes a centrales de riesgo.
	Definir quién tiene calidad de responsable y encargado del tratamiento respectivo, las obligaciones de estos y si hay transmisión internacional, en caso de obligación de obtener datos o que haya uso de bases de datos.
Cláusulas penales	Establecer cuándo se aplican.
	Verificar que su cálculo se pueda hacer claramente.
	No permitir que se puedan cobrar dos cláusulas al mismo tiempo, es decir, que la contraparte pueda escoger cuál se aplica.
	La cláusula penal compensatoria solo se puede exigir cuando haya incumplimiento total del contrato o si este se termina con justa causa.
	La cláusula penal moratoria es por incumplimiento y se debe limitar hasta un tope máximo (por ejemplo, el 10 %).
	El pago de la pena no debe extinguir la obligación principal.
	Se deben poder cobrar perjuicios adicionales.
	Se debe renunciar a la constitución en mora.
Nunca debe exceder el monto de la obligación principal.	
Notificaciones	Siempre debe existir cláusula de notificaciones.
Cláusula compromisoria	Cuestionarse la conveniencia o no de la inclusión de una cláusula compromisoria
	Se debe incluir el método de resolución de conflictos.
	En caso de tribunal de arbitramento, revisar tipo, domicilio, entre otros.
Cláusulas de terminación	Siempre se debe incluir expresamente como causal de terminación el incumplimiento de las obligaciones a cargo de la otra parte, incluyendo la lista OFAC.
	Establecer claramente cuáles son las causales de terminación.
	Determinar si hay algún tipo de obligación posterior a la terminación.



Confidencialidad	Incluir casos en los cuales no se aplican la obligación de confidencialidad (por ejemplo, requerimiento de autoridades judiciales) y el procedimiento de notificación para compartir información confidencial, dependiendo del tipo de información por compartir. Vigencia de la obligación de confidencialidad.
Responsabilidad	Definir responsabilidad de las partes, limitaciones (por asunto o monto), exclusiones y vigencia.
Propiedad Intelectual	Reconocimiento y protección de la propiedad intelectual. Propiedad de los materiales y entregables: transferencia o licencia de uso. Cesión de propiedad intelectual: incluir cláusula de obra por encargo.
Cesión	Se debe incluir si alguna de las partes puede ceder o no el contrato sin autorización de la otra.
Subcontratación	Definir responsabilidad por lo subcontratado.
Ley Aplicable	En caso de que ambas partes sean colombianas, debe ser la ley colombiana. Si las partes del contrato tienen domicilios en ciudades distintas dentro de Colombia, definir la ciudad de domicilio contractual. Si las partes están en países distintos, incluir la ley aplicable, así como el idioma del contrato (si se cuenta con versión español/inglés).
Anexos	Prevalencia del contrato sobre los anexos.
Acuerdo Total	Prevalencia del contrato sobre acuerdos verbales/escritos anteriores.
Modificación	Modificación del contrato por documento escrito.
Naturaleza del contrato	Definir naturaleza del contrato, la cual debe ser consecuente con su objeto.
Independencia de las Partes	Responsabilidad por empleados y subcontratistas. Inclusión de pólizas que amparen riesgo laboral. Obligación de presentar comprobantes o certificaciones de cumplimiento de obligaciones laborales para pago de factura.
Impuestos	Aplicación de impuestos, tasas o retenciones.



b. Opciones de financiación



Aterrizando el sueño al plano terrenal

En este punto usted ya tiene un panorama bastante amplio de qué quiere ofrecer al mercado, qué estructura de negocio va a utilizar para ello, quizás algunos prototipos. Ahora es el momento de hablar de cómo va a financiar su negocio.

Evidentemente, la primera opción es acudir a recursos propios; sin embargo, estos tienen un límite. Dado lo anterior, es necesario que usted considere otras formas de adquirir el capital.



Los ángeles inversionistas

Si bien no existe una definición técnica de ángel inversionista, la figura se refiere a personas del sector privado que desean apoyar económicamente un negocio que esté iniciando²³.

Lo que diferencia a los ángeles de los capitales de riesgo —los cuales se verán más adelante— es que los últimos actúan por razones meramente financieras: buscan generar rendimientos a sus inversionistas. Por su parte, los ángeles inversionistas pueden actuar buscando ganancias, pero también tienen razones personales más allá del ánimo de lucro. Adicionalmente, los ángeles invierten recursos propios, mientras que el capital de riesgo se encarga de invertir recursos de terceros. Esto se traduce en que los ángeles buscan disminuir gastos asociados a la inversión que están realizando, por ejemplo, monitoreando el funcionamiento de la empresa a través de su participación en ella, a diferencia de los capitales de riesgo, que probablemente pidan el cumplimiento de determinadas condiciones financieras (financial covenants) o la presentación de ciertos reportes/informes. Así mismo, los ángeles cuentan con una flexibilidad que los capitales de riesgo no tienen, como rendirles cuentas a sus inversionistas.

En últimas, los ángeles inversionistas son quienes pueden atraer capital de riesgo.

Dado que cualquiera puede ser un ángel inversionista, es difícil caracterizar o generalizar a este tipo de inversionistas: pueden ser per-

sonas con conocimiento en empresas (mas no en inversiones); pueden ser exempresarios, o simplemente personas con mucho capital y una creencia personal que las motiva a invertir.

Independiente de la motivación del ángel inversionista, es claro que es la primera fuente de financiación, no la única. Si el negocio crece como esperamos desde iNNpulsa Colombia que lo haga, sus necesidades de financiación crecerán con él, y esto no es un secreto para el ángel; lo más conveniente es mantener la simplicidad en cualquier documento que negocie con el ángel, de tal forma que estos no se conviertan en una camisa de fuerza que le impida fondearse con capitales de riesgo. En ningún caso confunda la convicción del ángel con ingenuidad.

Algunos ángeles inversionistas optan por asociarse, en Colombia algunos de ellas son: Capitalia Colombia²⁴ y HubBOG²⁵.



¿Qué puede buscar un ángel inversionista en un negocio cuando decide invertir?²⁶

- Que el negocio cuente con un equipo con destrezas gerenciales y de gestión.
- Que el servicio/producto que se va a ofrecer se encuentre desarrollado o muy cerca a estarlo, además de contar con un valor agregado y elementos que le permitan diferenciarse y destacar.
- Que el negocio cuente con un plan y una estrategia definida y clara.
- Estrategias de salida de la inversión a corto plazo (5 a 7 años).

23. "Angel investors are wealthy individuals who personally finance the same high-risk, high-growth start-ups as venture capitalists but at an earlier stage. (...) Not only are angels important for the amount they provide to new start-ups, but for when they provide it—at a crucial stage in the start-up's growth that allows entrepreneurs to build the financial bridge from friends-and-family funding to venture capital." Darian M. Ibrahim. "The (Not So) Puzzling Behavior of Angel Investors". Vanderbilt Law Review, 61, 1406-1428, 2008; Arizona Legal Studies Discussion Paper, Nº 07-16. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=984699>.

24. Para más información, consulte <http://www.capitaliacolombia.com/red-de-angeles-inversionistas-2/>.

25. Para más información consulte <https://hubbog.com/club-inversionistas/>.

¿Qué contratos puede suscribir con un ángel inversionista?

En primer término, usted puede suscribir un acuerdo de confidencialidad (independientemente de que se concrete la inversión del ángel), con el propósito de proteger la información que intercambien.

Debido a que el interés del ángel es participar en la compañía, usted puede requerir un contrato de suscripción de acciones²⁷. Regulado por el artículo 384 del Código de Comercio, en virtud del contrato de suscripción de acciones, una parte se obliga a realizar un aporte a la sociedad, quien a su vez se obliga a reconocerle como accionista y entregarle el título correspondiente. El inversionista se obliga a cumplir los estatutos de la sociedad en la que será socio.

Hay que tener en cuenta que para emitir acciones con posterioridad a la constitución de la sociedad deberá haber un reglamento de colocación de acciones debidamente aprobado por la Junta Directiva²⁸.



El artículo 386 del Código de Comercio señala que dicho reglamento deberá incluir²⁹.

- Número de acciones que se ofrecerán, que no puede ser menor que las emitidas.
- Proporción y forma en que se suscribirán.
- Plazo de la oferta (no puede ser inferior a quince días ni mayor de tres meses).
- Precio de las acciones (no puede ser menor que el valor nominal)³⁰.
- Plazos de pago. Si se establece que es posible realizar el pago por cuotas, el inversionista deberá pagar por lo menos 1/3 de cada acción suscrita y tendrá un plazo máximo de un año (contado desde la fecha de suscripción) para pagar las cuotas pendientes³¹.

26. Así como no es posible caracterizar de manera precisa a un ángel inversionista, tampoco es posible delimitar qué criterios son determinantes al momento de invertir. Existen asociaciones de ángeles inversionistas como la Angel Capital Association (ACA) en Estados Unidos, que tiene perspectivas interesantes al respecto: <https://www.angelcapitalassociation.org/faqs/#How-do-I-find-an-angel-group>.

27. El contrato de suscripción de acciones es aplicable a las sociedades anónimas. Tratándose de sociedades por acciones simplificadas, el proceso de emisión y suscripción de acciones será el que se establezca en los estatutos sociales. Al respecto, la Superintendencia de Sociedades señaló en oficio 220-151309 del 17 de diciembre de 2010:

"En este orden, en relación con la emisión de acciones, la forma de llevarla a cabo y lo concerniente a la expedición de los títulos indicativos del número de acciones que se tengan en una S.A.S., tenemos cómo la citada ley en ninguno de sus artículos consagra un procedimiento a seguir en lo atinente con las acciones en particular. Luego, esta entidad es de la opinión que al no existir norma alguna que fije unos lineamientos concretos, ni disposición legal que lo prohíba, que es perfectamente viable a la luz de la normatividad legal vigente, que en los estatutos que rigen al tipo societario que nos ocupa, se establezcan las vías que es necesario abordar para finalizar una inversión en la compañía y la consecuente emisión de las acciones, que acrediten al inversionista como titular de una o varias acciones". El oficio se puede consultar en https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/normatividad/normatividad_conceptos_juridicos/31121.pdf.

28. El artículo 385 del Código de Comercio señala:

"El reglamento de suscripción de acciones contendrá:

- 1) La cantidad de acciones que se ofrezca, que no podrá ser inferior a las emitidas.
- 2) La proporción y forma en que podrán suscribirse.
- 3) El plazo de la oferta, que no será menor de quince días ni excederá de tres meses.
- 4) El precio a que sean ofrecidas, que no será inferior al nominal.
- 5) Los plazos para el pago de las acciones".

29. Artículo 386 del Código de Comercio.

30. En oficio 220-65680, del 10 de octubre de 2003, la Superintendencia de Sociedades se refirió al valor nominal: "El valor nominal corresponde al precio que se asigna por acuerdo de las partes al momento de la constitución de la sociedad, o a través de una reforma estatutaria durante el transcurso de la vida social, a las partes alícuotas que integran el capital social, las que a su turno representan el valor del aporte que cada asociado hace en el momento de la constitución o al momento de efectuarse cualquier aumento de capital. Este valor es permanente, pues está integrado a los estatutos sociales y su modificación conlleva una reforma estatutaria con el lleno de requisitos legales y estatutarios, es decir que el máximo órgano social, debe ser convocado en idénticas circunstancias a fin de que con la mayoría estatutaria o legal del caso adopte la decisión que a su turno debe elevarse a escritura pública e inscribirse en el registro mercantil (artículos 187, atribución 2ª del Código de Comercio en concordancia con el artículo 158 ibídem). Por lo mismo, el procedimiento para conocer su valor es a través del certificado de existencia y representación legal expedida por la Cámara de Comercio del domicilio social, donde aparece la composición del capital social, el número de cuotas o acciones en que se divide y el valor nominal de cada una de ellas". El oficio se encuentra disponible en https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/normatividad/normatividad_conceptos_juridicos/12259.pdf.

31. Artículo 387 del Código de Comercio.



Ahora bien, puede que el ángel inversionista solicite la celebración de un acuerdo de accionistas. La Superintendencia de Sociedades ha reconocido que estos acuerdos son contratos, y que es válida su celebración en cualquier tipo societario. Este tipo de pactos no puede ir en contra de los intereses de la compañía o en favor de uno o más socios, ya que constituiría abuso del derecho³².

Por su parte, el artículo 70 de la Ley 222 de 1995 señala que aquellos accionistas que no detentan la calidad de administradores podrán acordar votar en determinado sentido. El acuerdo producirá efectos cuando conste en documento escrito, el cual debe entregarse al representante legal de la sociedad. Ni la sociedad ni los demás accionistas serán responsables por el incumplimiento del acuerdo.

Así mismo, la Superintendencia de Sociedades reconoce que este tipo de acuerdos puede versar sobre otros temas, por ejemplo los acuerdos para la compra/venta de acciones, tratándose de sociedades por acciones simplificadas, regulados en el artículo 24 de la Ley 1258 de 2008³³.

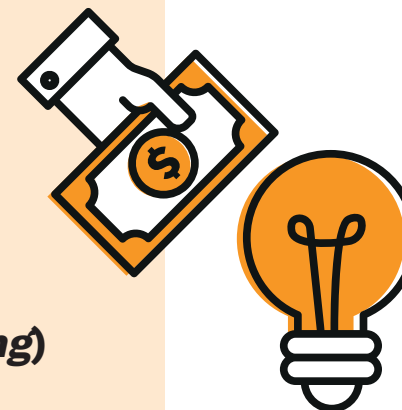
32. Superintendencia de Sociedades, Oficio 220-042665 del 08 de mayo de 2019, disponible en https://www.supersociedades.gov.co/nuestra_entidad/normatividad/normatividad_conceptos_juridicos/OFIcIO_220-042665_DE_2019.pdf.

33. Ver pie de página anterior. Por su parte, el artículo 24 de la Ley 1258 de 2008 señala: "Los acuerdos de accionistas sobre la compra o venta de acciones, la preferencia para adquirirlas, las restricciones para transferirlas, el ejercicio del derecho de voto, la persona que habrá de representar las acciones en la asamblea y cualquier otro asunto lícito, deberán ser acatados por la compañía cuando hubieren sido depositados en las oficinas donde funcione la administración de la sociedad, siempre que su término no fuere superior a diez (10) años, prorrogables por voluntad unánime de sus suscriptores por periodos que no superen los diez (10) años."

Los accionistas suscriptores del acuerdo deberán indicar, en el momento de depositarlo, la persona que habrá de representarlos para recibir información o para suministrarla cuando esta fuere solicitada. La compañía podrá requerir por escrito al representante aclaraciones sobre cualquiera de las cláusulas del acuerdo, en cuyo caso la respuesta deberá suministrarse, también por escrito, dentro de los cinco (5) días comunes siguientes al recibo de la solicitud. (...).



Financiación colaborativa (crowdfunding)



Es innegable que la expansión de internet ha cambiado gran parte de nuestro día a día. Más allá del impacto que han podido tener los smartphones en las dinámicas sociales, es evidente que internet ha creado mecanismos alternativos para satisfacer necesidades.

La financiación colaborativa obedece a dichos avances. Surgió con la creación de páginas como Gofundme (antes CreateAFund) o Indiegogo. Pero no se confunda, no es una figura nueva: uno de los proyectos más conocidos que recibió financiación colaborativa fue el del grupo británico de rock progresivo Marillion, que contó con los aportes de sus fans para realizar su gira por Estados Unidos en 1997³⁴.

¿Sabía usted que la emblemática Estatua de la Libertad es el resultado del crowdfunding?³⁵

El esquema de *crowdfunding* nace con el propósito de apoyar iniciativas. Consiste en obtener financiación de terceros ajenos al proyecto, cuya motivación principal es desarrollar la idea que consideran atractiva. Actualmente utiliza internet para el recaudo de los recursos y la difusión de los proyectos que se propone auspiciar³⁶.

Este modelo de financiación parte del supuesto de que es el mercado el que decide qué proyectos merecen financiación, garantiza que se representen los mercados objetivo de los proyectos y permite reducir la exposición al riesgo del empresario en caso de que se incumplan los pagos en costos iniciales³⁷.

34. Si le causa curiosidad académica, puede consultar: "How Marillion pioneered crowdfunding in music" en <https://www.virgin.com/music/how-marillion-pioneered-crowdfunding-music>; "Marillion: así nació el crowdfunding" en <https://www.butwelikeit.com/marillion-asi-nacio-el-crowdfunding/>; y "Progressive-Rock Band Marillion Pioneered Crowdfunding" en <https://www.westword.com/music/progressive-rock-band-marillion-pioneered-crowdfunding-8425775>.

35. "La Estatua de la Libertad existe gracias al crowdfunding" en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/10/16/financiacion/1413464060_241080.html.

36. "U.S. Congressman Peter McHenry, member of both the U.S. House Financial Services Committee and the U.S. House Committee on Oversight and Government Reform as well as a sponsor of the original crowdfunding legislation in the U.S. House of Representatives, describes "crowdfunding" as "essentially the ability of individuals to pool their money in support of a common cause. Crowdfunding has traditionally taken place in the realm of charity or the arts, but through online communities and social networking, it could have positive implications for America's small businesses and investors". Zachary D. Kaufman, Theodore Kassinger y Heather Traeger. Democratizing Entrepreneurship: An Overview of the Past, Present, and Future of Crowdfunding (febrero 4, 2013). Bloomberg BNA Securities Regulation & Law Report. 45 (5), 208-217, febrero 2013. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2211698>. "In simple terms, crowdfunding is the financing of a project or a venture by a group of individuals instead of professional parties (like, for instance, banks, venture capitalists or business angels). In theory, individuals already finance investments indirectly through their savings, since banks act as intermediary between those who have and those who need money. In contrast, crowdfunding occurs without any inter-mediate: entrepreneurs "tap the crowd" by raising the money directly from individuals. The typical mode of communication is through the Internet".

Armin Schwienbacher and Benjamin Larralde. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures (septiembre 28, 2010). Handbook of Entrepreneurial Finance. Oxford University Press, Forthcoming. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=1699183> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1699183>.

37. Brian J. Rubinton. Crowdfunding: Disintermediated Investment Banking (abril 11, 2011). Disponible en <https://ssrn.com/abstract=1807204> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1807204>.

Tenga en cuenta que si bien la financiación colaborativa le permite obtener financiación de muchas personas, es posible que estas tengan poco o ningún conocimiento en materia empresarial: a través de este modelo puede obtener recursos de las personas del común, por lo cual quizás el aporte individual sea pequeño (si lo compara con el que haría un ángel inversionista o un capital de riesgo).

A pesar de que esos aportes pueden no ser exorbitantes, recuerde que cada peso cuenta. Del mismo modo, puede que los aportantes obren por simple altruismo y convicción en su proyecto sin esperar nada a cambio (en cuyo caso será una donación³⁸), o puede que esperen algún tipo de participación o remuneración o beneficio por su aporte.

Dependiendo del incentivo que motive a hacer el aporte, se puede hablar de varias clases de *crowdfunding*:

- *Crowdfunding* de equidad (*Equity crowdfunding*). El inversionista recibe participación en la empresa a cambio de su aporte.
- *Crowdfunding* de donación (*Donation crowdfunding*). Enfocado principalmente en proyectos con fines solidarios; el incentivo del aportante en este caso es meramente altruista.
- *Crowdfunding* de préstamo (*Crowd-lending*). El inversionista espera recibir el monto que aportó, más una tasa de interés.
- *Crowdfunding* de recompensa (*Regard crowdfunding*). El aportante recibe a cambio un producto o servicio o un reconocimiento³⁹.



¿Cómo está regulado el Crowdfunding en Colombia?

En un intento por empezar a regular el fenómeno del crowdfunding en el ámbito local, en 2018 se expidió el Decreto 1357⁴⁰, que reglamenta la actividad de financiación colaborativa en sus modalidades de *equity crowdfunding* y *crowdlending*, a través de la emisión de valores.

Dado que la normativa en materia de financiación colaborativa es reciente, el panorama aún no es muy claro. Sin perjuicio de lo anterior, veamos algunos de los puntos claves del Decreto 1357 de 2018.

