

# **PRINCIPIOS APLICABLES PARA DAR FORMA A UN EMPRENDIMIENTO QUE SE CONVIERTA EN EMPRESA**

**AUTORA: JORGE MURILLO ORTIZ**



Principios aplicables para dar forma a un emprendimiento que se convierta en empresa.....	4
Pasos importantes a tener en cuenta para dar forma al emprendimiento .....	5
Emprender a través del método lean startup para emprender.....	7
Ejemplo caso de éxito: Spotify.....	9
Emprender a través del método Extreme Programming XP.....	10
Emprender a través del método Kanban.....	11
Emprender a través del método Agile Inception .....	13
Emprender a través del método design sprint, la metodología de Google, se puede utilizar para dar forma al emprendimiento se convierte en empresa.....	14
Incubadoras y aceleradoras para transformar una idea de negocio en una empresa viable.....	17

La mayor gloria no está  
en no caer nunca, sino  
que en levantarnos  
cada vez que caemos.

Confucio

En el presente referente de pensamiento, los maestrantes se enfrentarán a la necesidad de responder a la pregunta: ¿Principios aplicables para dar forma a un emprendimiento que se convierta en empresa? Además, debe realizar un informe entregable sobre cómo presentar o cuales son los elementos que debe contener este para presentarlo ante incubadoras y/o aceleradoras para transformar la idea o proyecto de emprendimiento en una empresa viable.

Es fundamental para lograr el objetivo anterior, que el maestrante aprenda a identificar y a aplicar los pasos que se deben tener en cuenta para dar forma a dicho emprendimiento, por lo cual se requiere aprender a emprender a través del método lean startup, del método Extreme Programming XP, del método Kanban, del método Agile inception y del método Design sprint para emprendeSER.

En el presente eje encontrará las herramientas aplicables prácticas como los sitios web de las incubadoras y aceleradoras para convertir una idea de negocio y emprendimiento en una empresa.

Principios aplicables  
para dar forma a un  
emprendimiento que se  
convierta en empresa



EmprendeSER y ver el sueño hecho realidad, es una de las realizaciones de mayor satisfacción en el SER humano, ver materializado el sueño después de tanto esfuerzo, tiempo e inversión.

Emprender con escasos recursos y llevar a cabo un emprendimiento, no es viable para todas las personas, debido a la exigencia que se requiere a nivel mental, del grado de compromiso y paciencia. Al inicio del proceso es claro que se trabajará mucho, sin derecho a beneficios puesto que los pocos recursos financieros que se obtengan deberán ser redirigidos al propio negocio para lograr el crecimiento.

Emprender con recursos propios y limitados se conoce como bootstrapping, es emprendeSER invirtiendo recursos propios como y tiempo dinero ahorrado. Es tomar la decisión de crear un negocio de cero sin recurrir a la financiación externa o los préstamos de terceros. Se habla de bootstrapping cuando una startup o empresa de nueva creación se financia a sí misma. Esta comenzará con pocos recursos y a medida que va avanzando, se invertirán parte de los beneficios para que siga creciendo.

Por ello, crear empresa es una actividad loable en cualquier parte del mundo, es ayudarse a sí mismo como también a otras personas a tener un mejor bienestar, que se unen a un gran sueño para lograr objetivos y metas en común, deseando a partir de esto obtener beneficios económicos, sociales, financieros, entre otros.

Los primeros pasos que se dan en la elaboración de un diagnóstico para ver el estado óptimo del emprendimiento o la viabilidad, es seleccionar un equipo com-

prometido, adaptable para llevar a cabo el emprendimiento a la realidad.

### Pasos importantes a tener en cuenta para dar forma al emprendimiento

- Diseñar una propuesta de valor que sea diferenciadora, con rasgos claramente distintivos.
- Tener clara la visión, misión, objetivos, metas, políticas y planes estratégicos de acción utilizando metodologías, para definir el enfoque del emprendimiento junto con el público objetivo establecido.
- Analizar y realizar el DOFA en especial el análisis de la competencia, para entrar a analizar las ventajas que se ofrecen, dónde operar, a quién dirigirse, precios, tendencias y algo fundamental es el canal de comunicación a utilizar.
- Realizar una organización centrada en el cliente-consumidor aplicando metodologías ágiles, cuyo objetivo principal es la satisfacción del cliente teniendo en cuenta las entregas a tiempo y la creación de valor.
- La organización debe SER creada bajo la filosofía de SERvir y aceptar positivamente a los requisitos cambiantes de los clientes.
- Tener capacidad de respuesta rápida y oportuna ante demanda e imprevistos.

- Contar con un software, para generar un mejor control de las actividades comerciales y contables, entre ellos, Lexconsulting Group con soluciones ERP, business intelligence, Nexsys de Colombia y SAP Colombia, IBM de Colombia. Oracle Colombia, Helisa y Siigo.