38. La donación se encuentra definida en el artículo 1443 del Código Civil como un "acto por el cual una persona transfiere, gratuita e irrevocablemente, una parte de sus bienes a otra persona que la acepta." La donación es un contrato que no requiere formalidad alguna salvo que recaiga sobre bienes inmuebles o esté sujeta a alguna condición.

39. "¿Qué es el crowdfunding?" disponible en <https://www.emprendepyme.net/que-es-el-crowdfunding.html>
 "Guía básica de crowdfunding #3: Tipos de crowdfunding" disponible en <https://vanacco.com/articulo/guia-tipos-de-crowdfunding/>
 "Tipos de crowdfunding" disponible en <https://www.universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding/>
 "Tipos de crowdfunding" disponible en <https://circulantis.com/blog/tipos-de-crowdfunding/>

40. El Decreto 1357 de 2018 modifica el Decreto 2555 de 2010. Este último regula el sector financiero, asegurador y del mercado de valores.

¿Qué se entiende por financiación colaborativa?⁴¹

La financiación colaborativa es una forma de financiación de proyectos productivos de inversión que se realiza a través de plataformas o páginas de internet que ponen en contacto a receptores y aportantes. El decreto define proyecto productivo de inversión como "aquel desarrollado por personas jurídicas con el fin de obtener una rentabilidad económica a partir de actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios".

La financiación colaborativa supone que los aportantes realizan su aporte para recibir un valor, ya sea de deuda o que represente participación en el proyecto.

¿Cómo funciona el esquema de financiación colaborativa propuesto?

En el modelo que propone el Decreto 1357 tenemos tres intervinientes:

1. Los receptores de la financiación⁴²

Es quien desarrolla el proyecto productivo de inversión. Debe ser una persona jurídica constituida y poner a disposición de la entidad que realiza la financiación colaborativa los planes de negocio del proyecto productivo de inversión, las fuentes de financiación que prevé utilizar (o que esté utilizando) para fondar el proyecto, así como la destinación que se dará a los recursos que se reciban y los riesgos asociados al proyecto.

El receptor debe mantener actualizada toda la información que corresponda al proyecto y remitirla de manera oportuna a la entidad que brinda la financiación colaborativa.

El receptor tiene unos límites al monto que puede obtener a través de financiación colaborativa, que dependerán del tipo de aportante. Cuando la financiación provenga de aportantes no calificados (es decir, aquellos que no son conocedores en temas de inversión) el receptor podrá recibir hasta tres mil (3.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Por su parte, cuando la financiación provenga de aportantes calificados, el receptor podrá recibir hasta diez mil (10.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes⁴³.

2. El aportante⁴⁴

Es quien financia al receptor a través de sus aportes, recibe a cambio un valor que puede representar deuda o alguna participación en el proyecto.

El decreto clasifica a los aportantes como calificados (quienes puedan ser conocedores en temas de inversión ya sea por su patrimonio, o su portafolio de inversión, entre otros)⁴⁵ y no calificados (quienes no cumplan los parámetros de los aportantes calificados).

41. Artículos 2.41.1.11 y 2.41.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010.

42. Artículo 2.41.3.1.1 y siguientes del Decreto 2555 de 2010.

43. Estos límites no impiden que la entidad de realiza la actividad de financiación colaborativa fije límites inferiores en sus reglamentos de operación. Al respecto, puede consultar el artículo 2.41.3.1.2 del Decreto 2555 de 2010.

44. Artículo 2.41.4.1.2 y siguientes del Decreto 2555 de 2010.

45. El artículo 2.41.4.1.2. señala: "Respecto a la financiación colaborativa de que trata el presente libro, se establecen los siguientes tipos de aportantes:

1. Aportantes calificados: son aquellos aportantes que al momento de realizar una inversión para adquirir valores de financiación colaborativa, cumplan con uno o más de los siguientes requisitos:

a) Un patrimonio igual o superior a diez mil (10.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).
 b) Ser titular de un portafolio de inversión en valores, distintos a valores de financiación colaborativa, igual o superior a cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).
 c) Tener la certificación de profesional del mercado como operador expedida por un organismo autorregulador del mercado de valores.
 d) Tener la calidad de entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia.
 e) Ser un organismo financiero extranjero o una multilateral.

2. Aportantes no calificados: son aquellos aportantes que al momento de realizar una inversión para adquirir valores de financiación colaborativa, no tengan la calidad de "aportantes calificados" de que trata el numeral 1 del presente artículo."

3. La entidad que intermedia la financiación colaborativa⁴⁶

Se encarga de poner en contacto a receptores y aportantes. Debe ser una persona jurídica autorizada por la Superintendencia Financiera.

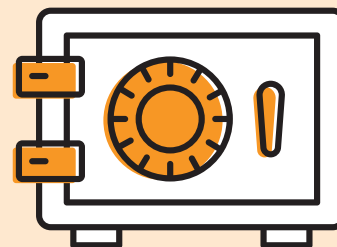
La entidad que realiza la financiación colaborativa también tiene como función clasificar los proyectos productivos de inversión y recaudar los recursos de los aportantes, además de servir de canal de información a estos con respecto al proyecto productivo de inversión.

Este tipo de entidades tiene prohibido administrar directamente los recursos recaudados, además de otorgar créditos a aportantes o receptores.

• ¿A quiénes les aplica este Decreto?

El decreto se aplica al *crowdfunding* por recompensa que se realice a través de entidades de financiación colaborativa en Colombia y que también se encuentren domiciliadas en el territorio nacional para la financiación de receptores nacionales. Están fuera del alcance de aplicación del decreto las actividades de financiación colaborativa que se realicen mediante plataformas o entidades extranjeras.

Para efectos de explicar qué es y cómo funciona un fondo de capital emprendedor, vale la pena referirse a los Fondos de Inversión Colectiva (FIC).



Fondos de capital emprendedor o capital de riesgo (*venture capital*)

Para efectos de explicar qué es y cómo funciona un fondo de capital emprendedor, vale la pena referirse al fondo de inversión colectiva (FIC).

Un FIC es un producto financiero que capta recursos del público para invertirlos conforme a la política de inversión del fondo, y obtener resultados económicos que se distribuyen entre los inversionistas⁴⁷. Entonces, al vincularse a un FIC, el inversionista adquiere una participación en el fondo y asume los riesgos inherentes dada su política de inversión. La vinculación del inversionista al fondo se realiza a través de la sociedad administradora.

Los recursos de los inversionistas son responsabilidad de la sociedad administradora. Conforme al artículo 3.11.1.1 del Decreto 2555 de 2010, las sociedades comisionistas de bolsa de valores, las sociedades fiduciarias y las sociedades administradoras de inversión son las entidades autorizadas para la administración de fondos de inversión colectiva.

La toma de decisiones de inversión de los recursos (o actividades de gestión del FIC) puede ser realizada por la sociedad administradora o por un gestor externo o incluso extranjero⁴⁸.

La política de inversión de un FIC determina en qué invertirá el fondo, incluye el plan de inversiones (tipo de activos aceptables para invertir, naturaleza y características de las inversiones y los límites aplicables a estas) así como el perfil de riesgo del fondo⁴⁹. Ahora bien, tenga en cuenta que las normas señalan la información mínima que debe incluir la política de inversión; sin embargo, dependerá en gran parte del perfil del fondo.

47. Artículo 3.11.2.1 del Decreto 2555 de 2010.

48. Artículo 3.13.2.1 del Decreto 2555 de 2010.

49. El artículo 3.11.4.2 señala qué debe incluir la política de inversión: "La política de inversión deberá contemplar, por lo menos, los siguientes aspectos:

1. Plan de inversiones del fondo de inversión colectiva, indicando, como mínimo, lo siguiente:

a) Objeto del fondo de inversión colectiva o la familia de fondos de inversión colectiva;

b) Relación de los activos que se consideran aceptables para invertir, de conformidad con el tipo de fondo de inversión colectiva o familia de fondos de inversión colectiva;

c) Diversificación del portafolio de acuerdo con el perfil de riesgo del fondo de inversión colectiva, la administración del riesgo y los requerimientos de liquidez que prevea la sociedad administradora de fondos de inversión colectiva;

d) Información sobre la naturaleza y las características de las inversiones propuestas;

e) Determinación de los límites mínimos y máximos por tipo de activo y por emisor u originador.

f) Determinación de los niveles de inversión, directa o indirecta, en valores cuyo emisor u originador, avalista, aceptante, garante sea la matriz, las subordinadas de esta o las subordinadas de la sociedad administradora, si es del caso, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 3.11.10.2 del presente decreto. Para el caso de una titularización, dichas condiciones también deberán determinarse respecto del originador de la misma; y

g) Plazo promedio ponderado de las inversiones del fondo de inversión colectiva, de conformidad con el perfil de riesgo propuesto, tratándose de títulos de renta fija;

2. Los parámetros para el manejo de las operaciones del mercado monetario que empleará la sociedad administradora del fondo de inversión colectiva, teniendo en cuenta la clase de fondo de inversión colectiva de que se trate.

3. Política en relación con los depósitos en cuentas corrientes o de ahorros, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 3.11.10.2 del presente Decreto.

4. Perfil de riesgo del fondo de inversión colectiva, el cual deberá fundamentarse en la descripción y el análisis de los riesgos que puedan influir en el portafolio de inversiones;

5. Política de gestión de riesgos, en la cual se deberán describir los riesgos que pueden influir en el resultado del fondo de inversión colectiva, y la manera de administrarlos.

6. Los demás aspectos que establezca la Superintendencia Financiera de Colombia."

46. Artículo 2.41.2.1.1 y siguientes del Decreto 2555 de 2010.



Los FIC pueden ser abiertos (si el inversionista puede redimir su participación en el fondo en cualquier momento) o cerrados (si el inversionista puede redimir su participación al vencimiento de la duración del fondo).

En el caso particular de los fondos de capital privado (FCP), son una clase de FIC cerrado que deben destinar mínimo 2/3 de los aportes de los inversionistas a la adquisición de activos o derechos de contenido económico distintos de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE)⁵⁰.

En este punto, usted probablemente se siga preguntando en qué consisten los fondos de capital de riesgo o *venture capital*. Para este fin, se precisa:

- *El venture capital* es el empleo de recursos de varias fuentes (institucionales y particulares) para realizar inversiones especializadas (generalmente sociedades de responsabilidad limitada) en negocios de alto crecimiento y riesgo que requieren financiar el desarrollo de un producto o su crecimiento⁵¹.
- Si bien a escala local no tenemos una definición específica de *venture capital*, podríamos decir que la figura que más se le parece son los fondos de capital privado cuya política de inversión está orientada a invertir en *start-up* y emprendimiento⁵².

Los fondos de capital de riesgo no tienen límites al riesgo que asumen distintos a los lineamientos que se incluyan en la política de inversión del fondo, por lo cual son una opción interesante para financiar su negocio. Sin perjuicio de lo anterior, no pierda de vista que ellos también tienen ánimo de lucro, y que le pedirán participación en la empresa a cambio de su inversión.

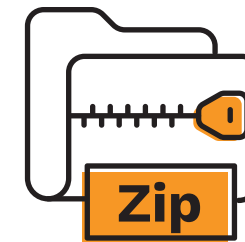
Finalmente, ¿qué ve un fondo de capital privado en una compañía?

Inversiones es sujetarse a los procedimientos y lineamientos de su reglamento (por ejemplo, con respecto al proceso de selección de inversiones, en cuanto a los activos que son considerados admisibles para invertir, etc.). Sin embargo, no olvide que los fondos de capital de riesgo pueden ser inversionistas más sofisticados que los ángeles inversionistas, lo cual se traduce en que pueden llegar a tener ojo clínico y realizar un análisis más detallado.

Dado lo anterior, si usted desea atraer inversiones de capital de riesgo a su negocio, le sugerimos tomar en consideración:

- **Un gobierno corporativo adecuado significa transparencia.** Es importante que sus inversionistas tengan la tranquilidad de que la compañía se dirige de manera adecuada y no por capricho de sus fundadores. Es esencial que su negocio tenga una organización estructural que le permita tomar decisiones que lo favorezcan.
- **Las cuentas claras y el chocolate espeso.** Una contabilidad bien llevada demuestra el uso eficiente de los recursos y permite evidenciar buenas prácticas (por ejemplo, buenas políticas de gestión de inventario, buen manejo de la caja de efectivo, etc.).
- **Perspectivas de crecimiento y planes de trabajo tendientes a ello.** Partiendo de supuestos reales y factibles, es importante que el inversionista se lleve la idea que el negocio puede crecer, y que usted tiene claro cómo lograr dicha expansión.

A continuación encontrará algunos modelos aplicables a esta etapa de su emprendimiento



50. Artículos 3.1.1.2.3 y 3.1.1.2.4 del Decreto 2555 de 2010.

51. "We define 'venture capital', consistent with American understanding, as investment by specialized venture capital organizations (which we call 'venture capital funds') in high-growth, high-risk, often high-technology firms that need capital to finance product development or growth and must, by the nature of their business, obtain this capital largely in the form of equity rather than debt" GILSON, Ronald J. and Black, Bernard S., *Venture Capital and the Structure of Capital Markets: Banks Versus Stock Markets* (November 1997). *Journal of Financial Economics*, 47, 243-277, 1998. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=46909> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.46909>.

"Venture capital, as we use the term, refers to one type of private equity investing. Private equity investments are investments by institutions or wealthy individuals in both publicly quoted and privately held companies. Private equity investors are more actively involved in managing their portfolio companies than regular, passive retail investors. The main types of financing included in private equity investing are venture capital and management and leveraged buyouts". Leslie A. Jeng and Philippe Wells. *The Determinants of Venture Capital Funding: Evidence Across Countries* (May 1998). Disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=103948 o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.103948>.

"A venture capitalist (VC) is an investor that provides capital to firms exhibiting high growth potential in exchange for an equity stake. This could be funding startup ventures or supporting small companies that wish to expand but do not have access to equities markets. Venture capitalists are willing to risk investing in such companies because they can earn a massive return on their investments if these companies are a success. VCs experience high rates of failure due to the uncertainty that is involved with new and unproven companies" "Venture Capitalist - VC". Disponible en <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapitalist.asp>.

52. La Superintendencia Financiera señaló mediante concepto 2010001660-001 del 3 de marzo de 2010 que "(...) es también factible que a través de los fondos de capital privado se estructuren fondos de capital en riesgo, fondos de emprendimiento, o fondos de capital semilla, en tanto la definición y la política de inversión de los FCP permiten contemplar en sus planes de inversión la participación en empresas y proyectos, que para el caso propuesto por Usted pueden abarcar actividades productivas con perspectivas promisorias de desarrollo y rentabilidad, v. gr. de desarrollo forestal, de protección al medio ambiente, de desarrollo rural, etc."



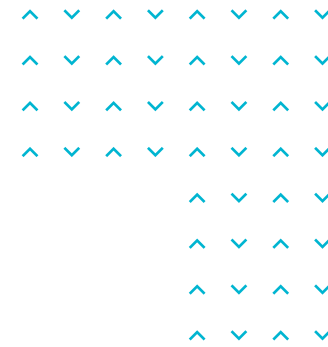
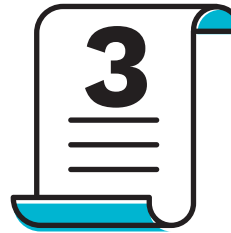
Capítulo

3

Etapa temprana



En este Capítulo encontrará:



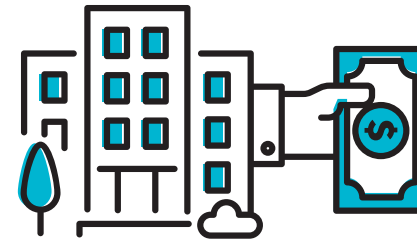
	Pag.
a. El sistema financiero tradicional: más allá de la banca	110
• Arrendamiento financiero (<i>leasing</i>)	111
• Derivados financieros y coberturas	112
• El crédito tradicional	116
b. Contratos de arrendamiento: cuando el negocio trasciende la sala de su casa	118
c. Las garantías mobiliarias	120
• Modelo de contrato de arrendamiento de local comercial	123

a. El sistema financiero tradicional



Más allá de la banca

Una vez que cuente con un negocio medianamente estructurado, el sistema financiero puede ser su aliado. Si bien es cierto que el apetito de riesgo de este es menor que el de un ángel inversionista o un fondo de capital de riesgo, también lo es que cuenta con productos que pueden ayudar a su negocio. Tenga en cuenta que la financiación le permite crecer y expandirse, por lo cual lo invitamos a ver en el sistema financiero un aliado estratégico, más allá de los estereotipos o los comentarios adversos.



Así mismo, tenga en cuenta que el sistema financiero puede requerir información un poco más detallada que sus anteriores inversionistas... pero no deje que esto lo desanime, tómelo como un incentivo para ser particularmente ordenado. Presente información clara, veraz y organizada.

El sistema financiero respalda proyectos viables, después de analizarlos con cabeza fría, por lo cual su discurso debe estar enfocado en cifras, ventas y, en general, fuentes de pago.

No pierda de vista que a través del mercado intermediado (denominado bancario) se movilizan gran parte de los recursos de la economía (principalmente en Colombia), por lo cual puede ofrecerle estructuras de financiación que se ajusten a sus necesidades.

Así las cosas, exponemos algunas opciones financieras:

Arrendamiento financiero (*leasing*)



El *leasing* es una alternativa para adquirir maquinaria, vehículos o inmuebles sin necesidad de adquirir créditos tradicionales.

En virtud del contrato de arrendamiento financiero, una parte (un banco o una compañía de financiamiento comercial¹) adquiere un bien (mueble o inmueble), y posteriormente lo arrienda a otra parte (locatario), que se obliga a pagar unos cánones a cambio de usar el bien por un plazo determinado. Vencido dicho plazo, el locatario podrá adquirir el inmueble arrendado, si decide ejercer la opción de compra².

Dado que al final del periodo de arrendamiento el locatario podrá ejercer la opción de compra, los cánones de un contrato de *leasing* tienen una particularidad y es que están conformados por abonos a capital e intereses. Así mismo, considere que a pesar de que el bien es de propiedad del banco o compañía de financiamiento, usted deberá asumir el pago de los impuestos que se causen; además de lo anterior, el locatario es quien debe responder por la destrucción, robo, pérdida o daño sobre el bien, por lo cual seguramente le solicitarán contratar pólizas que cubran dichos riesgos y, en consecuencia, deberá asumir los pagos de las primas de seguro que correspondan.

Antes de considerar la figura del *leasing*, y con el propósito de determinar qué figura le ofrece condiciones financieras más favorables, le sugerimos:

- Comparar los cronogramas de pagos y tasas entre los créditos tradicionales y el *leasing*.
- Analizar el costo de elegir la opción de compra.

1. Artículo 141 del Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero). En caso de que alguna de las partes sea extranjera, nos encontraremos ante un *leasing* internacional.
2. En caso de que no se pacte opción de compra, nos encontraremos ante un *leasing* operativo, es decir, un arrendamiento puro.



Tenga en cuenta que el registro contable varía dependiendo de si se financia un bien mediante el *leasing* o un crédito tradicional.

El artículo 127-1 del Estatuto Tributario señala que al inicio del contrato debe registrar en su contabilidad un activo y un pasivo por arrendamiento por el valor presente de los cánones, la opción de compra y el valor residual de garantía calculado a la fecha de iniciación del contrato. Igualmente, establece que debe detallar los abonos a capital e intereses de los cánones. Estos últimos se consideran gastos y son deducibles³.

La documentación por firmar dependerá de cada banco o compañía de financiamiento comercial; sin embargo, es muy probable que le hagan firmar un contrato de *leasing*, en el que se delimite por lo menos lo siguiente:

- Establecer las condiciones de plazo, monto, opción de compra e intereses, además de señalar el bien que la entidad adquiere en virtud del *leasing*, y un pagaré (dado que el *leasing* implica financiación, la entidad financiera buscará mitigar el riesgo de que usted incumpla los pagos de los cánones, haciéndole firmar un pagaré).

Derivados financieros y coberturas⁴

Un derivado financiero es un producto financiero cuyo precio depende del precio de un subyacente; dicho subyacente puede ser una tasa de cambio, el valor de una acción, el valor de ciertas materias primas (*commodities*), etc.⁵

En Colombia el mercado de derivados no es muy desarrollado, podría decirse que se utilizan principalmente sobre divisas.

Los derivados financieros pueden ser estandarizados (se negocian en la Bolsa de Valores y las condiciones de estos no son negociables) o no estandarizados (se negocian directamente entre las partes, las cuales pueden determinar libremente las condiciones del derivado).

3. El artículo 127-1 del Estatuto Tributario se refiere a los contratos de leasing así: Son contratos de arrendamiento el arrendamiento operativo y el arrendamiento financiero o leasing. (...)

b) Para el arrendatario:

I) Al inicio del contrato, el arrendatario deberá reconocer un activo y un pasivo por arrendamiento, que corresponde al valor presente de los cánones de arrendamientos, la opción de compra y el valor residual de garantía en caso de ser aplicable, calculado a la fecha de iniciación del contrato, y a la tasa pactada en el contrato. La suma registrada como pasivo por el arrendatario debe coincidir con la registrada por el arrendador como activo por arrendamiento.

Adicionalmente y de manera discriminada, se podrán adicionar los costos en los que se incurra para poner en marcha o utilización el activo siempre que los mismos no hayan sido financiados.

II) El valor registrado en el activo por el arrendatario, salvo la parte que corresponda al impuesto a las ventas que vaya a ser descontado o deducido, tendrá la naturaleza de activo el cual podrá ser amortizado o depreciado en los términos previstos en este estatuto como si el bien arrendado fuera de su propiedad.

III) El IVA pagado en la operación solo será descontable o deducible según el tipo de bien objeto del contrato por parte del arrendatario, según las reglas previstas en este estatuto.

IV) Cuando el arrendamiento financiero comprenda bienes inmuebles, la parte correspondiente a terrenos no será depreciable ni amortizable.

V) Los cánones de arrendamiento causados a cargo del arrendatario deberán descomponerse en la parte que corresponda a abono a capital y la parte que corresponda a intereses o costo financiero. La parte correspondiente a abonos de capital se cargará directamente contra el pasivo registrado por el arrendatario, como un menor valor de este. La parte de cada canon correspondiente a intereses o costo financiero será un gasto deducible para el arrendatario sometido a las limitaciones para la deducción de intereses.

VI) Al momento de ejercer la opción de compra, el valor pactado para tal fin se cargará contra el pasivo del arrendatario, debiendo quedar este en ceros. Cualquier diferencia se ajustará como ingreso o gasto.

VII) En el evento de que el arrendatario no ejerza la opción de compra, se efectuarán los ajustes fiscales en el activo y en el pasivo, y cualquier diferencia que surja no tendrá efecto en el impuesto sobre la renta, siempre y cuando no haya generado un costo o gasto deducible, en tal caso, se tratará como una recuperación de deducciones. (...)

Hasta ahora, probablemente, no ha visto qué relación tiene este producto con su negocio, así que veamos su uso en un ejemplo.



Supongamos que usted tiene que pagarle a un proveedor del exterior, y requiere comprar dólares. Los pagos a su proveedor son cada 60 días. Usted tiene su negocio debidamente constituido en Colombia, y sus clientes son colombianos, por lo cual tiene acceso a pesos colombianos y no a dólares. El valor del dólar (en general, de todas las divisas) fluctúa todos los días, por lo cual usted no tiene certeza de cuánto pueden costarle los dólares. Supongamos que, por un evento cualquiera, el dólar sufre una caída considerable. Usted podría adquirir los dólares al precio de hoy, a través de un derivado de cobertura (un *forward*, para ser más exactos) y acordar que la entrega de los dólares se realice el día que tenga que realizar el pago a su proveedor.

Un *forward* podría traducirse como una compraventa futura: usted acuerda un precio hoy (por ejemplo), y paga en el futuro, y también recibe en el futuro⁶.

En el caso que propusimos, usted mitiga el riesgo cambiario (es decir, la fluctuación en el valor de las divisas) y tiene certeza sobre cuánto le costará comprar los dólares para pagar a su proveedor en el exterior (lo cual le permite llevar una contabilidad ordenada).

4. La normativa aplicable a este tipo de productos se encuentra en el capítulo XVIII de la Circular Externa 100 de 1995 (Circular Básica Contable y Financiera), expedida por la Superintendencia Financiera, en concordancia con el artículo 2.35.11.1 y siguientes del Decreto 2555 de 2010.

5. El artículo 2.35.11.1 del Decreto 2555 de 2010 señala: "(...) Instrumento financiero derivado. Es una operación cuya principal característica consiste en que su precio justo de intercambio depende de uno o más subyacentes y su cumplimiento o liquidación se realiza en un momento posterior. Dicha liquidación puede ser en efectivo, en instrumentos financieros o en productos o bienes transables, según se establezca en el contrato o en el correspondiente reglamento del sistema de negociación de valores, del sistema de registro de operaciones sobre valores o del sistema de compensación y liquidación. Estos instrumentos tendrán la calidad de valor siempre que se cumplan los parágrafos 3 y 4 del artículo 2 de la Ley 964 de 2005. (...)".

6. El numeral 5.11 del capítulo XVIII de la Circular Básica Contable y Financiera define los *forwards* así: "Un *forward* es un derivado formalizado mediante un contrato entre dos (2) partes, hecho a la medida de sus necesidades, para comprar/vender una cantidad específica de un determinado subyacente en una fecha futura, fijando en la fecha de celebración las condiciones básicas del instrumento financiero derivado, entre ellas, principalmente el valor, la fecha de entrega del subyacente y la modalidad de entrega. La liquidación del instrumento en la fecha de cumplimiento puede producirse por entrega física del subyacente o por liquidación de diferencias, dependiendo del subyacente y de la modalidad de entrega pactada, pudiendo esta última ser modificada de común acuerdo por las partes durante el plazo del instrumento.

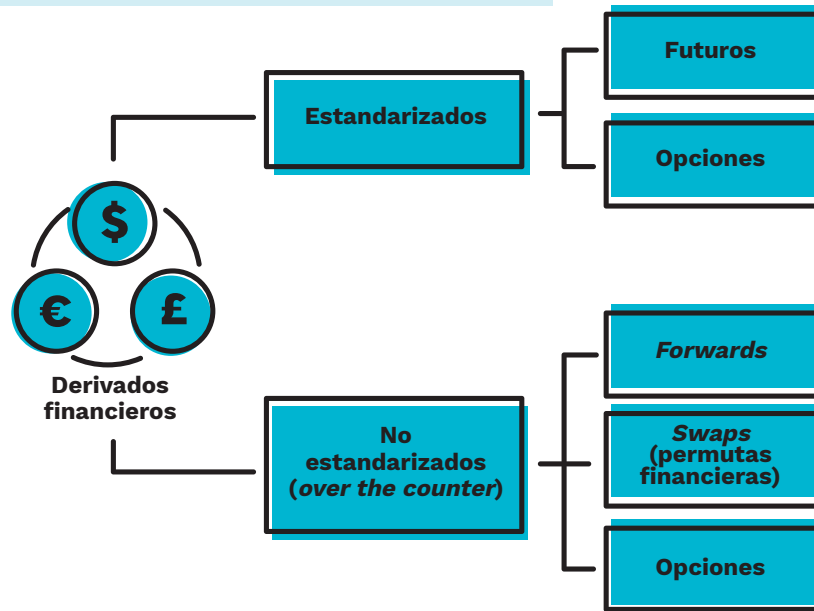
Generalmente, en la fecha de celebración del contrato no hay flujos de dinero entre las partes. Los subyacentes de los *forwards* básicos pueden ser tasas de cambio, títulos de deuda, títulos participativos o tasas de interés.

Dentro de esta categoría se incluyen los *Foreign Exchange swap (FX swap)*, los cuales corresponden a una transacción que involucra el intercambio de dos monedas (solamente el monto principal) en dos momentos distintos, con plazos de vencimiento diferentes. El primer intercambio (short leg) se realiza a una tasa de cambio que se acuerda en el momento del contrato, la cual difiere generalmente de la tasa del segundo intercambio (long leg), cuando se reversa la operación. Tanto las operaciones *spot - forward swap* como las *forward - forward swap* forman parte de los *FX swap*.

Aquellos *forwards* que tengan cualquier otro tipo de subyacente no se consideran en ningún caso como derivados básicos para los efectos del presente capítulo.



Existen varios tipos de derivados:



Con respecto a esta etapa de su negocio, nos referiremos únicamente a derivados no estandarizados. Ya vimos los *forwards*, así que veamos los demás.

Las *swaps*⁷ son productos financieros que permiten el intercambio de flujos de caja, es decir, funcionan (más o menos) como una cadena de *forwards*, con la diferencia de que desde el primer momento se pacta el cronograma de pagos correspondiente a ese intercambio de flujos. Este tipo de derivados financieros tienen vocación de ser a plazos más largos que los *forwards*, es decir, a más de un año, sin perjuicio de que las partes pueden establecer el plazo que requieran para cada derivado que acuerden—.

Veamos en un ejemplo cómo puede utilizar los *swaps* en su negocio

Supongamos que usted adquirió un crédito con tasa variable (es decir, compuesta por un índice de referencia más un *spread* o diferencia, por ejemplo, DTF+10 puntos).

Tener una tasa variable implica incertidumbre con respecto a sus pagos mensuales, ya que el índice fluctúa con cierta periodicidad (en el caso del DTF, de manera mensual). Así las cosas, lo que usted podría hacer para que la tasa fuese fija, es acordar un *swap* de tasa de interés y conforme a las fluctuaciones del DTF (en el ejemplo), usted y la entidad financiera que sea su contraparte intercambiarán las sumas que se requieran para que la tasa

fija sea la acordada. Para efectos de lo anterior, se fijan fechas de pago que coincidirán con los pagos del crédito cuya tasa es objeto del *swap*.

Finalmente, tenemos las opciones⁸. Al adquirir una opción, usted adquiere la posibilidad de decidir si realiza una transacción cuyos términos ya acordó con su contraparte. En el primer ejemplo que vimos, usted hubiera podido adquirir la opción de adquirir las divisas a un precio determinado, sin que estuviese obligado a hacerlo. Usted adquiere una posibilidad y paga una prima por ella.

Las coberturas cambiarias le sirven no solo para pagar a sus proveedores en el exterior, sino para tomar créditos en pesos, es decir, los créditos sintéticos.

Un establecimiento de crédito puede ofrecerle créditos en pesos (créditos tradicionales) o en moneda extranjera⁹.

Los créditos sintéticos son una combinación de productos financieros (un crédito en moneda extranjera y un derivado) cuyo resultado final es un crédito desembolsado en pesos y con pagos en pesos.

Un crédito sintético supone que usted tome un crédito en dólares y, con un derivado financiero, fije una tasa de cambio en pesos; lo anterior supone que usted realice pagos en pesos y en realidad nunca vea un dólar (sin embargo, debe registrar contablemente dicho endeudamiento como un crédito en moneda extranjera). El atractivo de los créditos sintéticos es que, al ser un crédito en moneda extranjera, les permite a las entidades financieras ofrecer tasas de interés que pueden ser más atractivas que un crédito tradicional en pesos.

Sin perjuicio de lo anterior, tenga en cuenta que, dada la estructura particular de un crédito sintético, puede que un prepago en este tipo de financiamiento no sea tan buena idea: al tratarse de una combinación de productos, si desea prepagar la deuda, deberá liquidar de manera anticipada también el derivado, lo cual se puede traducir en sobrecostos para usted (dependiendo de las condiciones de mercado en que desee realizar el prepago). Dado lo anterior, le sugerimos que revise cuidadosamente esto con su entidad financiera.

Ahora bien, independientemente de si utiliza derivados financieros como mecanismo de cobertura del riesgo cambiario o como parte de un crédito sintético, tenga en cuenta lo siguiente:

7. El numeral 5.1.3 del capítulo XVIII de la *Circular Básica Contable y Financiera* define los *swaps* así: "Un *swap* es un contrato entre dos (2) partes, mediante el cual se establece la obligación bilateral de intercambiar una serie de flujos por un período de tiempo determinado, en fechas preestablecidas.

Se consideran '*swaps*' básicos los denominados '*swaps*' de tasas de interés —*Interest Rate Swap* (IRS)—, los '*swaps*' de monedas —*Cross Currency Swap* (CCS)— o una combinación de estos dos tipos. Respecto de lo anterior, es necesario precisar que las permutas o intercambios de títulos u otros activos no constituyen instrumentos financieros derivados. A su vez, un '*swap*' sobre cualquier otro subyacente debe ser considerado como un instrumento financiero derivado exótico (por ejemplo, los '*swaps*' asociados a eventos crediticios).

En los '*swaps*' de tasas de interés se intercambian flujos calculados sobre un monto nominal, denominados en una misma moneda, pero referidos a distintas tasas de interés. Generalmente, en este tipo de contratos una parte recibe flujos con una tasa de interés fija y la otra recibe flujos con una tasa variable, aunque también se puede dar el caso de intercambios referidos a flujos con tasas variables distintas. Todo '*swap*' que intercambie flujos en UVR con flujos en pesos colombianos (a tasa fija o variable) se debe considerar como un '*swap*' de tasa de interés.

En los '*swaps*' de divisas, las partes intercambian flujos sobre montos nominales o nacionales denominados en distintas monedas, los cuales necesariamente están referidos a diferentes tasas de interés, fijas o variables.

En algunos casos, además de intercambiar flujos de tasas de interés en distintas divisas se puede pactar el intercambio de los montos nominales durante la vigencia del contrato.

8. El numeral 5.1.4 del capítulo XVIII de la *Circular Básica Jurídica* se refiere a las opciones: "Las opciones europeas estándar son contratos mediante los cuales se establece para el adquirente de la opción el derecho, más no la obligación, de comprar o vender el subyacente, según se trate de una opción 'call' o de una opción 'put', respectivamente, a un valor determinado, denominado precio de ejercicio, en una fecha futura previamente establecida, la cual corresponde al día de vencimiento.

En los contratos de opciones intervienen las dos (2) partes siguientes:

5.1.4.1. La parte que compra la opción, asume una posición larga en la opción y, por consiguiente, le corresponde pagar una prima con el fin de que su contraparte asuma el riesgo que le está cediendo. El comprador de una opción 'call' obtiene el derecho, más no la obligación, de comprar (recibir) el subyacente en caso de que quiera ejercerla. El comprador de una opción 'put' obtiene el derecho, más no la obligación, de vender (entregar) el subyacente en caso de que desee ejercerla; y

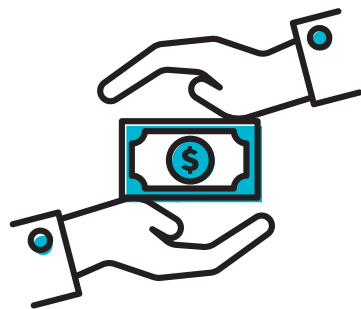
5.1.4.2. La parte que emite la opción, asume una posición corta en la misma y, por consiguiente, tiene el derecho a recibir una prima por asumir los riesgos que el comprador le está cediendo. El vendedor de una opción 'call' tiene la obligación de vender (entregar) el subyacente en caso de que el comprador de la opción la ejerza. El vendedor de una opción 'put' tiene la obligación de comprar (recibir) el subyacente cuando el comprador de la opción la ejerza."

9. La Resolución Externa 01 de 2018, expedida por el Banco de la República, autoriza a los intermediarios del mercado cambiario a realizar préstamos en moneda extranjera (créditos externos). La resolución se puede consultar en www.banrep.gov.co/sites/default/files/reglamentacion/archivos/compendio-res-ext-1-de-2018.pdf.

- Requerirá suscribir un contrato marco local para instrumentos financieros derivados para realizar este tipo de operaciones. Este documento se encuentra conformado por un contrato marco (una proforma definida por la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras y acogida por todo el sector financiero¹⁰), el suplemento (documento que concreta condiciones que acuerdan las partes como eventos de incumplimiento y eventos de terminación, varía de acuerdo con cada entidad financiera) y las confirmaciones (documentos que contienen las condiciones particulares acordadas por las partes para cada operación de derivados como plazo, monto, tasas, etc.).



- A pesar de que este tipo de operaciones mitiga el riesgo cambiario, es imposible eliminarlo. El valor de las divisas fluctúa de acuerdo con condiciones micro y macro-económicas, y es supremamente difícil predecir de forma inequívoca su comportamiento. No se haga migas la cabeza pensando en el futuro: tome decisiones basándose en la información que tiene a su disposición, pero siendo consciente de que el riesgo sigue ahí. Desconfíe de cualquier funcionario bancario (en general, de cualquier persona) que le asegure que puede predecir el comportamiento de una divisa sin margen de error.



- Las operaciones con derivados financieros se acuerdan (o se cierran) vía telefónica, con funcionarios de la mesa de dinero de las entidades bancarias (a los que se les conoce como *traders*). Los *traders* deben estar certificados ante el autorregulador del mercado de valores para poder realizar operaciones con derivados. Ante cualquier duda respecto de la certificación del *trader* con el que esté negociando, consulte el sistema de información del autorregulador del mercado de valores¹¹.

El crédito tradicional

Es muy probable que en su día ya haya tenido alguna forma de interacción con las modalidades de créditos tradicionales: tarjetas de crédito, créditos de vivienda, créditos de libre inversión, cuentas corrientes con líneas de sobregiro. Dado lo anterior, solo haremos algunas anotaciones puntuales al respecto.

En cualquier forma de crédito le pedirán que suscriba un pagaré. Un pagaré contiene una promesa incondicional de pago¹². Los establecimientos de crédito usan dos tipos de pagarés: pagaré en blanco con carta de instrucciones y pagaré diligenciado.

En cuanto a los pagarés en blanco con carta de instrucciones, son aquellos en los que no se incluye el monto de la deuda por pagar, ni la fecha de pago. Este tipo de pagarés debe ir acompañado de una carta de instrucciones en la que se establezcan los lineamientos para diligenciar de manera válida dichos espacios¹³. Recuerde que usted puede solicitar copia de la carta de instrucciones.

En el caso de los pagarés diligenciados (también conocidos como cerrados), se incluyen todas las condiciones del crédito que debe pagar el deudor, y no deben tener espacio en blanco alguno.

Más allá del tema de la carta de instrucciones, lo que realmente diferencia ambos tipos de pagaré es su ejecución: en el caso de los pagarés en blanco, cuando usted incumpla algún pago la entidad financiera procederá a diligenciar los espacios en blanco e iniciará el correspondiente proceso ejecutivo. Respecto de los pagarés diligenciados, la entidad financiera

podrá iniciar el proceso ejecutivo acreditando que se cumplió la fecha señalada en el pagaré y no se realizó el pago debido.

Ahora bien, una vez que el crédito sea debidamente pagado, usted tiene derecho a solicitar un paz y salvo de la obligación que contenía el crédito, así como la destrucción o devolución del pagaré por parte de la entidad.

Dependiendo del monto (y de las políticas internas de cada establecimiento de crédito), puede que le pidan suscribir un contrato de crédito junto a un pagaré en blanco con carta de instrucciones. Este tipo de contratos varían de una entidad a otra, pero en términos generales lo que buscan es documentar los eventos que pueden dar lugar a la aceleración del crédito y, por lo tanto, el diligenciamiento y ejecución del pagaré en blanco.

Las tasas de interés remuneratorio buscan remunerar a quien prestó el dinero el costo de oportunidad por no tener dicha suma disponible (algo así como lo que dejó de ganar por haber prestado el dinero). Cuando se encuentre cotizando créditos, no olvide revisar estas tasas en términos efectivos anuales (EA), ya que esta tasa será la que usted efectivamente pague en la vigencia de su crédito¹⁴.

12. El artículo 709 del Código de Comercio señala: "El pagaré debe contener, además de los requisitos que establece el artículo 621, los siguientes:

- 1) La promesa incondicional de pagar una suma determinante de dinero.
- 2) El nombre de la persona a quien deba hacerse el pago;
- 3) La indicación de ser pagadero a la orden o al portador, y
- 4) La forma de vencimiento".

Por su parte, el artículo 621 del Código de Comercio señala: "Además de lo dispuesto para cada título-valor en particular, los títulos-valores deberán llenar los requisitos siguientes:

- 1) La mención del derecho que en el título se incorpora, y
- 2) La firma de quién lo crea.