#### ERP

Recursos de Planeación de actividades para las empresas.



#### Visitar página

En el siguiente link se puede encontrar empresas proveedores de software <https://www.guiadesolucionestic.com/component/sobi2/?catid=3>

- La utilización de estos contribuye a lograr un mejor desarrollo, reduciendo tiempos y mejorando la rentabilidad de la empresa. Además, con la finalidad de mantener una comunicación asertiva, constructiva en la cadena de suministros, la información que ingresa como la que sale debe ser socializada entre el equipo que esté al frente.

- Los procesos en el área de mercadeo, finanzas, comercial y de marketing, que consienten la promoción del desarrollo sostenido. Para que los usuarios del proceso (desarrolladores, patrocinadores y consumidores) puedan crecer de manera constante.
- Para responder a nivel de excelencia, coherentes con la aplicación de metodologías ágiles, desarrolladores, clientes internos y externos autoevaluarse de tal manera que puedan responder inquietudes y clarificar preguntas.
- Maximizar el tiempo invertido para el logro de los objetivos.



#### Instrucción

Los invito a ver la animación que se encuentra en la parte principal del eje.

Para complementar la puesta en marcha de un emprendimiento y su posterior conocimiento a la sociedad el emprendedor se puede valer de las siguientes herramientas:

## Emprender a través del método lean startup para emprendeSER

Para la implementación del emprendimiento por utilizando este método se requiere adelantar los siguientes pasos:

### Planteamiento de hipótesis

El primer paso de esta metodología es haSER el planteamiento basado en una hipótesis sobre un problema que se estima, se ha estudiado o se conoce por tal motivo se le dará solución y es aquí donde explica el por qué un segmento de clientes está o estaría dispuesto a pagar por tu propuesta de valor (oferta). Además, permite identificar otras opciones que son viables para identificar el problema a solucionar con la hipótesis planteada, por lo tanto, si es necesario crear o haSER focus group, entrevistas con clientes o usuarios potenciales, es válido haSERlo, con el objetivo de revisar los ajustes a la propuesta de valor (producto) o SERvicio.

### Validación datos de la hipótesis

Este paso permite crear un prototipo básico de producto, que posee características básicas y beneficios expuestos o expresados en la propuesta de valor, es esto se le llama (producto o SERvicio mínimo viable) y poder validar si lo que el mercado quiere o necesita es lo que hemos realizado en el producto o SERvicio mínimo viable) hasta llegar a cumplir con los requerimientos del mercado – cliente.

### Medición de la hipótesis

La métrica e indicadores es la mejor forma de conoSER cuánto se ha avanzado identificando, además, cuáles son los pasos a seguir hasta llegar a la oferta final de manera cualitativa y cuantitativa, sumado a que los indicadores permiten evidenciar las veces de manera cuantitativa que se recurrió a cada paso antes de adquirir el producto o SERvicio. Al identificar dichos pasos críticos, se busca un KPI (indicador) que permita medir su eficacia.

### Generación de aprendizaje válido

La generación del aprendizaje parte de la retroalimentación constante que se da a partir del vínculo de los grupos de interés una vez realizado los pasos previos, realizado los ajustes pertinentes, ya sea en SERvicio o producto y validado en el mercado.

### Validación de datos de la hipótesis

Este paso permite crear un prototipo básico de producto, que posee básicas características y beneficios expuestos o expresados en la propuesta de valor, es esto se le llama (Producto o SERvicio mínimo viable) y poder validar si lo que el mercado quiere o necesita es lo que hemos realizado en el producto o SERvicio mínimo viable) hasta llegar a cumplir con los requerimientos del mercado – cliente.

### Medición de la hipótesis

La métrica e indicadores es la mejor forma de conoSER cuánto se ha avanzado identificando, además, cuáles son los pasos a seguir hasta llegar la oferta final de manera cualitativa y cuantitativa, sumado a que los indicadores permiten evidenciar las veces que de manera cuantitativa se

recurrió a cada paso antes de adquirir el producto o SERvicio. Al identificar dichos pasos críticos, se busca un KPI (indicador) que permita medir su eficacia.

### El ciclo repetitivo

Con los pasos anteriores, se está preparado para dar inicio en la identificación de las oportunidades de mejoramiento a aplicar al producto o el SERvicio. Teniendo en cuenta que la innovación continua es uno de los factores claves del éxito de esta metodología.

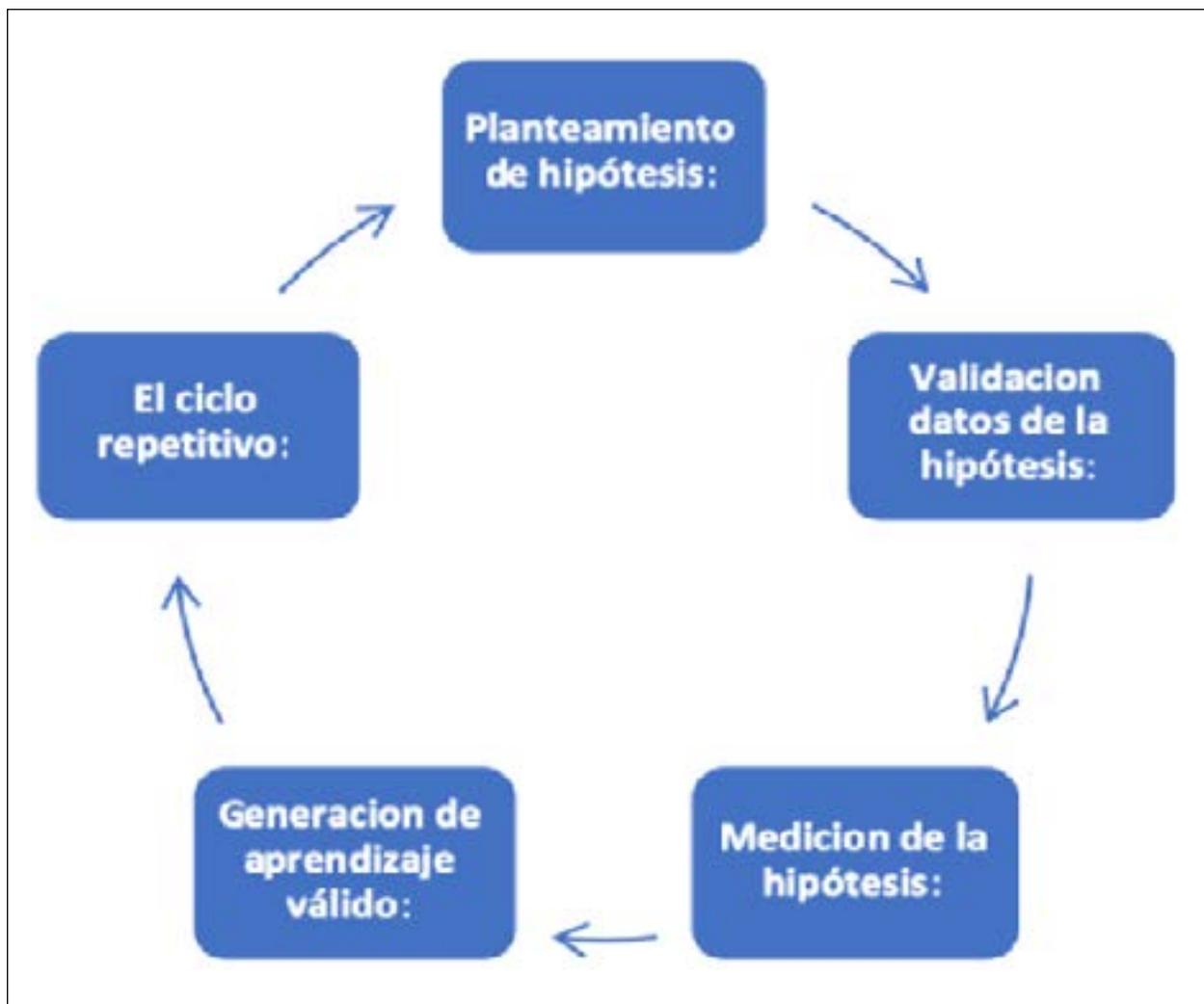


Figura 1. Método lean startup, se puede utilizar para dar forma a emprendimiento se convierte en empresa  
Fuente: propia, basada en el Método lean startup para emprendeSER (2008)



### Ejemplo

Spotify es uno de los mejores casos de éxito de lean startup. Cuando empezaron, Daniel EK y Martin Lorentzon, de Estocolmo en 2006. El problema en su momento, era solucionar al problema de la piratería en la industria musical. La hipótesis era diseñar una plataforma gratis con anuncios pagos. Luego de revisar, analizar, validar la hipótesis, haSER prototipos de plataforma, lanzan al mercado para las pruebas y dos años después lanzan otra la plataforma para probar si el modelo freemium (gratis con anuncios o por 10\$ al mes) podría funcionar, estas pruebas se hicieron en un grupo reducido de clientes en el mercado, invitando a personas claves e influyentes del sector.

En palabras del fundador “La única manera de solucionar el problema como respuesta a la hipótesis, era crear un servicio que fuera mejor que la piratería y que a su vez compense a la industria musical”.