La firma podrá sustituirse, bajo la responsabilidad del creador del título, por un signo o contraseña que puede ser mecánicamente impuesto. Si no se menciona el lugar de cumplimiento o ejercicio del derecho, lo será el del domicilio del creador del título; y si tuviere varios, entre ellos podrá elegir el tenedor, quien tendrá igualmente derecho de elección si el título señala varios lugares de cumplimiento o de ejercicio. Sin embargo, cuando el título sea representativo de mercaderías, también podrá ejercerse la acción derivada del mismo en el lugar en que estas deban ser entregadas. Si no se menciona la fecha y el lugar de creación del título se tendrán como tales la fecha y el lugar de su entrega.

13. Esto para efectos de dar cumplimiento a lo estipulado por el artículo 622 del Código de Comercio: "Si en el título se dejan espacios en blanco cualquier tenedor legítimo podrá llenarlos, conforme a las instrucciones del suscriptor que los haya dejado, antes de presentar el título para el ejercicio del derecho que en él se incorpora.

Una firma puesta sobre un papel en blanco, entregado por el firmante para convertirlo en un título-valor, dará al tenedor el derecho de llenarlo. Para que el título, una vez completado, pueda hacerse valer contra cualquiera de los que en él han intervenido antes de completarse, deberá ser llenado estrictamente de acuerdo con la autorización dada para ello.

Si un título de esta clase es negociado, después de llenado a favor de un tenedor de buena fe exenta de culpa, será válido y efectivo para dicho tenedor y este podrá hacerlo valer como si se hubiera llenado de acuerdo con las autorizaciones dadas".

14. La Superintendencia Financiera cuenta con un simulador que le permite convertir tasas: <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/simulador-de-conversion-de-tasas-de-interes-61554>.

10. El documento se puede consultar en <https://www.asobancaria.com/contrato-marco-derivados/>

11. Disponible en <https://tule.amvcolombia.org.co:8091/pages/#/certificacionespublico>.



b. Contratos de arrendamiento



Cuando el negocio trasciende la sala de su casa

Dependiendo del tipo de negocio que tenga, eventualmente puede necesitar oficinas o bodegas (para su maquinaria, el personal administrativo o las reuniones con sus clientes potenciales, etc.).

Para efectos de lo anterior, usted puede tomar en arriendo una oficina o bodega. En primer lugar, tenga en cuenta que desde el punto de vista jurídico no es lo mismo que arrendar un inmueble para vivir en él que para poner una oficina o un local comercial.

En términos generales, tenemos que un contrato de arrendamiento supone la existencia de dos partes, un arrendador que presta el uso de un bien (en este caso un inmueble) a otra parte (el arrendatario), a cambio del pago de una suma de dinero (canon).

Ahora bien, aterrizando el tema a su caso particular, cabe mencionar que las normas comerciales dan cierta protección al comerciante que celebra un contrato de arrendamiento: cuando un comerciante ha ocupado un inmueble con un mismo establecimiento de comercio durante dos (2) años o más, tendrá derecho a que se le renueve el contrato de arrendamiento salvo que (i) el arrendatario haya incumplido sus obligaciones, (ii) que el propietario requiera el inmueble para su propia vivienda o para instalar su propio negocio siempre que este sea sustancialmente diferente al del arrendatario, o (iii) que el arrendador requiera el inmueble para reconstruirlo o realizar obras necesarias que necesiten que el inmueble esté desocupado¹⁵.

Tratándose de las excepciones (ii) y (iii), el propietario deberá notificar al arrendatario por lo menos con seis meses de anticipación a la fecha de terminación del contrato de arrendamiento para efectos de evitar que se prorrogue automáticamente.

En caso de que el propietario no actúe conforme a lo señalado en las excepciones mencionadas arriba, deberá indemnizar al arrendatario por los daños que le cause, incluyendo los gastos en que haya incurrido por el traslado del negocio¹⁶.

Tenga en cuenta que el canon de arrendamiento se acuerda libremente entre las partes, ya que legalmente no hay tope alguno aplicable a este tipo de arriendos (únicamente para el arrendamiento de vivienda urbana). No sobra mencionar que el arrendatario es quien asume las reparaciones locativas (aquellas que se causan por el uso del bien arrendado, como el mantenimiento en la pintura), salvo que el deterioro que dé origen a la reparación locativa ocurra por fuerza mayor o caso fortuito, o por mala calidad del bien. Por otra parte, le corresponde al arrendador asumir las reparaciones necesarias (aquellas que son indispensables para la conservación del bien arrendado)¹⁷.

Por último, no sobra recomendarle que verifique que quien le arriende efectivamente sea el propietario del inmueble o tenga las facultades para hacerlo (ya sea que su potencial arrendador tenga un poder para ello o se trate de una inmobiliaria a la que el propietario le delegó la administración del inmueble)¹⁸.

Si el arriendo no es lo suyo, puede acudir a espacios de trabajo compartidos y flexibles donde, a cambio de un pago mensual, usted adquiere acceso a un espacio de oficina y a zonas comunes, como salas de reunión o equipos de impresión¹⁹, en especial la posibilidad de conocer a todo tipo de emprendedores que pueden enriquecer su visión o generar sinergias valiosas.

¹⁵. Artículo 518 del Código de Comercio.

¹⁶. El artículo 522 del Código de Comercio establece: "Si el propietario no da a los locales el destino indicado o no da principio a las obras dentro de los tres meses siguientes a la fecha de la entrega, deberá indemnizar al arrendatario por los perjuicios causados, según estimación de peritos. Igual indemnización deberá pagarse si en esos mismos casos arrienda los locales, o los utiliza para establecimientos de comercio en que se desarrollen actividades similares a las que tenía el arrendatario. En la estimación de los perjuicios se incluirán, además del lucro cesante sufrido por el comerciante, los gastos indispensables para la nueva instalación, las indemnizaciones de los trabajadores despedidos con ocasión de la clausura o traslado del establecimiento y el valor actual de las mejoras necesarias y útiles que hubiere hecho en los locales entregados. El inmueble respectivo quedará especialmente afecto al pago de la indemnización, y la correspondiente demanda deberá ser inscrita como se previene para las que versan sobre el dominio de inmuebles".

¹⁷. Artículo 1985 del Código Civil.

¹⁸. Los certificados de libertad y tradición se pueden descargar online, asumiendo el costo de expedición, en https://www.certificadotradicionylibertad.com/?gclid=EA1a1OobChM164T4tZ3O4wVBP-fch3_rpb4EAAAYASAAEgkHSFD_BwE.

¹⁹. Algunos ejemplos son WeWork <https://www.wework.com/es-LA>, Regus <https://www.regus.com.co/coworking-space>, Work&Go <https://workandgo.com/>, Plugin <https://plugin.com.co/>.

C. Las garantías mobiliarias



Más allá de la fuente de financiamiento, usted debe tomar en cuenta que cualquier prestamista va a tener un interés en común: las garantías. Contar con fuentes de pago no asegura al acreedor que su deudor no vaya a incumplir sus pagos, lo que deriva en que el acreedor esté interesado en tener un respaldo adicional.



Las garantías mobiliarias, reguladas en la Ley 1676 de 2013, surgen con el propósito de ampliar el acceso al crédito y permitir nuevas garantías que no supongan la existencia de un bien inmueble (garantía por excelencia en Colombia).

Así las cosas, considere acudir a este tipo de garantías para aumentar sus fuentes de financiación y ser más atractivo para potenciales acreedores.

Veamos los aspectos más importantes en temas de garantías mobiliarias conforme a la Ley 1676.

- Una garantía mobiliaria es “(...) toda operación que tenga como efecto garantizar una obligación con los bienes muebles

del garante e incluye, entre otros, aquellos contratos, pactos o cláusulas utilizados para garantizar obligaciones respecto de bienes muebles (...)”²⁰.

Conforme a la definición de garantía mobiliaria, vemos que la ley no exige que se adopte determinada forma contractual para que se entienda constituida la garantía, lo importante es que dicho contrato garantice obligaciones con bienes muebles y cuente con los requisitos mínimos de contenido señalados por la Ley 1676 ven su artículo 14: (I) Nombres, identificación y firmas de las partes (II) Monto máximo cubierto por la garantía mobiliaria (III) Descripción de los bienes objeto de la garantía

20. El artículo 3 de la Ley 1676 de 2013 establece: “Las garantías mobiliarias a que se refiere esta ley se constituirán a través de contratos que tienen el carácter de principales o por disposición de la ley sobre uno o varios bienes en garantía específicos, sobre activos circulantes, o sobre la totalidad de los bienes en garantía del garante, ya sean estos presentes o futuros, corporales o incorporales, o sobre los bienes derivados o atribuibles de los bienes en garantía susceptibles de valoración pecuniaria al momento de la constitución o posteriormente, con el fin de garantizar una o varias obligaciones propias o ajenas, sean de dar, hacer o no hacer, presentes o futuras sin importar la forma de la operación o quien sea el titular de los bienes en garantía.

Independientemente de su forma o nomenclatura, el concepto de garantía mobiliaria se refiere a toda operación que tenga como efecto garantizar una obligación con los bienes muebles del garante e incluye, entre otros, aquellos contratos, pactos o cláusulas utilizados para garantizar obligaciones respecto de bienes muebles, entre otros, la venta con reserva de dominio, la prenda de establecimiento de comercio, las garantías y transferencias sobre cuentas por cobrar, incluyendo compras, cesiones en garantía, la consignación con fines de garantía y cualquier otra forma contemplada en la legislación con anterioridad a la presente ley.

Cuando en otras disposiciones legales se haga referencia a las normas sobre prenda, prenda civil o comercial, con tenencia o sin tenencia, prenda de establecimiento de comercio, prenda de acciones, anticresis, bonos de prenda, prenda agraria, prenda minera, prenda del derecho a explorar y explotar, volumen aprovechable o vuelo forestal, prenda de un crédito, prenda de marcas, patentes u otros derechos de análoga naturaleza, derecho de retención, y a otras similares, dichas figuras se considerarán garantías mobiliarias y se aplicará lo previsto por la presente ley.

Parágrafo. Al contrato de fiducia en garantía se aplicará lo dispuesto en la presente ley en lo referente al registro, la oponibilidad y la restitución de la tenencia del bien objeto de comodato precario. El registro establecido en esta ley tendrá para el contrato de fiducia mercantil con fines de garantía los efectos previstos en el parágrafo del artículo 55 de la Ley 1116 de 2006’.

Respecto de la constitución de la garantía, la ley establece que puede constituirse mediante contrato que suscribe el acreedor garantizado y el garante (que puede ser el mismo deudor)²¹.

La garantía mobiliaria será oponible a terceros cuando sea inscrita en el “Registro de garantías mobiliarias”²² administrado por Confecámaras (Red de Cámaras de Comercio)²³.

- Es posible constituir garantías mobiliarias sobre cualquier mueble, salvo aquellos cuya venta, permuta, arrendamiento o uso como garantía se encuentre prohibido. La ley señala como bienes exceptuados del régimen de garantías mobiliarias las aeronaves, motores de aeronaves, helicópteros, equipo ferroviario, elementos espaciales y, en general, los equipos móviles regulados por la Ley 967 de 2005. Además de lo anterior, se encuentran exceptuados de esta normativa los valores intermediados, los títulos valores y los depósitos de dinero en garantía cuando

el depositario es el acreedor²⁴. Tenemos, entonces, que la regla general es que cualquier bien mueble puede ser objeto de garantías mobiliarias.

- Además de lo anterior, la Ley 1676 reconoce de manera expresa la posibilidad de constituir garantías mobiliarias sobre derechos patrimoniales derivados de la propiedad intelectual (¿recuerda que los vimos en el capítulo pasado?), derechos a reclamar el cumplimiento de un contrato, derechos/contratos/bienes muebles, corporales e incorporeales que tengan un valor económico, incluso acciones/cuotas/partes de interés que representen capital de sociedades civiles y comerciales que no se representen por anotación en cuenta.
- Mediante este tipo de garantías usted podrá respaldar²⁵: (I)capital, (II)Intereses (corrientes y moratorios, ambos causados por la suma principal de la obligación garantizada) (III)comisiones a favor del acreedor, y gastos en que este incurra para la guarda y custodia de los bienes²⁶, entre otros costos.

21. Tiene facultades para constituir la garantía mobiliaria el titular de los derechos/propietario de los bienes sobre los cuales se desee constituir la garantía.

22. Para más información, consulte <https://www.garantiasmobiliarias.com.co/informacion/Finalidad.aspx>. Por su parte, el artículo 38 de la Ley 1676 se refiere al registro en los siguientes términos: “El registro es un sistema de archivo, de acceso público a la información de carácter nacional, que tiene por objeto dar publicidad a través de internet, en los términos de la presente ley, a los formularios de la inscripción inicial, de la modificación, prórroga, cancelación, transferencia y ejecución de garantías mobiliarias. Los archivos electrónicos del registro deberán ser accesibles a través de internet y las certificaciones que se extiendan sobre los datos que en él consten, ya sean en papel o en forma de mensajes de datos, se considerarán documentos públicos y sirven de plena prueba. La administración del registro estará regulada en el reglamento del registro que al efecto emita el Gobierno nacional”.

23. El artículo 35 de la Ley 1676 establece: “Una garantía mobiliaria sobre otros bienes corporales o incorporeales, sean presentes o futuros y sus bienes derivados o atribuibles, que no hayan sido específicamente regulados en los artículos anteriores, será oponible frente a terceros por medio de su inscripción en el registro”.

24. El artículo 4 de la Ley 1676 de 2013 señala las limitaciones al ámbito de aplicación de esta ley: “Las garantías de las que trata esta ley podrán constituirse sobre cualquier bien mueble, salvo aquellos cuya venta, permuta, arrendamiento o pignoración o utilización como garantía mobiliaria esté prohibida por ley imperativa o de orden público.

Se exceptuarán de lo dispuesto en esta ley las garantías mobiliarias otorgadas sobre:

1. Bienes muebles tales como aeronaves, motores de aeronaves, helicópteros, equipo ferroviario, elementos espaciales y otras categorías de equipo móvil reguladas por la Ley 967 de 2005.

2. Valores intermediados e instrumentos financieros regulados en la Ley 964 de 2005 y las normas que la modifiquen o adicionen.

3. Garantías sobre títulos valores, que seguirán las reglas del Código de Comercio.

4. Depósito de dinero en garantía, cuando el depositario es el acreedor”.

25. El artículo 7 de la Ley 1676 establece: “Entre otros, podrán garantizarse:

1. El capital, los intereses corrientes y moratorios que genere la suma principal de la obligación garantizada.

2. Las comisiones que deban ser pagadas al acreedor garantizado.

3. Los gastos en que incurra el acreedor garantizado para la guarda y custodia de los bienes en garantía, pactados previamente en el contrato.

4. Los gastos en que incurra el acreedor garantizado con motivo de los actos necesarios para llevar a cabo la ejecución de la garantía.

5. Los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento de la obligación garantizada, que sean cuantificados judicialmente, o en virtud de un laudo arbitral o mediante un contrato de transacción.

6. La liquidación convencional de daños y perjuicios cuando hubiere sido pactada.

7. Las diferencias de tasas de interés o de cambio, cuando hubiere sido pactado”.

26. Esto debe estar definido claramente en el contrato mediante el que se constituya la garantía mobiliaria.



Veamos algunos puntos claves de los pasos para constituir una garantía mobiliaria:



1. Celebrar un contrato de garantía mobiliaria



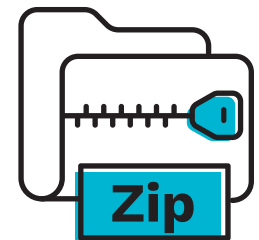
2. Registro

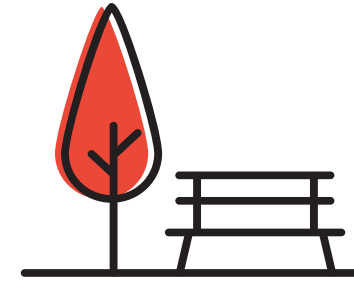
Este contrato deberá contener, por lo menos:

- Nombres, identificación y firmas de los contratantes.
- El monto máximo cubierto por la garantía mobiliaria.
- Descripción genérica o específica de los bienes dados en garantía.
- Descripción de las obligaciones garantizadas, sean presentes o futuras o de los conceptos, clases, cuantías o reglas para su determinación.
- Procedimiento para hacer efectiva la garantía mobiliaria.

Determinar la garantía en el registro de garantías mobiliarias, lo cual podrá hacer electrónicamente accediendo al enlace que se indica a continuación, entendiendo que el acreedor es el responsable de llevar a cabo este proceso (<https://www.garantiasmobiliarias.com.co/>).

A continuación encontrará algunos modelos aplicables a esta etapa de su emprendimiento

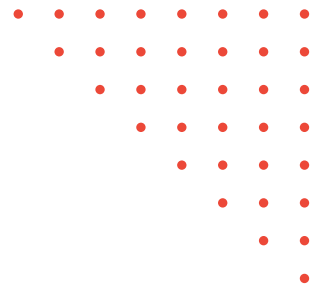




Capítulo

4

Etapa de escalamiento



En este capítulo encontrará:



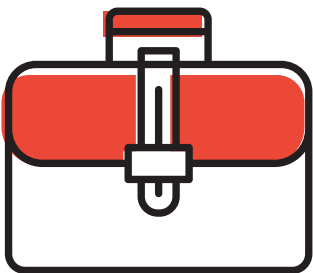
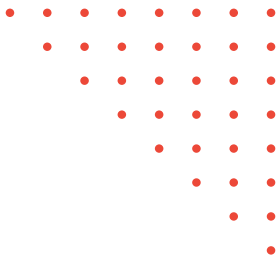
Pág.

a. La compra de cartera (<i>factoring</i>)	128
b. El mercado de valores: mucho más que Wall Street	130
c. Contrato a riesgo compartido (<i>joint venture</i>)	137

En esta etapa del negocio, usted ya cuenta con un producto o servicio que ha tenido acogida en el mercado; también tiene clientes y un negocio que funciona. Pero acá no acaba el camino: es hora de crecer y expandirse.

Analice el estado actual de su negocio y piense qué es susceptible de mejorar y cómo puede trascender. No pierda el ritmo, innovar es algo de todos los días. Tome en consideración que la gestión de su negocio cambia a medida que crece: es posible que deba delegar algunas funciones y quizás no sepa absolutamente todo lo que ocurre en el día a día. Pero no deje que esto le quite el sueño: las necesidades de su negocio evolucionan con él. Apúntele a simplificar procesos y a perfeccionarse, sin perder la paciencia en el camino.

A continuación veremos algunas herramientas que pueden ayudarle en esta etapa.



a. La compra de cartera (*factoring*)

Poco a poco, usted consolidará su base de clientes. Dependiendo de su estructura de negocios, puede que tenga clientes que, por ejemplo, paguen en forma diferida. Lo anterior supone un reto para manejar el flujo de efectivo de su negocio, ya que depende de dicha caja para pagar a sus proveedores. Considere la compra de cartera o *factoring* como una herramienta que le permitirá ser eficiente en el manejo de efectivo.

Con el *factoring* usted puede recibir financiación a través de las cuentas por cobrar, de manera anticipada a su vencimiento, aplicando un descuento. El esquema del *factoring* supone que una entidad (factor) adquiere los derechos patrimoniales (crediticios) incluidos en títulos como facturas y letras de cambio. Así las cosas, tenemos que mediante el *factoring* puede obtener liquidez antes de que sus facturas sean exigibles (antes de la fecha de vencimiento), sin endeudarse.

Las operaciones de *factoring* pueden desarrollarse en corporaciones financieras¹, cooperativas financieras², establecimientos bancarios³ y sociedades comerciales que se constituyan como factores.

El vendedor/prestador emite un original y dos copias; el original firmado por el vendedor y el obligado (comprador) puede ser negociado por el vendedor/prestador.

La firma del comprador en la factura implica la aceptación de lo contenido en ella y hace que esta sea oponible ante terceros⁵.

La factura debe contener⁶ :

1. La fecha de vencimiento
2. La fecha de recibo
3. Estado del pago

Ahora bien, tenga en cuenta que el Estatuto Tributario considera la factura electrónica como equivalente a la factura de venta. Aparte de esto, el Decreto 2242 de 2015 reglamenta la expedición de facturas electrónicas, las cuales son requisito indispensable para conocer la procedencia de impuestos descontables y costos o gastos deducibles⁸.



Pero vamos por partes. ¿Qué se entiende por factura?

El Código de Comercio señala que una factura es un título valor creado por el vendedor o prestador de un servicio, y que le otorga al comprador o beneficiario del servicio por la entrega o prestación efectiva del producto o servicio.

1. Literal H del artículo 12 del Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero).
2. Numeral 9 del artículo 27 del Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero).
3. Artículo 7 del Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero).
4. Decreto 2669 de 2012, compilado en el Decreto 1074 de 2015.
5. Artículos 772 y 773 del Código de Comercio.
6. Artículo 774 del Código de Comercio.

7. El artículo 616-1 del Estatuto Tributario señala: "La factura de venta o documento equivalente se expedirá en las operaciones que se realicen con comerciantes, importadores o prestadores de servicios o en las ventas a consumidores finales. Son sistemas de facturación, la factura de venta y los documentos equivalentes. La factura de talonario o de papel y la factura electrónica se consideran para todos los efectos como una factura de venta. Los documentos equivalentes a la factura de venta corresponderán a aquellos que señale el Gobierno nacional.

Parágrafo 1.o. Todas las facturas electrónicas para su reconocimiento tributario deberán ser validadas, previo a su expedición, por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) o por un proveedor autorizado por esta. La factura electrónica sólo se entenderá expedida cuando sea validada y entregada al adquirente.

Sin perjuicio de lo anterior, cuando no pueda llevarse a cabo la validación previa de la factura electrónica, por razones tecnológicas atribuibles a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) o a un proveedor autorizado, el obligado a facturar está facultado para entregar al adquirente la factura electrónica sin validación previa. En estos casos, la factura se entenderá expedida con la entrega al adquirente y deberá ser enviada a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) o proveedor autorizado para su validación dentro de las 48 horas siguientes, contadas a partir del momento en que se solucionen los problemas tecnológicos.

En todos los casos, la responsabilidad de la entrega de la factura electrónica para su validación y la entrega al adquirente una vez validada, corresponde al obligado a facturar.

Los proveedores autorizados deberán transmitir a la Administración Tributaria las facturas electrónicas que validen.

La validación de las facturas electrónicas de que trata este parágrafo no excluye las amplias facultades de fiscalización y control de la Administración Tributaria. (...)"

8. El parágrafo transitorio 1 del artículo 616-1 del Estatuto Tributario señala: (...) A partir del 1 de enero de 2020 se requerirá factura electrónica para la procedencia de impuestos descontables, y costos o gastos deducibles, de conformidad con la siguiente tabla:

Año	Porcentaje máximo que podrá soportarse sin factura electrónica
2020	30%
2021	20%
2022	10%

b. El mercado de valores



Mucho más que Wall Street

Si usted piensa en el mercado de valores, probablemente se imaginará un grupo de personas que gritan a grandes pantallas por la subida o la bajada de precio de alguna acción, al mejor estilo de *El Lobo de Wall Street*. Si bien esa escena no es del todo falsa, tampoco es del todo acertada. El mercado de valores es una herramienta que permite la movilización de recursos de manera dinámica, como una alternativa al crédito tradicional.

Aparte de lo anterior, el mercado de valores busca evitar que la economía de un país de-

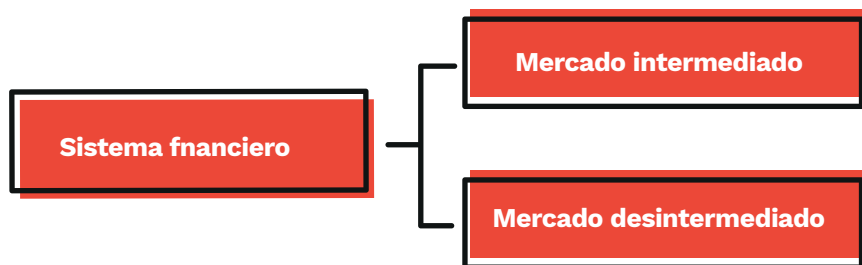
penda exclusivamente de ciertos intermediarios financieros, y atenuar el riesgo sistémico, el cual surge por la interdependencia de los actores del sector financiero: si uno cae, los demás tienen probabilidades de caer.

Ahora bien, para poder explicar cómo puede utilizar el mercado de valores en su favor, es necesario especificar algunas nociones generales.

Podríamos representar el sistema financiero así:



Facilita la movilización de los recursos de los ahorradores a los sectores de la economía que requieren financiación



En el mercado intermediado (mal llamado bancario), la financiación se obtiene a través de un intermediario: un establecimiento de crédito se encarga de captar los ahorros del público y colocarlos en forma de créditos a los sectores que solicitan financiación. A cambio de dicha intermediación, cobran comisiones. Las condiciones de este mercado se encuentran muy regladas⁹.

Por otro lado, en el mercado desintermediado los ahorradores y quienes solicitan financiación confluyen directamente¹⁰; es lo que conocemos como el mercado de valores.

En el mercado de valores confluyen los emisores de valores (que buscan financiarse) y los inversionistas (quienes quieren invertir sus recursos). En virtud de lo anterior, los emisores gozan de una mayor flexibilidad para incluir las condiciones aplicables a dicho financiamiento. El arma de protección del inversionista en este mercado es la información: no existen buenas ni malas decisiones de inversión, sino decisiones informadas y desinformadas.

El mercado de valores surge con el propósito de servir como alternativa al mercado intermediado.

¿Qué es un valor?

Un valor es un derecho de carácter económico que puede negociarse, que se crea mediante una emisión (es decir, mediante un solo acto surgen varios valores) y tiene como propósito la captación de recursos del público.

Existen muchas formas de clasificar los valores, pero la que más se utiliza es según la prelación en el pago de cada uno por parte del emisor frente al inversionista que lo financia:

- **Renta fija:** Este tipo de valores son un préstamo externo del emisor. Son los que primero se pagan en caso de que el emisor entre en algún proceso de insolvencia, en comparación con las acciones, que únicamente se pagan al haberse saldado las deudas de la sociedad. Los valores de renta fija representan títulos de deuda (como lo haría, guardando las debidas proporciones, un pagaré). No se deje confundir por el nombre, este tipo de valores no le garantizan una renta, ya que pueden o no tener intereses (a los pagos que genere un valor de renta fija se le denomina cupón). Dependiendo de su duración, serán bonos (si su duración es mayor a un año) o papeles comerciales (si su duración es inferior o igual a un año).

En otras palabras, en una emisión de valores de renta fija el emisor les ofrece a los inversionistas la posibilidad de formar parte de un crédito en el que participan muchos acreedores¹¹.

- **Renta variable:** Este tipo de valores son créditos internos del emisor. Son los últimos que se pagan, ya que quienes los adquieren se vuelven accionistas del emisor. Al igual que en el caso de los valores de renta fija, el nombre no se refiere en lo más mínimo al tipo de rentas que pueda obtener de ellos. Tenga en cuenta la valoración de este tipo de activos (tanto renta fija como renta variable) fluctúa¹². En los valores de renta variable encontramos las acciones.

- **Híbridos:** Son aquellos valores que tienen un componente de renta fija y un componente de renta variable. No son muy usuales en el mercado colombiano, pero un ejemplo serían los bonos convertibles en acciones (boceas).

⁹. Por ejemplo, cualquier modificación al reglamento de cuenta de ahorros de una entidad bancaria debe ser aprobada por la Superintendencia Financiera.

¹⁰. hablamos de acudir directamente, nos referimos a que no utiliza un intermediario; sin embargo, no pierda de vista que para negociar en este mercado deberá realizarlo a través de una sociedad comisionista de bolsa, que actuará conforme a las instrucciones que usted le imparta.

¹¹. Los créditos donde intervienen múltiples acreedores se denominan créditos sindicados.

¹². A la fluctuación en la valoración de un activo se la denomina riesgo de mercado.

Y entonces... ¿cómo le puede ayudar el mercado de valores a su negocio?

Independientemente de que considere tener inversiones en este mercado, usted podría ingresar como emisor al mercado. Además de la posibilidad de financiarse, ser emisor de valores le da visibilidad a su negocio, lo cual se traduce en una imagen corporativa fuerte.

Si la idea de convertirse en emisor de valores le llama la atención, veamos algunos puntos importantes.

¿Quién puede ser emisor de valores?

En el artículo 5.2.11.2 del Decreto 2555 de 2010 se dice que podrán emitir valores (entre otros):

- Las sociedades por acciones
- Las sociedades de responsabilidad limitada
- Los patrimonios autónomos
- Los Fondos de Inversión Colectiva

Así las cosas, si quiere ser un emisor debe enmarcarse dentro de los tipos societarios a los que les está permitido serlo.

¿Cuál es el proceso para emitir valores?

1. En primer lugar, deberá contar con la autorización de la junta directiva o asamblea de accionistas de su negocio no solo para emitir valores sino para realizar los registros y trámites que se requieran para dicha emisión.
2. Posteriormente, deberá hacer la inscripción en el Registro Nacional de Valores y Emisores, el cual es administrado por la Superintendencia Financiera. Para realizar esta inscripción deberá aportar copia de la autorización corporativa que se menciona en el primer numeral, y del reglamento de emisión y colocación (cuando se trate de valores distintos de acciones). En caso de que su compañía tenga menos de dos años de haber iniciado operación, deberá aportar el estudio de factibilidad económica, financiera y de mercado¹³. Si usted desea emitir en el mercado primario¹⁴, deberá aportar, además, el proyecto de aviso de oferta, el cual incluye (entre otros documentos) el reglamento de colocación, la calificación a los valores, el proyecto de contrato por suscribir con la

entidad que actuará como representante legal de los bonos¹⁵ y del contrato por suscribir con el colocador¹⁶.

3. Tenga en cuenta que el prospecto de información¹⁷ contiene los detalles de la emisión que le permitan al inversionista tener una opinión de las condiciones y características del valor ofrecido y las condiciones de la oferta, además de los riesgos que asume al invertir en los

valores: con base en el prospecto, los inversionistas tomarán decisiones de inversión. El Prospecto debe contener información veraz, clara y ordenada. En caso de incluir cualquier tipo de cifra, deberá explicar la metodología que se usó para calcularla, y fecha y entidad que realizó el cálculo. La Superintendencia Financiera cuenta con prospectos estandarizados de información, los cuales buscan facilitar el proceso de emisión de valores; cuando

13. El artículo 5.2.11.3 del Decreto 2555 de 2010 señala el listado completo de documentos:
*Para inscribir al emisor y las emisiones de valores en el RNVE deberá remitirse a la Superintendencia Financiera de Colombia una solicitud de inscripción suscrita por el representante legal de la entidad, junto con la siguiente documentación, sin perjuicio de los requisitos previstos de manera especial para cada valor o para ciertos emisores:
a) Formulario de Inscripción, según el formato establecido por la Superintendencia Financiera de Colombia;
b) Cuando se trate de títulos diferentes a las acciones, reglamento de emisión y colocación y copia del acta de la reunión del órgano competente, de acuerdo con los estatutos sociales, que los aprobó;
c) Cuando se trate de acciones, copia del acta de la asamblea general de accionistas donde conste la decisión de inscripción; La decisión de inscripción de acciones deberá adoptarse por la asamblea general de accionistas con el quórum y las mayorías establecidas en la ley o los estatutos sociales para las reformas estatutarias;
d) Dos ejemplares del prospecto de información;
e) Facsímil del respectivo valor o modelo del mismo;
f) Cuando el emisor sea una entidad pública, copia de los conceptos y autorizaciones expedidos con el fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el párrafo 2º del artículo 41 de la Ley 80 de 1993 y en el artículo 22 del Decreto 2681 de 1993 o a las normas que lo modifiquen o sustituyan;
g) Certificado de existencia y representación legal de la entidad emisora, expedido por la entidad competente, el cual no deberá tener una fecha de expedición superior a tres (3) meses. No obstante, cuando se trate de entidades nacionales de creación constitucional o legal sólo será necesario acreditar su representación legal;
h) Cuando los títulos estén denominados en moneda diferente al peso colombiano, copia de los documentos que acrediten el cumplimiento del régimen cambiario y de inversiones internacionales
i) Cuando el emisor sea una entidad que se encuentre en etapa preoperativa o que tenga menos de dos (2) años de haber iniciado operaciones, se deberá acompañar a la solicitud de inscripción el estudio de factibilidad económica, financiera y de mercado;
j) Los documentos en que conste el otorgamiento y perfeccionamiento de las garantías especiales constituidas para respaldar la emisión, si las hubiere;
k) Copia de los estatutos sociales;
l) Tratándose de procesos de privatización, copia del programa de enajenación y del acto mediante el cual se aprobó;
m) Constancia sobre las personas que ejercen la revisoría fiscal en la sociedad emisora.
n) Calificación de la emisión, cuando sea el caso.
o) Los demás que, con el fin de cumplir los cometidos establecidos en la ley, resulten indispensables a juicio de la Superintendencia Financiera de Colombia.
Párrafo 1. Tratándose de la inscripción de bonos pensionales a la solicitud de inscripción sólo se deberán acompañar los documentos señalados en los literales a), d), f), i) y j) del presente artículo.
Párrafo 2. La inscripción de valores para ser negociados en el mercado secundario requiere además de los requisitos de inscripción previstos en este artículo, que cumplan con los requisitos exigidos para que la misma clase de valores puedan ser ofrecidos en oferta pública en el mercado primario.
Párrafo 3 (adicionado por el artículo 4 del Decreto 2510 del 4 de diciembre de 2014. Comenzó a regir a partir del 4 de diciembre de 2014). La Superintendencia Financiera de Colombia podrá determinar la forma y el procedimiento según los cuales se acreditarán los requisitos establecidos en el presente artículo, para lo cual podrá atender las particularidades de ciertos tipos de emisores y de valores, así como las condiciones específicas por las cuales se produce la inscripción.
14. El listado de documentos se encuentra en el artículo 5.2.11.5 del Decreto 2555 de 2010.

15. La figura del representante legal de los tenedores de bonos busca proteger los intereses de los inversionistas, representándolos ante el emisor.
16. El colocador es la entidad que se encargará de poner en circulación los valores.
17. El artículo 5.2.11.4 del Decreto 2555 de 2010 se refiere al prospecto de información: "El prospecto de información es el documento que contiene los datos del emisor, del valor y de la emisión, necesarios para el cabal conocimiento de los mismos por parte de los inversionistas. El contenido del prospecto de información será establecido por la Superintendencia Financiera de Colombia, para lo cual podrá atender las particularidades de ciertos tipos de emisores, así como las condiciones específicas por las cuales se produce la inscripción. En todo caso, el prospecto deberá incluir, cuando menos: las condiciones y características del valor que se ofrece, de la oferta de los valores cuando la haya, de las autorizaciones recibidas, y una descripción clara, completa, precisa, objetiva y verificable del emisor en sus aspectos de organización, reseña histórica, información financiera, expectativas, riesgos, proyectos futuros y destinación de los recursos que se reciban como consecuencia de la emisión. Adicionalmente, deberá hacer referencia, en caso de que se haya pactado la estabilización de precios, a los términos y condiciones en que ésta se realizará. La información antes señalada y aquella adicional que considere el emisor que deba ser incluida deberá estar certificada por las personas responsables de la misma. Cuando los títulos estén inscritos en un sistema de negociación, deberá enviarse copia del prospecto de información a dicho sistema. El prospecto de información deberá mantenerse en la página web del emisor, de la Superintendencia Financiera de Colombia y del sistema de negociación en que los títulos se encuentren inscritos. La información general sobre el emisor deberá actualizarse, de conformidad con lo que establezca la Superintendencia Financiera de Colombia.
Párrafo. En el evento de que un emisor ya inscrito en el RNVE realice una nueva emisión de valores, deberá obtener autorización para la inscripción de la misma, de conformidad con lo previsto en esta Parte del presente decreto. No obstante, en relación con el prospecto de información, sólo será necesario remitir la información relativa a las condiciones y características del valor que se ofrece, de la oferta de los valores y de las autorizaciones recibidas, en la forma en que determine la Superintendencia Financiera de Colombia. La información general sobre el emisor será la que se encuentre actualizada, de conformidad con lo establecido en el presente artículo.
Adicionalmente, la Circular Básica Jurídica expedida por la Superintendencia Financiera señala en su parte III, título I, capítulo II:
1.1. Tipo de información que debe contener el prospecto de información
1.1.1. Información básica
El emisor debe incluir en el prospecto toda aquella información que resulte necesaria para que los inversionistas puedan formarse una opinión acerca de las condiciones y características del valor que se ofrece; de las condiciones de la oferta; de la actividad, funcionamiento, organización y expectativas del emisor, los proyectos futuros, así como de los riesgos a que se puede enfrentar, metodologías y fuentes de información para la valoración; y la destinación de los recursos que se reciban como consecuencia de la emisión.
La SFC puede requerir, en cualquier momento, la corrección, adición o sustitución de la información presentada en el prospecto de información de que trata este numeral.
1.1.2. Información adicional
El emisor debe incluir en el prospecto toda aquella información que, en adición a la información básica anterior, considere relevante a fin de que los inversionistas comprendan las implicaciones positivas y negativas de la inversión a que se invita realizar.
En caso de que la oferta se vaya a colocar simultáneamente en el extranjero, la información que sea requerida por el país o países en donde se cotizarán los valores formará parte del prospecto de información y se debe incluir en el ejemplar que circule dentro del territorio nacional, en los términos que aquí se establecen y en las demás normas que resulten aplicables.
(...)
1.2. Características del prospecto de información
1.2.1. La información del prospecto debe ajustarse a lo señalado en el presente numeral y en todo caso, su veracidad, congruencia y pertinencia debe ser certificada, de conformidad con lo establecido en el art. 5.2.11.4 del Decreto 2555 de 2010, por las personas responsables de la misma.
1.2.2. El prospecto debe estar redactado en idioma castellano, utilizando expresiones claras y sencillas, de forma tal que se permita su fácil comprensión por el público al que se dirige. Lo anterior se entiende sin perjuicio de lo establecido en el art. 6.13.1.2 del Decreto 2555 de 2010, o las excepciones que se establezcan en el presente numeral.
1.2.3. La información básica y la adicional debe ser ubicada en el capítulo del prospecto que guarde relación con la misma.
1.2.4. Cuando en la información contenida en el prospecto se presente un reporte, estadística o alguna otra clase de datos que proceda de una fuente diferente al emisor, debe indicarse por lo menos la entidad, fecha, metodología de cálculo y medio de publicación de donde se extrajo, junto con una aclaración de que dicha información ha sido incluida en el prospecto con el consentimiento del titular, salvo cuando sea información de carácter público.
1.3. Contenido del prospecto de información. (...)
1.3.1.4. Características principales de los valores sobre los cuales versa el prospecto, las cuales, dependiendo de la clase de valor, serán clase de valores, ley de circulación, valor nominal, precio de suscripción, número de valores, series y plazos, cupones, monto de la emisión, inversión mínima, tasa máxima de interés, derechos que incorporan los valores. Tratándose de programas de emisión, monto del cupo global para efectuar las emisiones que abarque el programa, así como la información contenida en el presente literal para los valores comprendidos en el mismo.
1.3.1.5. Comisiones y gastos conexos que obligatoriamente deba desembolsar el suscriptor.
1.3.1.6. Bolsa en que están inscritos los valores, cuando resulte pertinente.
1.3.1.7. Calificación otorgada, cuando resulte pertinente.
1.3.1.8. Plazo de colocación y vigencia de la oferta. (...)
1.3.2. Autorizaciones, informaciones especiales y otras advertencias generales a todos los procesos (...)."

cuenta con el usuario y la contraseña, podrá acceder a la plantilla del prospecto y una vez diligenciada la información correspondiente podrá radicarla en la web de esa superintendencia¹⁸.

¿Qué implica ser emisor de valores?¹⁹

Tenga en cuenta que ser emisor de valores no es coser y cantar. Dado que se trata de un mercado desintermediado, las normas imponen ciertos deberes a los emisores de valores:

- Los emisores deben inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE)²⁰ y reportar²¹ en él la información de fin de ejercicio (esto es, la que debe someterse a consideración de la asamblea de accionistas), estados financieros de periodos intermedios (que deben elaborarse mínimo cada tres meses). Además de lo anterior, deben reportar de manera oportuna la información relevante, es decir, situaciones financieras, contables, jurídicas, comerciales, laborales, de crisis empresarial, situaciones relativas a emisiones de valores o procesos de titularización que sean materiales²². La información relevante debe ser divulgada a través del sitio web de la Superintendencia Financiera inmediatamente se haya causado la situación o apenas el emisor se entere de su ocurrencia, cuando esta tenga origen de un tercero ajeno al emisor. Tenga en cuenta que la definición legal de información relevante es supremamente amplia y debe reportarse de manera muy rápida. Lo anterior supone

que usted cuenta con la operatividad que le permita cumplir con los alcances y tiempos que exige la norma.

- En virtud de que su empresa no está sometida al control y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, tratándose del riesgo de lavado de activos y financiación al terrorismo, deberá acogerse a lo que señale la Superintendencia de Sociedades. El capítulo de la *Circular Básica Jurídica* expedida por la Superintendencia de Sociedades señala que independientemente de la industria a la que se dediquen, las empresas deberán contar con un sistema de gestión de lavado de activos y financiación del terrorismo cuando sus ingresos en el año inmediatamente anterior sean iguales o superiores a 100.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).
- Los emisores de valores se encuentran sujetos al control de la Superintendencia Financiera, que se encarga de verificar que cumplan las normas relativas a la emisión de valores (incluyendo la revelación de información relevante de manera oportuna y efectiva).
- Los emisores de valores deben procurar el cumplimiento de las recomendaciones de gobierno corporativo contenidas en el Código País. Este reporte está pensado desde el esquema de cumpla o explique, por lo cual el incumplimiento de dichas recomendaciones debe estar plenamente sustentado²³.

18. Para más información, lo invitamos a consultar el instructivo elaborado por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), disponible en <https://www.superfinanciera.gov.co/info/institucional/docs/GuiaParaProspectosdeInformacionEstandarizados.pdf> o en <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/prospectos-de-informacion-estandarizados-10098671>.

19. La Superintendencia Financiera de Colombia cuenta con una guía de emisores, la cual puede consultar en <https://www.superfinanciera.gov.co/publicacion/13164>.

20. Para mayor información sobre el RNVE, puede consultar también la parte III, título V, capítulo I de la *Circular Básica Jurídica*, expedida por la Superintendencia Financiera.

21. Artículos 5.2.4.1 y siguientes del Decreto 2555 de 2010.

22. El artículo 5.2.4.1.5 del Decreto 2555 de 2010 se refiere a qué se entiende por información relevante: "Todo emisor de valores deberá divulgar, en forma veraz, clara, suficiente y oportuna al mercado, a través de la Superintendencia Financiera de Colombia, en la forma establecida en este Libro, toda situación relacionada con él o su emisión que habría sido tenida en cuenta por un experto prudente y diligente al comprar, vender o conservar los valores del emisor o al momento de ejercer los derechos políticos inherentes a tales valores. En tal sentido, el emisor deberá divulgar al mercado los hechos que se relacionan a continuación:

a) Situación financiera y contable:

1. Operaciones o actos que originen variaciones iguales o superiores al cinco por ciento (5 %) en el valor total de los activos, pasivos, ingresos operacionales, utilidad operacional o utilidad antes de impuestos.
2. Aumentos superiores al diez por ciento (10 %) en el pasivo corriente.
3. Aumento o disminución de capital.
4. Variación en el número de acciones en circulación.
5. La aprobación de distribución de dividendos por parte de la asamblea general de accionistas.

6. Enajenación o adquisición, a cualquier título, de bienes cuyo valor sea igual o superior al cinco por ciento (5 %) del respectivo grupo del activo. Al comunicar esta información deberán especificarse los bienes que se van a enajenar o adquirir, su valor comercial y las condiciones bajo las cuales se pretende hacer la operación.

7. Cambios relevantes en las tasas de interés, plazos u otras condiciones de los créditos obtenidos o préstamos otorgados, así como la capitalización de acreencias. En todo caso, se considerará que los cambios son relevantes cuando la cuantía de las acreencias o deudas sea igual o superior al cinco por ciento (5 %) del respectivo grupo del activo o pasivo, según sea el caso. Lo previsto en el presente numeral no le es aplicable a los establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia.

8. Modificación de las cifras contenidas en los estados financieros transmitidos previamente al Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE), ya sea por orden de autoridad competente, por decisión de la asamblea de accionistas u órgano que haga sus veces o de la administración, o porque se haya detectado que la información transmitida adolece de errores aritméticos, contables o de cualquier otro tipo. Tal hecho deberá ser comunicado en forma inmediata, indicando la naturaleza del ajuste, su cuantía, causa y principales cambios que origina en los estados financieros presentados anteriormente por el emisor. Las entidades emisoras de títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE) que reporten la información financiera directamente a otra autoridad, en todo caso deberán informar a la Superintendencia Financiera de Colombia las modificaciones a los estados financieros que se realicen con posterioridad al envío de dicha información, indicando la naturaleza del ajuste, su cuantía, causa y principales cambios que origina en los estados financieros presentados anteriormente por el emisor.

9. Inversiones en el capital de sociedades, nacionales o extranjeras, que conlleven a una relación de subordinación, sea que la inversión se vaya a hacer directamente, a través de sociedades filiales o subsidiarias o por medio de patrimonios autónomos. En estos casos deberá indicarse cuál es el valor de la inversión, el nombre del receptor, la actividad económica, su nacionalidad y la participación con que quedará la inversora en la sociedad receptora. Igualmente, deberá informarse la enajenación de tales inversiones.

10. Inversiones en el capital de sociedades, temporales o permanentes, diferentes de aquellas que conlleven a relación de subordinación, que representen el cinco por ciento (5 %) o más del grupo del activo 'Inversiones'.

11. Cambios en la clasificación contable de las inversiones.

12. Cambios en las políticas contables. En este caso deberá informarse el órgano que tomó la respectiva decisión, la fecha a partir de la cual surtirán efectos el cambio, las razones tenidas en cuenta para ello y los efectos que se espera tendrán dichos cambios en los estados financieros.

13. Constitución de gravámenes hipotecarios, prendarios o cualquier otra garantía real, o limitación de dominio, sobre bienes que representen el cinco por ciento (5 %) o más del respectivo grupo del activo. En este caso deberá especificarse el bien gravado, su valor comercial, la naturaleza y cuantía de la obligación garantizada, si se trata de una garantía abierta, si la misma tiene límite de cuantía y si la obligación amparada es propia o de terceros.

14. Otorgamiento o sustitución de avales, fianzas o cualquier otra garantía personal, cuyo valor sea igual o superior al uno por ciento (1 %) de los activos totales. En este caso deberá indicarse la identidad de las personas avaladas, afianzadas o garantizadas, su vínculo con el emisor, el monto y propósito de las respectivas obligaciones y la relación de la garantía con el objeto social principal del avalista, fiador o garante.

15. Condonación parcial o total de deudas cuyo valor sea igual o superior al cinco por ciento (5 %) del grupo respectivo del activo o pasivo, según sea el caso. En este caso deberá indicarse la cuantía de las deudas que se condonan, discriminando capital e intereses, la identidad del acreedor o deudor, su vínculo con el emisor, la razón de ser de dicha condonación y su impacto en la situación financiera.

16. Daciones en pago cuya cuantía sea igual o superior al cinco por ciento (5 %) del grupo respectivo del activo o pasivo, según sea el caso. En este caso deberá indicarse la cuantía de las deudas que se pagan a través de la dación, discriminando capital e intereses, el bien que se entrega y su valor comercial, la identidad del acreedor o deudor, su vínculo con el emisor, la razón de ser de dicha dación y su impacto en la situación financiera.

17. Donaciones que representen un valor igual o superior al cinco por ciento (5 %) del grupo respectivo del activo o pasivo, según sea el caso. En este caso deberá indicarse el bien objeto de la donación, su valor comercial, la identidad del donante o donatario, su vínculo con el emisor, la razón de ser de dicha donación y el efecto tributario o de cualquier otra naturaleza que la donación tendrá para el emisor.

18. Permutas de bienes que representen un valor igual o superior al cinco por ciento (5 %) del respectivo grupo del activo. En este caso deberá indicarse el bien objeto de la permuta, su valor comercial, identificación del bien recibido a cambio y su valor comercial, nombre de la persona o entidad con quien se realizó la permuta, su vínculo con el emisor y el efecto que se espera tendrá la permuta sobre la situación financiera del emisor o sus negocios.

19. Aportes en especie a sociedades de bienes que representen un valor igual o superior al cinco por ciento (5 %) del respectivo grupo del activo. En este caso deberá indicarse el bien o bienes objeto del aporte, su valor comercial, nombre de la sociedad receptora del aporte, su vínculo con el emisor, el número de acciones recibidas por el aporte, la participación que dichas acciones representan dentro del capital de la sociedad receptora del aporte, el valor intrínseco de las acciones de la sociedad receptora, antes y después del aporte, y el efecto que dicha operación tendrá en los estados financieros del aportante, en términos de utilidad o pérdida originada en la enajenación de los activos.

b) Situación jurídica:

1. Convocatorias a reuniones de la asamblea de accionistas u órgano equivalente. Deberá informarse el orden del día si es del caso, la fecha, lugar y la hora en que se realizará la reunión.

2. Decisiones relevantes de la asamblea de accionistas y junta directiva u órganos equivalentes.

3. Nombramiento y remoción, así como renunciaciones, de los administradores o del revisor fiscal.

4. Reformas estatutarias. En estos casos deberá informarse, inmediatamente se produzcan, cada uno de los siguientes hechos: la decisión de convocar al máximo órgano social tomada por la junta directiva o el órgano competente, la convocatoria al máximo órgano social, la decisión tomada por el mismo, la solemnización de la reforma y la inscripción en el registro mercantil.

5. Cancelación voluntaria de la inscripción de los valores en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE) o en bolsa de valores.

6. Iniciación de procesos judiciales o administrativos relevantes, una vez la demanda o requerimiento haya sido contestada por el emisor, y las decisiones que se dicten en ellos y que puedan afectar a la entidad de manera significativa, aun cuando no se encuentren en firme.

7. Imposición de sanciones al emisor, sus administradores o revisor fiscal, por parte de organismos de control del Estado, aun cuando no se encuentren en firme.

8. Cambios en la situación de control del emisor, de conformidad con lo previsto en los artículos 26 y 27 de la Ley 222 de 1995, ya sea que se trate de control exclusivo o de control conjunto.

9. Cambios en la composición accionaria, iguales o superiores al cinco por ciento (5 %) de las acciones en circulación de la sociedad, ya sea directa o indirectamente, a través de personas naturales o jurídicas con las cuales se conforme un mismo beneficiario real.

10. Adquisiciones y enajenaciones de acciones por parte de los administradores, ya sea directa o indirectamente, a través de sociedades de familia, de cónyuges, de familiares hasta el cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad o único civil o, en general, a través de personas naturales o jurídicas con las cuales configuren un mismo beneficiario real. En estos casos deberá informarse si la autorización respectiva fue otorgada por la junta directiva o la asamblea de accionistas, la mayoría con que dicha decisión fue tomada y las condiciones en que fue autorizada la respectiva adquisición o enajenación, de conformidad con lo previsto en el artículo 404 del Código de Comercio.

11. Readquisición de acciones y enajenación posterior. En estos casos deberá divulgarse la autorización impartida por el órgano social competente, precisando las condiciones en que se realizará la readquisición o enajenación de acciones readquiridas, el precio de readquisición o enajenación, la reducción o aumento que como resultado del proceso se produzca en el número de acciones en circulación y, en el caso de sociedades inscritas, los supuestos, metodología y resultados del estudio realizado de conformidad con procedimientos reconocidos técnicamente para efectos de fijar el precio de readquisición, así como los mecanismos adoptados para garantizar igualdad de condiciones a todos los accionistas en la readquisición o enajenación.

12. Acuerdos entre accionistas. En estos casos, deberá informarse el contenido completo del acuerdo, tan pronto este sea depositado en la sociedad emisora. Tratándose de sociedades inscritas, se estará a lo dispuesto por el artículo 43 de la Ley 964 de 2005.

13. Celebración, modificación o terminación de contratos que establezcan restricciones relevantes para el emisor, como la prohibición de

distribuir utilidades, o cuyo incumplimiento constituya causal de aceleración de créditos o un evento de incumplimiento del respectivo contrato.

14. Otorgamiento o cancelación de concesiones o licencias relevantes por parte de entidades estatales, así como su terminación.

15. Ejercicio, por parte de entidades estatales, de facultades concedidas por cláusulas excepcionales o exorbitantes, así como la imposición de sanciones en el marco de la celebración, ejecución o liquidación de contratos estatales, aún cuando las respectivas decisiones administrativas no se encuentren en firme.

c) Situación comercial y laboral:

1. Cambios en la actividad principal actual, aunque no se produzca una reforma estatutaria que modifique el objeto social. Para el efecto, se considerará que se presentó un cambio en la actividad principal cuando la mayor cantidad de ingresos en un ejercicio determinado corresponda a una cuenta diferente a aquella en la cual se registró el mayor valor de ingresos de la sociedad durante el ejercicio inmediatamente anterior, según el catálogo de cuentas establecido en el artículo 14 del Decreto 2650 de 1993, o las normas que lo sustituyan o adicionen, para la clase 4, cuentas 4105 a 4170.

2. Reorganizaciones empresariales tales como fusiones, transformaciones, adquisiciones, escisiones, cesión de activos pasivos y contratos, o segregaciones. En estos casos deberá informarse cada uno de los hechos relevantes para la realización del respectivo proceso, desde el momento en que se presentan a consideración de la junta directiva hasta su culminación, inmediatamente se produzcan.

3. Celebración, modificación o terminación de contratos relevantes. En este caso deberá informarse el órgano que autorizó el contrato, las partes, el objeto, la cuantía, los plazos, los efectos financieros de la operación y demás información relevante. En todo caso, se entenderá que un contrato es relevante cuando su cuantía sea igual o superior al cinco por ciento (5%) de los ingresos operacionales, costo de ventas o gastos de administración y ventas, según corresponda, obtenidos en el ejercicio inmediatamente anterior a la celebración, modificación o terminación del contrato.

4. Celebración, modificación o terminación de contratos en los que sea parte el emisor, en forma directa o indirecta, con su matriz, sus subordinadas o las subordinadas de la matriz, cuando el monto sea igual o superior al uno por ciento (1%) de los ingresos operacionales, costo de ventas o gastos de administración y ventas, según corresponda, obtenidos en el ejercicio inmediatamente anterior a la celebración, modificación o terminación del contrato. En este caso deberá informarse el órgano que autorizó el contrato, las partes y su vínculo con el emisor, el objeto, la cuantía, los plazos, los efectos financieros de la operación, la relación del contrato con el objeto social principal del emisor y demás información relevante.

5. Introducción de nuevos productos y servicios o su retiro del mercado cuando ello resulte relevante en la estrategia comercial del emisor.

6. Cierre temporal o permanente de plantas de producción o de uno o varios establecimientos de comercio que en su conjunto representen más del diez por ciento (10%) de la producción o las ventas de la sociedad, según corresponda.

7. Otorgamiento, cancelación u oposición a derechos de propiedad industrial tales como marcas, patentes, licencias o permisos de explotación u otros desarrollos, cuando ello resulte relevante.

8. Celebración o denuncia de convenciones y pactos colectivos de trabajo, iniciación o terminación de huelgas, expedición de laudos arbitrales para dirimir un conflicto colectivo de trabajo, despidos colectivos o, en general, cualquier situación laboral relevante.

d) Situaciones de crisis empresarial:

1. Incumplimiento por un período igual o superior a sesenta (60) días de dos (2) o más obligaciones o el temor razonable de llegar a dicho incumplimiento, siempre y cuando tales obligaciones representen no menos del cinco por ciento (5%) del pasivo corriente de la entidad.

2. Procesos concursales tales como reestructuración empresarial, concordato, liquidación forzosa administrativa, liquidación obligatoria o voluntaria o cualquier evento que pueda conducir a alterar la continuidad de la entidad o llevarla a su disolución y liquidación.

3. Tomas de posesión.

e) Emisión de valores:

1. La emisión de valores en Colombia y en el extranjero, y los hechos relacionados con las emisiones de valores en circulación, incluyendo, entre otros: la autorización del órgano competente; cambios en el valor nominal de las acciones; división de acciones; prepagos o redenciones anticipadas; cambios en los derechos de los tenedores de los valores; modificaciones a las calificaciones de riesgo del respectivo valor; modificaciones en los plazos u otras condiciones de los títulos; cancelación de la inscripción de los valores en bolsa o en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE) y demás eventos relevantes relacionados con la emisión respectiva.

2. Cualquier atraso en el cumplimiento de las obligaciones resultantes de la emisión de títulos de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE) indicando el valor en mora, si corresponde a capital o a intereses, el vencimiento del plazo para el pago oportuno, la causa del retraso, las medidas adoptadas para atender dichos compromisos y la fecha en que se realizará el pago correspondiente.

3. Convocatoria a asambleas de tenedores de títulos. Cuando el emisor no haya participado en la asamblea, las decisiones deberán ser informadas como información relevante por el representante legal de los tenedores.

4. Decisiones tomadas por la asamblea de tenedores de títulos.

5. Renuncia o remoción del representante legal de tenedores de títulos, así como la designación de su sustituto.

f) Procesos de titularización: Adicionalmente a las situaciones relacionadas en los numerales anteriores que les sean aplicables, los agentes de manejo de procesos de titularización deberán divulgar al mercado como información relevante lo siguiente:

1. Disminución o aumento del valor del patrimonio autónomo en forma relevante, por razones como el deterioro o valorización de los bienes que lo integran, modificaciones en su valor de mercado, hechos que puedan afectar las condiciones de su comercialización, hurto, entre otros.

2. Incumplimientos contractuales de cualquiera de los intervinientes en el proceso de titularización. En estos casos deberá informarse las acciones que se adelantarán para afrontar el incumplimiento, tales como la utilización de garantías o el inicio de acciones legales.

3. Celebración, modificación, terminación o no renovación de contratos relacionados con el proceso de titularización.

4. Modificaciones en las condiciones de los títulos.

5. En los casos de titularización de cartera, deberá informarse cuando el índice de la cartera vencida que integre el patrimonio se incremente de manera relevante con relación al último dato que se haya suministrado.

Parágrafo 1. El emisor estará obligado a revelar las situaciones materiales que se refieren al garante de la emisión, previstas en los numerales 1 y 2 del literal a); 2 y 8 del literal b); 1, 2, 6 y 8 del literal c); el literal d) y los numerales 1 y 2 del literal e) del presente artículo. La garantía deberá prever la obligación del garante de suministrar al emisor oportunamente la información correspondiente.

Parágrafo 2. Para efectos de medir las variaciones o participaciones en las cuentas del balance general a que se refiere el presente artículo, se tomará como base el saldo que presentó la clase, grupo o cuenta correspondiente, según la clasificación establecida en el plan único de cuentas (PUC) que rige para cada sector económico; en los estados financieros más recientes que se hayan enviado al Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE). Para efectos de medir las variaciones o participaciones en las cuentas del estado de resultados a que se refiere el presente artículo, se tomará como base el saldo que presentó la clase, grupo o cuenta correspondiente, en el estado de resultados al cierre del ejercicio social inmediatamente anterior.

Parágrafo 3. El controlante del emisor estará obligado a divulgar, en los términos del presente Libro, y por medio de la entidad emisora subordinada, cualquier información relevante que afecte o pueda afectar los valores emitidos por ésta.

Para los efectos previstos en el presente artículo, se entenderá que existe control cuando la situación de subordinación haya sido inscrita en el registro mercantil correspondiente.

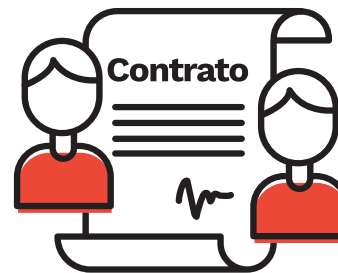
Parágrafo 4. Cuando el controlante, las subordinadas o los garantes del emisor sean, a su turno, emisores de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE), cada uno de los emisores deberá cumplir la obligación de divulgar información relevante en los términos señalados en el presente artículo.

Parágrafo 5. En todo caso, la Superintendencia Financiera de Colombia podrá requerir a cualquier persona la información que estime pertinente para asegurar la transparencia en el mercado y preservar los derechos de los inversionistas y ordenar su divulgación.

Parágrafo 6. Para el caso de los fondos o carteras colectivas deberá tenerse en cuenta la naturaleza jurídica de las mismas, a efectos de evaluar la obligación de revelar la información relevante de que trata el presente artículo.

23. El deber de los emisores de acoger lo señalado por Código País se encuentra en la parte III, título I, capítulo V de la Circular Básica Jurídica, expedida por la Superintendencia Financiera.

C. Contrato a riesgo compartido (*joint venture*)



El contrato de *joint venture* tiene como objeto que varias personas cooperen entre sí para desarrollar un proyecto comercial y obtener utilidades, asumiendo los riesgos. Para efectos de lo anterior, cada uno realiza aportes conforme a sus características propias, y responden de manera solidaria ante terceros. Así las cosas, tenemos que las partes de un contrato de riesgo compartido asumen utilidades y riesgos del proyecto que desean realizar, de manera proporcional a su participación²⁴.

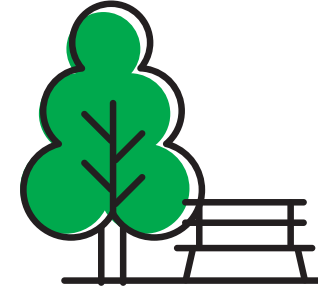
Este contrato no tiene regulación local; por lo tanto, las partes pueden negociar libremente su contenido. Sin perjuicio de lo anterior, le sugerimos que señale de manera clara:

- El objeto del contrato: defina con precisión el proyecto que da lugar al contrato.
- Sea claro en los aportes que cada parte se compromete a realizar
- Defina el alcance de las obligaciones de cada uno, así como los porcentajes de participación de cada aliado.

Siguiendo en la línea de optimizar procesos, puede que usted identifique sinergias que podría tener con otras empresas. El contrato de *joint venture* le permite asociarse con otra (u otras) empresas, y realizar alianzas estratégicas para un proyecto determinado.

Tenga en cuenta que estos contratos no implican de manera alguna perder la autonomía de su negocio, ya que no constituyen procesos de fusión ni nada que se le parezca.

24. Adriana Barbosa Castaño. "Contratos de asociación a riesgo compartido (*joint venture*)". Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2004. Disponible en <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere3/tesis07.pdf>.



Capítulo

5

Consolidación



En este capítulo encontrará:



- a. *Confirming***
- b. Crédito documentario**
- c. Franquicias**



Pág.

142
143
145

Como todo en la vida, una etapa da lugar a otra. Una vez que usted haya dominado la etapa de escalamiento y cuente con una idea firme, procesos eficientes, clientela y una imagen corporativa robusta, es hora de ir más allá. Es hora de explorar otros nichos de mercado y de llevar su idea a otros sitios del país y del exterior. Las buenas ideas están llamadas a ser compartidas; dele la oportunidad al mundo de conocer su oferta de valor.

Usted podrá insertar su negocio en otros mercados. Sin embargo, no se acelere: recuerde que la clave es el crecimiento sostenible. Por eso, lo ideal es ir un paso a la vez.



a. Confirming



Si tiene intenciones de expandirse, es probable que requiera nuevos proveedores. Lo anterior se traduce en que la gestión de su flujo de caja va a ser un poco más compleja.

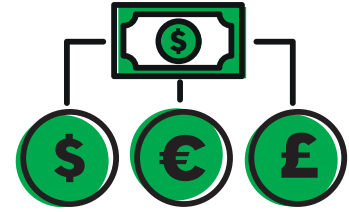
La figura del *confirming* le permite delegar el pago de sus facturas a una entidad financiera, que se encarga de realizar los pagos a los proveedores y de cancelarlas posteriormente en la entidad financiera.

Lo anterior le permite eliminar trámites, hacer los pagos sin depender de las fechas en que su caja reciba efectivo, y aprovechar cualquier descuento que le ofrezcan sus proveedores por pagos anticipados o en determinadas fechas.

Así mismo, este producto les da a sus proveedores la tranquilidad de saber que usted se encuentra respaldado por una entidad financiera y a la vez les brinda la oportunidad, si así lo quieren, de anticipar el pago de la factura a través de una operación de *factoring*.

Tenga en cuenta que los servicios de *confirming* le pueden generar costos, por lo cual le sugerimos que revise de manera juiciosa las condiciones y las tarifas de esta figura de eficiencia.

b. Crédito Documentario



Esta figura se utiliza generalmente en operaciones de comercio exterior (exportaciones e importaciones de bienes). Se encuentra definida en el artículo 1408 del Código de Comercio¹ como un acuerdo entre un banco y su cliente, en virtud del cual el banco pagará a un tercero, directamente o a través de otro banco (el cual se denomina banco correspondiente), una suma de dinero contra la presentación de determinados documentos por parte de dicho tercero.

Ahora bien, el crédito documentario implica que usted tenga una línea de crédito con un banco local, y este, a su vez, se encargue de realizar el pago ante un banco extranjero conforme a las condiciones que usted acuerde con dicho tercero.

El crédito documentario puede ser una forma de pago a terceros en el extranjero (en cuyo caso se denominará *Letter of Credit* o LC) o una garantía en caso de un incumplimiento (en cuyo caso se denominará *Stand-By Letter of Credit* o SBLC).

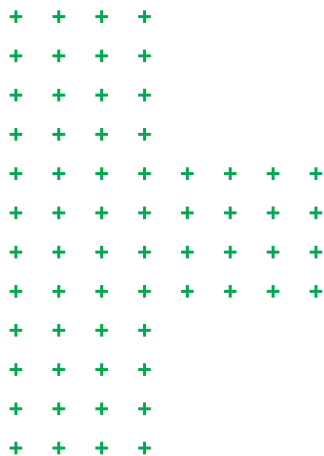
¹ El artículo 1408 del Código de Comercio señala: "Se entiende por crédito documentario el acuerdo mediante el cual, a petición y de conformidad con las instrucciones del cliente, el banco se compromete directamente o por intermedio de un banco correspondiente a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, o a pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos".

C. Franquicias

El esquema de este tipo de operaciones supone un ordenante (el cliente del banco que le da la instrucción de emitir la LC o SBLC), un banco emisor (que emite la LC o SBLC), un beneficiario (quien recibirá el pago de la LC o SBLC) y un banco corresponsal (a través del cual el beneficiario recibirá el pago, y quien se encargará de enviar la documentación al banco corresponsal para que este verifique si procede el pago²).

Veamos un poco más de cada modalidad de este tipo de créditos

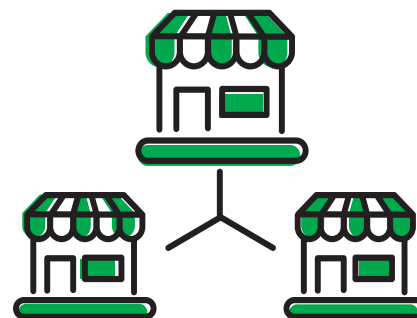
Una LC es una forma de pago que le permite evitar cualquier desconfianza de su contraparte con respecto al pago. El banco garantiza que usted realizará el pago de manera oportuna, contra la presentación de la documentación que se señale en la LC, y que se realizará en las condiciones que se incluyan en esta. Tenga en cuenta que el banco únicamente hará una revisión formal de la documentación que presente su contraparte, y no puede garantizarle la autenticidad o veracidad de esta.



Aparte de lo anterior, el banco no puede (ni debe) manifestarse o formar parte de manera alguna del negocio que da origen a la LC entre el ordenante y el beneficiario. Cualquier controversia entre el ordenante y el beneficiario en virtud de dicho negocio debe resolverse entre ellos.

En el caso de la SBLC, funciona como una garantía, es decir, es un crédito contingente que únicamente se hace efectivo en caso de incumplimiento por parte del ordenante y que da lugar a un pago a favor del beneficiario. Este tipo de documento también recibe el nombre de garantía bancaria.

Teniendo en cuenta que este tipo de operaciones suponen contrapartes que se encuentran en distintos países y, por lo tanto, en distintas jurisdicciones y normativas, la costumbre comercial en estas operaciones es acogerse a normas internacionales, en particular, las "Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios", expedidas por la Cámara de Comercio Internacional. Estas reglas definen qué tipo de cláusulas se pueden incluir en las LC y SBLC, además del papel de los bancos emisores y corresponsales, y en general, cómo funcionan este tipo de operaciones.



Si usted cuenta con una buena idea de negocio, consolidado en el mercado y con cierta trayectoria, es muy probable que reciba ofertas de personas que quieran sacar provecho de ello. Si vender su negocio no es una alternativa, considere franquiciarlo: obtener beneficios económicos de su idea de negocio, permitiendo a terceros su uso dentro de ciertas condiciones definidas por usted.

El contrato de franquicia no cuenta con normativa local; por lo tanto, desde el punto de vista legal no hay formalidad alguna exigida a este tipo de acuerdos .

A través del contrato de franquicia, el dueño de un negocio (franquiciante) le permite a otra persona (franquiciado) utilizar su *know how* (conocimiento adquirido de cómo hacer algo) y su marca.

Vale la pena que tenga en cuenta:



- Su *know how* se debe poder transmitir en forma clara al franquiciado.
- El franquiciado debe mantener la confidencialidad de toda la información que usted le transmita en virtud del contrato de franquicia.
- Debe señalar claramente las limitaciones que debe acatar el franquiciado (productos que no puede vender, procesos que debe acatar, condiciones del local, fuentes de suministro que debe utilizar, deber del franquiciado de vender exclusivamente los productos del franquiciante, etc.).
- Dado que la marca y el *know how* siguen siendo suyos, usted deberá apoyar al franquiciado en ciertos temas, como los de suministro. Es importante que delimite de manera clara su función frente al franquiciado.
- Asimismo, en consonancia con lo señalado anteriormente, usted debe contar con el derecho de supervisar la operación del franquiciado: frente al público no hay franquicia, sino un solo negocio y una sola marca. Sea cuidadoso con la elección del franquiciado.

2. A esto se le conoce como "presentación conforme".

3. Al respecto, puede consultar: <https://www.entrepreneur.com/article/263926>

RESTREPO Navarro, Mauricio. "El Contrato de Franquicia: La Dimensión Jurídica de una Realidad Económica" disponible en <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/derectum/article/view/4710>

4. El artículo 1 del Decreto 2123 de 1975 define *know-how*: Entiéndese por "*Know-How*" la experiencia secreta sobre la manera de hacer algo, acumulada en un arte o técnica y susceptible de cederse para ser aplicada en el mismo ramo, con eficiencia.



Capítulo

6

Estrategias de salida¹

¹. Para más información con respecto a estrategias de salida, puede consultar: Onur Bayar and Thomas J. Chemmanur, "IPOs versus Acquisitions and the Valuation Premium Puzzle: A Theory of Exit Choice by Entrepreneurs and Venture Capitalists" (August 1, 2010). Journal of Financial and Quantitative Analysis (JFQA), 46 (6), 1755-1793. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=966004>. Colin M. Mason, Richard T. Harrison, and Thiago Botelho, "Business Angel Exits: Strategies and Processes" (May 13, 2015). Forthcoming, International Research Handbook on Entrepreneurial Finance. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2605912>.

En este Capítulo encontrará:



- a. Todo es cuestion de enfoque**
 - Exits en el Mercado de Valores

- b. Las adquisiciones y las fusiones como herramientas de la innovación**
 - Los spin-offs como mecanismos de creación

Pag.

150

153

154

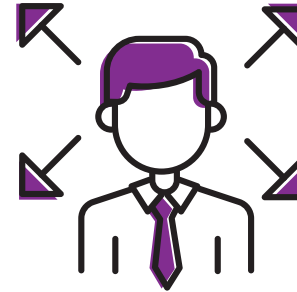
157



a. Todo es cuestión de enfoque

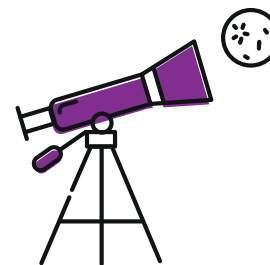
A lo largo de esta guía hemos revisado herramientas que pueden ayudar a su negocio a crecer y consolidarse; sin embargo, no pierda de vista que todos los empresarios deben dejar, en algún momento, los negocios que crearon. La lógica de las inversiones es entrar y salir de ellas en el momento adecuado, creando valor en el proceso².

Ya sea por el deseo de recuperar el capital invertido, por temas de insolvencia o para permitir que la empresa crezca, usted debe hacerse a la idea de que las empresas se crean para venderse y el ideal es que esa salida sea un motivo de celebración.



En ese orden de ideas, en el presente capítulo queremos invitarlo a cambiar su visión de las empresas y pensar más allá. Más allá de la idea tradicional de crear para dejar herencia o de tener un ingreso adicional cuando se pensione. Decirle adiós a su negocio es decirles hola a nuevas oportunidades, a mejores tiempos y, por consiguiente, a nuevos retos empresariales.

Las empresas son agentes económicos dinámicos, cuyas necesidades cambian de acuerdo con sus características propias y su entorno... Algunas veces las mejores cosas no llegan a quienes esperan, sino a quienes toman buenas decisiones. Y esas buenas decisiones no solamente se refieren al management y a la administración diaria de la empresa, sino también a reconocer cuándo es hora de pasar el mando y cambiar de horizontes.



Así las cosas, las estrategias de salida suponen un reto particular: tener la suficiente visión para saber cuándo es hora de salir del negocio y cómo hacerlo.

Para hacerlo más gráfico, piense en su empresa como un hijo. Así como usted espera que en algún momento su hijo se independice y forme su propia vida, su empresa eventualmente deberá independizarse de usted. Un buen indicador del éxito de su compañía es que sea lo suficientemente buena como para que se le considere una inversión atractiva.

Las herramientas que le permiten no participar más en un negocio se conocen como estrategias de salida (o *exits*). Cuando implican que la operación de la empresa cese del todo, se las conoce como *ends*.

La salida de un negocio puede ser parcial (si su participación en el negocio disminuye, pero se mantiene) o total (si usted deja de tener participación alguna en la empresa).

Ahora bien, algunas de las figuras que hemos visto en los capítulos anteriores cumplen funciones de estrategias de salida: una emisión de acciones le permite financiarse, pero además implica la disminución de su participación accionaria. La misma lógica también se puede aplicar para la financiación por intermedio de los ángeles inversionistas o de los fondos de capital privado. Como todo en la vida, financiarse cuesta, y ese costo no toma forma de tasa de interés sino de la participación accionaria que usted debe ceder.

² Respecto de la creación de valor: "Se crea valor en la empresa cuando la utilidad o riqueza que genera es lo suficientemente grande para cubrir el costo de todas las fuentes de financiamiento de los recursos invertidos en el negocio". José Bonmati Martínez. "El valor de una empresa y la creación de valor en esa empresa". Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3816159.pdf>.

Antes de ver cada estrategia de salida de manera individual, veamos algunos puntos comunes:



- **El desapego debe ser desde el día uno.**

Si se mentaliza que todo es pasajero, podrá tener una visión amplia del panorama. Es importante que en la medida en que su empresa toma forma vaya estructurando opciones de salida. Lo anterior no busca desanimarlo ni hacer que trabaje menos duro: es de grandes empresarios saber cuándo salir, y para ello, el diseño de su empresa debe facilitar tanto la entrada como la salida de inversionistas. Esto también tranquiliza a sus potenciales inversionistas y les da a entender que sus intereses y los suyos como empresario están alineados.

- **Nunca se olvide del rol de los inversionistas.**

Los fondos de capital de riesgo y los ángeles inversionistas siempre invierten pensando en salir. Más allá del riesgo que estén dispuestos a asumir (lo que se conoce como apetito de riesgo) o del incentivo "ideológico" que pueda eventualmente tener el ángel, los fondos de capital de riesgo y los ángeles son inversionistas. Esto no implica demeritar de manera alguna a los ángeles ni a los fondos de capital de riesgo, son actores que además de traer capital mejoran las estructuras organizacionales de las empresas con su experiencia y buenas prácticas, pero siguen siendo inversionistas. El corazón y el apetito de riesgo no les quita la calidad de inversionistas.

- **Mantenga un enfoque estratégico.** Vea su empresa desde su potencial, recuerde que las acciones en la empresa deben propender al crecimiento y mejoramiento, orientándose a alcanzar su máximo potencial. Trascienda permanentemente y recuerde que las salidas de un negocio forman parte de la cotidianidad de cualquier empresa.

- **No pierda la ilusión.** Cada emprendimiento tiene su magia y cada inicio es una nueva enseñanza. Salir de un emprendimiento no es el fin de su "vida empresarial", sino la oportunidad de iniciar nuevos proyectos, estructurar otras ideas y enriquecer el ecosistema empresarial como lo hizo con su primera empresa. Sáquele provecho a todo su aprendizaje y póngalo en práctica en una nueva aventura. No subestime el poder de la experiencia y el conocimiento empírico.

- **Al momento de salir, no solo importa el cuándo sino el cómo.** Tome en consideración elementos como los costos asociados y las eventuales exigencias de revelación de información al definir estrategias de salida.

- **Piense en su futuro.** En caso de que le ofrezcan un cargo en la compañía una vez su participación accionaria desaparezca, tenga en cuenta que en muchas adquisiciones el empresario fundador se va de la empresa³ o es despedido.

Con base en lo anterior, revisemos los *exits* que puede tener a su alcance, y los temas que le sugerimos considerar en cada uno.



Exits en el mercado de valores

Cuando veíamos la emisión de valores en el capítulo 4, decíamos que los valores son derechos económicos negociables que se crean mediante una emisión y que buscan captar recursos del público.

Una buena opción para salir de la empresa que usted fundó es vender su participación accionaria en el mercado de valores a través de una oferta pública de valores. Esta clase de ofertas le permite vender al público (lo cual resulta atractivo si usted no tiene un comprador definido en su panorama) o, si lo prefiere, a un número amplio de personas determinadas.

Una oferta pública de valores es aquella que tiene el propósito de vender/adquirir valores dirigida al público o a cien o más personas determinadas, excepto⁴:

1. Las ofertas de acciones y bonos obligatoriamente convertibles en acciones dirigida a los accionistas de la sociedad emisora, cuando los destinatarios de la oferta sean menos de 500.
2. Las que realice una sociedad colombiana que no tenga acciones inscritas en el Registro Nacional de Valores y Emisores a sus trabajadores o a los miembros de su junta directiva.

Tenga en cuenta que para hacer una oferta pública de valores usted deberá inscribirse como emisor en la Bolsa de Valores de Colombia (si no lo ha hecho). Como lo veíamos en el capítulo 4, ingresar al mercado de valores implica revelar una gran cantidad de información. Considere si dicha revelación puede afectar de alguna manera su estrategia de salida: si usted ya forma parte del mercado de valores, cuenta con una reputación y el mercado lo conoce. Además, si usted ya es emisor de valores tal vez no tenga que hacer revelaciones adicionales; recuerde que como emisor usted está obligado a reportar de manera oportuna la información relevante de la compañía emisora.

4. El artículo 6.11.11 del Decreto 2555 de 2010 define así la oferta pública: "Se considera como oferta pública de valores, aquella que se dirija a personas no determinadas o a cien o más personas determinadas, con el fin de suscribir, enajenar o adquirir documentos emitidos en serie o en masa, que otorguen a sus titulares derechos de crédito, de participación y de tradición o representativos de mercancías.

No se considerarán públicas las siguientes ofertas:

1. La de acciones o de bonos obligatoriamente convertibles en acciones que esté dirigida a los accionistas de la sociedad emisora, siempre que sean menos de quinientos (500) los destinatarios de la misma.

2. La de acciones resultante de una orden de capitalización impartida por autoridad estatal competente, dirigida exclusivamente a accionistas de la sociedad, o la que tenga por objeto capitalizar obligaciones de la misma, siempre y cuando se encuentren reconocidas dentro de un proceso concursal en el que se haya tomado tal decisión, en ambos casos sin importar el número de personas a quienes se encuentre dirigida.

3. La que realice una sociedad colombiana cuyas acciones no se encuentren inscritas en el Registro Nacional de Valores y Emisores (RNVE) y sea ofrecida a aquellos sujetos con los que tiene contrato de trabajo vigente o a los miembros de su Junta Directiva. Esta oferta deberá ser parte de un programa de compensación o de beneficios, y para el caso de los empleados, adicionalmente, deberá constar por escrito en el respectivo contrato de trabajo. Se podrán incluir también las ofrecidas por parte de uno de los vinculados a la sociedad empleadora, siempre que dicho vinculado se encuentre domiciliado en Colombia. Para los efectos del presente numeral se entenderá por vinculado lo establecido en el literal b) numeral 2 del artículo 7.3.11.2 del presente decreto.

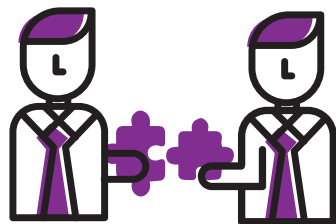
Las ofertas que a la vez tengan por destinatarios a las personas indicadas en el numeral uno (1) del presente artículo y a cien o más personas determinadas serán públicas. Parágrafo. Cuando los destinatarios de una oferta se vayan a determinar con base en una labor de premercadeo realizada entre personas no determinadas o cien o más personas determinadas, la respectiva oferta tendrá el carácter de pública y en tal sentido, su realización sólo podrá efectuarse con observancia de las normas que al efecto se establecen en este decreto."

3. Un buen ejemplo de esto es la adquisición de Hotmail por parte de Microsoft: <https://www.latimes.com/business/la-xpm-2013-feb-19-la-fi-tn-cofounder-sabeer-bhatia-sheds-no-tears-for-demise-of-hotmail-20130218-story.html>

Si su empresa no se encuentra listada, tome en cuenta los costos adicionales que se causan con el registro en la bolsa de valores, además de las revelaciones de información al público que deberá realizar. Considere si estas impactan de alguna manera la imagen que tiene en el mercado. Además de lo anterior, recuerde que a pesar de que generalmente el mercado de valores es eficiente, y refleja la información disponible en los precios de los activos que se negocian en él, dichos precios también se ven afectados por la especulación de los intervinientes del mercado o temas ajenos a este.

Finalmente, si su empresa está listada en la Bolsa de Valores tenga en cuenta que su salida puede ser paulatina, por lo cual también podría enajenar sus acciones poco a poco.

b. Las adquisiciones y las fusiones como herramientas de la innovación



Si usted cuenta con un negocio bien estructurado, es muy probable que reciba ofertas de personas interesadas en adquirir su compañía, ya sea porque ven potencial en la empresa, porque quieren “eliminar” algún competidor que consideran con potencial estratégico o quizás buscan explorar un nuevo nicho de mercado.

La adquisición de su participación por parte de un tercero le permite delimitar el público al que le presente información sensible de su empresa: su potencial comprador querrá conocer información del negocio, pero no pierda de vista que una vez que libere información, no podrá recuperarla.

Recuerde el siguiente refrán: “Uno es dueño de lo que calla y esclavo de lo que habla”. Presente la información de manera estratégica, no se emocione intentando enamorar a un potencial comprador, ni responda más allá de lo que le pregunten. Las negociaciones toman tiempo, y la idea es llegar a un buen acuerdo.

Tenga en cuenta que el propósito de las fusiones y adquisiciones es aumentar el valor de una compañía, ya sea incrementando el valor de la empresa resultante de la fusión o del grupo empresarial al que se integra la nueva adquisición⁵.

Si bien existen muchos métodos para calcular el justo valor de una empresa que se pondrá a la venta, en términos generales podemos agrupar dichos métodos en tres categorías:

1. Métodos enfocados en los activos: Esta categoría de métodos toma los activos y pasivos representados en el balance como punto de partida para calcular el valor neto de la compañía. El problema de este tipo de métodos es que basan el valor de la empresa en el desempeño en retrospectiva de los activos, es decir, no toma en consideración el potencial de la empresa o eventuales proyecciones de la misma.

2. Métodos enfocados en los ingresos: En este tipo de métodos se calcula el valor de la compañía a partir de proyecciones de los flujos de caja. El problema es el margen de inexactitud derivado de usar proyecciones.

3. Métodos enfocados en múltiplos y proyecciones: En esta clase de métodos se calcula el valor justo de las acciones de una compañía con base en el valor promedio de empresas en el mismo segmento de la industria. El inconveniente de este tipo de métodos es que pueden implicar un análisis muy amplio para fijar un promedio, además de que desconocen el impacto de externalidades en los mercados.

Uno de los puntos claves en este tipo de transacciones es verificar de manera previa no tener limitaciones de índole contractual que puedan impedir la adquisición/fusión. Es clave que verifique con su abogado los contratos que haya suscrito la empresa y las condiciones incluidas en cada uno. Recuerde que necesita ser libre de acudir a este tipo de

herramientas cuando firme cualquier contrato, y negocie de manera cuidadosa cualquier cláusula que le imponga restricciones para negociar su participación accionaria (por ejemplo, la inclusión de un cambio de control como un evento de incumplimiento o determinación en un contrato de crédito con algún acreedor)⁶.

Veamos entonces el régimen legal aplicable a las fusiones

El artículo 172 del Código de Comercio⁷ señala que la fusión de sociedades ocurre cuando una o más sociedades se disuelven para ser absorbidas por otra sociedad no disuelta (fusión por absorción) o para crear una nueva sociedad (fusión por creación). La sociedad absorbente o la nueva compañía asumirá todos los derechos y obligaciones a cargo de la sociedad absorbida o de aquella(s) que se fusionaron para dar lugar a la nueva sociedad.

La junta/asamblea deberá aprobar el compromiso de fusión, conforme al quórum que señalen los estatutos para la fusión o para la disolución anticipada de la sociedad.

El artículo 173 del Código de Comercio⁸ exige que el compromiso de fusión incluya:

1. Las condiciones y justificación de la fusión.
2. Datos y cifras de los libros de contabilidad de las sociedades involucradas que hayan servido de soporte para definir las condiciones de la fusión.

6. A este tipo de acuerdos o cláusulas también se les conoce como covenants. Pueden ser positivos (si implican obligaciones de hacer a cargo del deudor), negativos (si implican obligaciones de no hacer a cargo del deudor) o financieros (si implican al deudor mantener determinados indicadores financieros o límites de rendimiento). Para más información, lo invitamos a consultar: Gregory Nini, Amir Sufi, and David Carl Smith. Creditor Control Rights, Corporate Governance, and Firm Value (December 11, 2011). Disponible en <https://ssrn.com/abstract=1344302> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1344302>.

7. El artículo 172 del Código de Comercio incluye como definición de fusión: “Habrá fusión cuando una o más sociedades se disuelvan, sin liquidarse, para ser absorbidas por otra o para crear una nueva. La absorbente o la nueva compañía adquirirá los derechos y obligaciones de la sociedad o sociedades disueltas al formalizarse el acuerdo de fusión.”

8. El artículo 173 del Código de Comercio señala: “Las juntas de socios o las asambleas aprobarán, con el quórum previsto en sus estatutos para la fusión o, en su defecto, para la disolución anticipada, el compromiso respectivo, que deberá contener:

1) Los motivos de la proyectada fusión y las condiciones en que se realizará.
2) Los datos y cifras, tomados de los libros de contabilidad de las sociedades interesadas, que hubieren servido de base para establecer las condiciones en que se realizará la fusión.
3) La discriminación y valoración de los activos y pasivos de las sociedades que serán absorbidas, y de la absorbente.
4) Un anexo explicativo de los métodos de evaluación utilizados y del intercambio de partes de interés, cuotas o acciones que implicará la operación.

5. Rainer Lenz. The Logic of Merger and Acquisition Pricing (June 4, 2008), p. 3. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=1019049> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1019049>.

3. La relación de activos y pasivos de la(s) sociedad(es) absorbida(s) y de la absorbente y su correspondiente valoración.

4. Un documento en el que se expliquen los métodos de evaluación utilizados y el intercambio de partes de interés/ cuotas/ acciones.

5. Copias certificadas de los balances generales de las sociedades involucradas en la fusión.

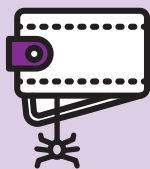
Una vez aprobado el compromiso de fusión, los representantes legales de las sociedades involucradas en la transacción deberán publicar un aviso en un diario de

amplia circulación nacional⁹. Dicho aviso deberá incluir razón social, domicilios, capital social (o el suscrito y el pagado), valor de los activos y pasivos de las sociedades en cuestión y resumen de la explicación del método de evaluación y del intercambio de participación accionaria, debidamente certificado por el revisor fiscal o el contador.

Los acreedores de la sociedad absorbida podrán solicitar garantías suficientes para el pago de sus créditos dentro de los 30 días siguientes a la publicación del acuerdo de fusión ante un juez¹⁰.

Finalmente, se procederá a formalizar el acuerdo de fusión elevándolo a escritura pública¹¹.

Tenga en cuenta que la fusión requerirá autorización previa de la Superintendencia de Sociedades en los siguientes casos:



Cuando alguna de las sociedades involucradas en la fusión tenga obligaciones vencidas con mora mayor de 90 días, que representen el 20 % o más de su pasivo externo en sus estados financieros.



Cuando el capital de la sociedad resultante de la fusión sea inferior a la suma de los capitales de las sociedades fusionadas y dicha disminución implique un efectivo reembolso de aportes.



Cuando alguna de las sociedades involucradas en la fusión tenga obligaciones derivadas de una emisión de bonos o pasivos pensionales¹².

9. El artículo 174 del Código de Comercio establece: "Los representantes legales de las sociedades interesadas darán a conocer al público la aprobación del compromiso, mediante aviso publicado en un diario de amplia circulación nacional. Dicho aviso deberá contener:

1) Los nombres de las compañías participantes, sus domicilios y el capital social, o el suscrito y el pagado, en su caso.
2) El valor de los activos y pasivos de las sociedades que serán absorbidas y de la absorbente.
3) La síntesis del anexo explicativo de los métodos de evaluación utilizados y del intercambio de partes de interés, cuotas o acciones que implicará la operación, certificada por el revisor fiscal, si lo hubiere o, en su defecto, por un contador público".

10. El artículo 175 del Código de Comercio preceptúa: "Dentro de los treinta días siguientes a la fecha de publicación del acuerdo de fusión, los acreedores de la sociedad absorbida podrán exigir garantías satisfactorias y suficientes para el pago de sus créditos. La solicitud se tramitará por el procedimiento verbal prescrito en el Código de Procedimiento Civil. Si la solicitud fuere procedente, el juez suspenderá el acuerdo de fusión respecto de la sociedad deudora, hasta tanto se preste garantía suficiente o se cancelen los créditos.

Vencido el término indicado en el artículo anterior sin que se pidan las garantías, u otorgadas éstas, en su caso, las obligaciones de las sociedades absorbidas, con sus correspondientes garantías, subsistirán solamente respecto de la sociedad absorbente".

Los *spin-offs* como mecanismos de creación. Reorganizar puede ser innovar¹³



Los *spin-offs* suponen la creación de una nueva empresa a través de la escisión de una empresa ya existente,

la cual actúa como incubadora de la nueva. Si bien lo anterior podría entenderse como una manera de incursionar en nuevos mercados, aprovechando el capital de la empresa ya existente, los *spin-off* también se utilizan como un intento de salvar lo mejor de una empresa en caso de que esta deba cesar su operación: en pocas palabras, podríamos decir que implica desarmar la empresa y sacar una compañía autónoma de ella.

Por lo general, los *spin-off* suponen la existencia de unidades o áreas bien delimitadas dentro de la empresa ya existente, los cuales, con el apoyo de la compañía, se independizan de manera paulatina hasta que finalmente se vuelven independientes, con estrategias, objetivos y lineamientos propios.

Un beneficio de este tipo de transacciones es el aprovechamiento del talento existente en la compañía, ya que supone darle independencia a un elemento clave de la empresa y volverlo el eje de otro negocio, dándole la posibilidad de crecer y desarrollarse aún más, lo cual se traduce en innovación. Adicionalmente, permite al negocio ampliar sus nichos de mercado de manera estratégica.

Dado que el resultado final del *spin-off* es la creación de una nueva empresa, nada le impide salir de la empresa creada por usted a través de la que surja del *spin-off*.

11. El contenido mínimo de la escritura pública de fusión se encuentra en el artículo 177 del Código de Comercio: "Cumplido lo prescrito en los artículos anteriores, podrá formalizarse el acuerdo de fusión. En la escritura se insertarán:

1) El permiso para la fusión en los casos exigidos por las normas sobre prácticas comerciales restrictivas.
2) Tratándose de sociedades vigiladas, la aprobación oficial del avalúo de los bienes en especie que haya de recibir la absorbente o la nueva sociedad.

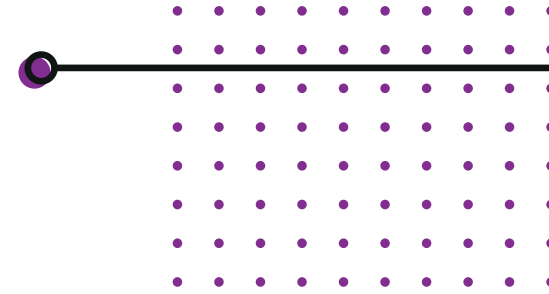
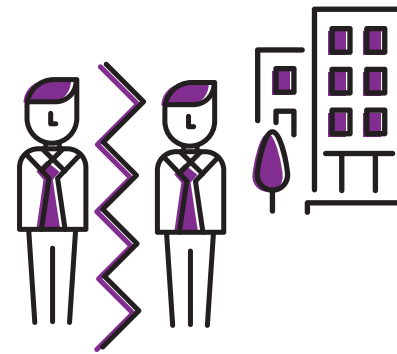
3) Copias de las actas en que conste la aprobación del acuerdo.

4) Si fuere el caso, el permiso de la Superintendencia para colocar las acciones o determinar las cuotas sociales que correspondan a cada socio o accionista de las sociedades absorbidas.

5) Los balances generales de las sociedades fusionadas y el consolidado de la absorbente o de la nueva sociedad".

12. Para más información, consulte https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramites-y-servicios/Paginas/Fusion.aspx.

13. Para más información sobre este tipo de transacciones lo invitamos a consultar: "¿Qué es un spin-off?". Disponible en <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-un-spin-off>. "Spin-off, una solución para empresas que no crecen". Disponible en <https://www.altonivel.com.mx/liderazgo/management/53465-nueva-crear-empresas-independientes-spin-off/> y "Spin-offs". Disponible en <https://economipedia.com/definiciones/spin-off.html>.



Al igual que en la fusión, el proyecto de escisión lo deberá aprobar la junta/asamblea de la sociedad que se escinde, y debe contener¹⁵:

1. La justificación y condiciones de la escisión
2. La razón social de las sociedades que participan en la escisión. En caso de que se busque crear una nueva sociedad mediante la escisión, deberán incluirse los estatutos de esa nueva sociedad.
3. La relación y valoración de los activos y pasivos de la sociedad
4. El reparto que se hará de las cuotas/acciones/partes de interés, con la explicación de los métodos de evaluación utilizados.

5. Los estados financieros de las sociedades que intervienen en el proceso de escisión, debidamente certificados.

El proceso de escisión será notificado al público a través de aviso que se publicará en un diario de amplia circulación nacional. Los acreedores de las sociedades que participen en la escisión podrán solicitar garantías suficientes para el pago de sus créditos ante un juez, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la publicación del aviso.

Finalmente, la escisión se entenderá perfeccionada después que se eleve a escritura pública¹⁶, y una vez que se inscriba en el Registro Mercantil producirá efectos frente a terceros y frente a las sociedades involucradas en el trámite de escisión.

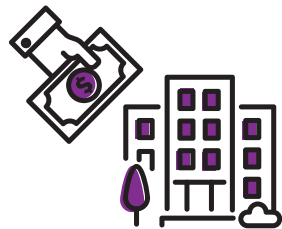
15. El artículo 4 de la Ley 222 de 1995 señala: "El proyecto de escisión deberá ser aprobado por la junta de socios o asamblea general de accionistas de la sociedad que se escinde. Cuando en el proceso de escisión participen sociedades beneficiarias ya existentes se requerirá, además, la aprobación de la asamblea o junta de cada una de ellas. La decisión respectiva se adoptará con la mayoría prevista en la ley o en los estatutos para las reformas estatutarias.

El proyecto de escisión deberá contener por lo menos las siguientes especificaciones:
 1. Los motivos de la escisión y las condiciones en que se realizará.
 2. El nombre de las sociedades que participen en la escisión.
 3. En el caso de creación de nuevas sociedades, los estatutos de la misma.
 4. La discriminación y valoración de los activos y pasivos que se integran al patrimonio de la sociedad o sociedades beneficiarias.
 5. El reparto entre los socios de la sociedad escidente, de las cuotas, acciones o partes de interés que les corresponderán en las sociedades beneficiarias, con explicación de los métodos de evaluación utilizados.
 6. La opción que se ofrecerá a los tenedores de bonos.
 7. Estados financieros de las sociedades que participen en el proceso de escisión debidamente certificados y acompañados de un dictamen emitido por el revisor fiscal y en su defecto por contador público independiente.
 8. La fecha a partir de la cual las operaciones de las sociedades que se disuelven habrán de considerarse realizadas para efectos contables, por cuenta de la sociedad o sociedades absorbentes. Dicha estipulación sólo produce efectos entre las sociedades participantes en la escisión y entre los respectivos socios".

16. Respecto de la escritura pública de escisión, el artículo 8 de la Ley 222 de 1995 señala: "El acuerdo de escisión deberá constar en escritura pública, que contendrá, además, los estatutos de las nuevas sociedades o las reformas que se introducen a los estatutos de las sociedades existentes. Dicha escritura será otorgada únicamente por los representantes legales de estas últimas. En ella, deberán protocolizarse los siguientes documentos:

1. El permiso para la escisión en los casos en que, de acuerdo con las normas sobre prácticas comerciales restrictivas, fuere necesario.
2. El acta o actas en que conste el acuerdo de escisión.
3. La autorización para la escisión por parte de la entidad de vigilancia en caso de que en ella participen una o más sociedades sujetas a tal vigilancia.
4. Los estados financieros certificados y dictaminados, de cada una de las sociedades participantes, que hayan servido de base para la escisión.

Un spin-off se podría realizar a través de la figura de la escisión. El artículo 3 de la Ley 222 de 1995¹⁴ señala que habrá escisión cuando:



1. Una sociedad no disuelta transfiere parte de su patrimonio a una o varias sociedades existentes o la utiliza para crear una o varias sociedades nuevas.



2. Una sociedad se disuelve y divide su patrimonio en varias partes para transferirlo a sociedades ya existentes o a nuevas sociedades.

14. El artículo 3 de la Ley 222 de 1995 se refiere a la escisión así:
 "Habrá escisión cuando:

1. Una sociedad sin disolverse transfiere en bloque una o varias partes de su patrimonio a una o más sociedades existentes o las destina a la creación de una o varias sociedades.
2. Una sociedad se disuelve sin liquidarse, dividiendo su patrimonio en dos o más partes, que se transfieren a varias sociedades existentes o se destinan a la creación de nuevas sociedades.

La sociedad o sociedades destinatarias de las transferencias resultantes de la escisión se denominarán sociedades beneficiarias. Los socios de la sociedad escidente participarán en el capital de las sociedades beneficiarias en la misma proporción que tengan en aquella, salvo que, por unanimidad de las acciones, cuotas sociales o partes de interés representadas en la asamblea o junta de socios de la escidente, se apruebe una participación diferente".



El progreso
es de todos

Mincomercio



innpulsacolombia

Colombia



En Bogotá **(57-1) 743 7939**
y para el resto del país **01 8000 180098**



info@innpulsacolombia.com



Calle 28 # 13A-15, piso 37



8:30 a.m. - 4:30 p.m.

BRICK
ARROGADOS



innpulsacolombia



@innpulsacol



@innpulsacol



innpulsacolombia