Spotify se ha convertido en el mayor player del mundo del streaming, con más de 79 países y 219 millones de usuarios. Sin embargo, no han dejado atrás sus inicios en los que comenzaron validando la idea en los países nórdicos, probando distintas funcionalidades, midiendo los resultados obtenidos y pivotando en función a ellos.

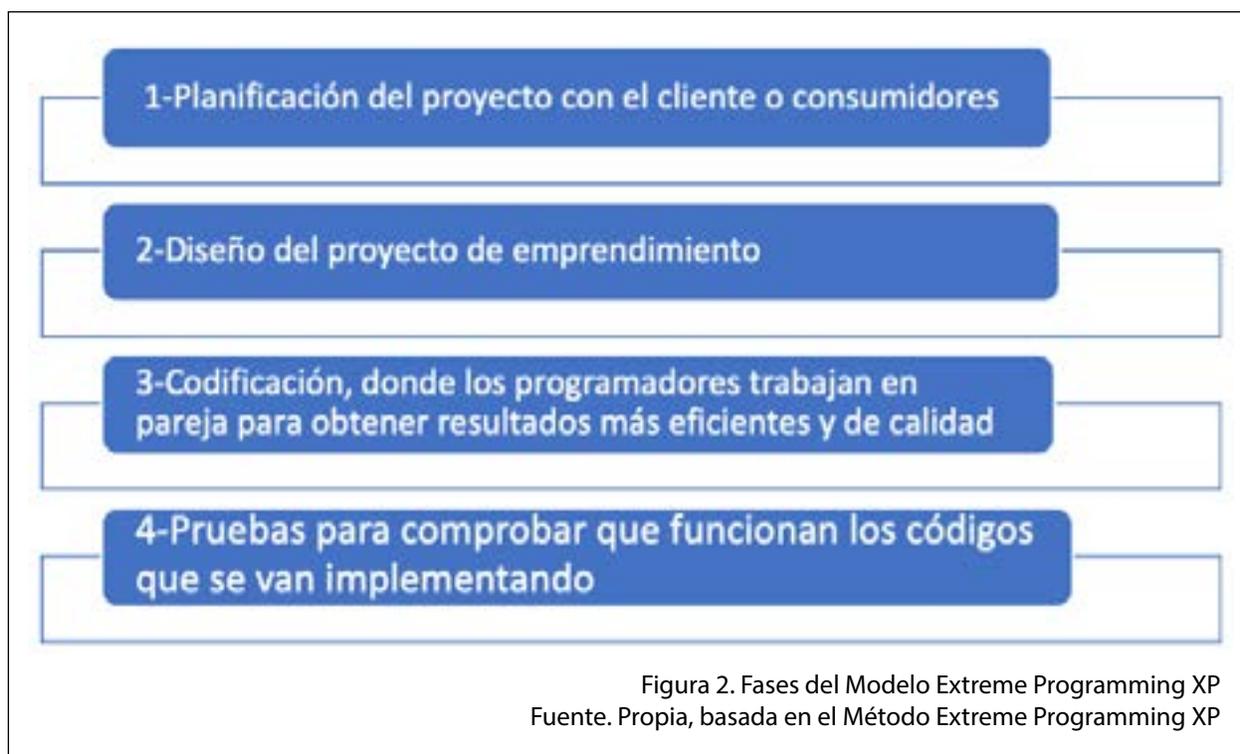
Además, les ha permitido ser innovadores a la hora de sacar nuevas características, como los “Daily Mix” el “Descubrimiento Semanal” o el “Radar de Novedades”, pruebas de ideas que funcionaron tan bien que se convirtieron en características esenciales del producto.

Actualmente, Spotify emplea Lean Startup en modo de squads y tribes, equipos reducidos dentro de la compañía que funcionan como su propia startup, aplicando Lean, desarrollando MVP y empleando muchos test A/B para validar sus propias soluciones. Su lema: Think it, build it, ship it, tweak it, además de disponer del 10 % de su tiempo de trabajo para Hack Days en los que literalmente, probar cualquier idea que se les ocurra. Las squads de temáticas similares se agrupan en tribes, que funcionan como una especie de incubadora para las ideas internas. El testar continuamente características y pequeños cambios con el mercado es una de las claves que han hecho que Spotify llegue a donde están ahora mismo.

## Emprender a través del método Extreme Programming XP

El éxito clave del Extreme Programming XP, es potenciar las relaciones personales, a través, del trabajo en equipo, fomentando comunicación asertiva, efectiva y constructiva, buscando eliminar los tiempos que no aportan o agregan valor.

### Principales fases del modelo el Extreme Programming XP



### Instrucción

En este punto los invito a desarrollar la actividad práctica de Extreme programming que se encuentra en la parte principal del eje.



### Lectura recomendada

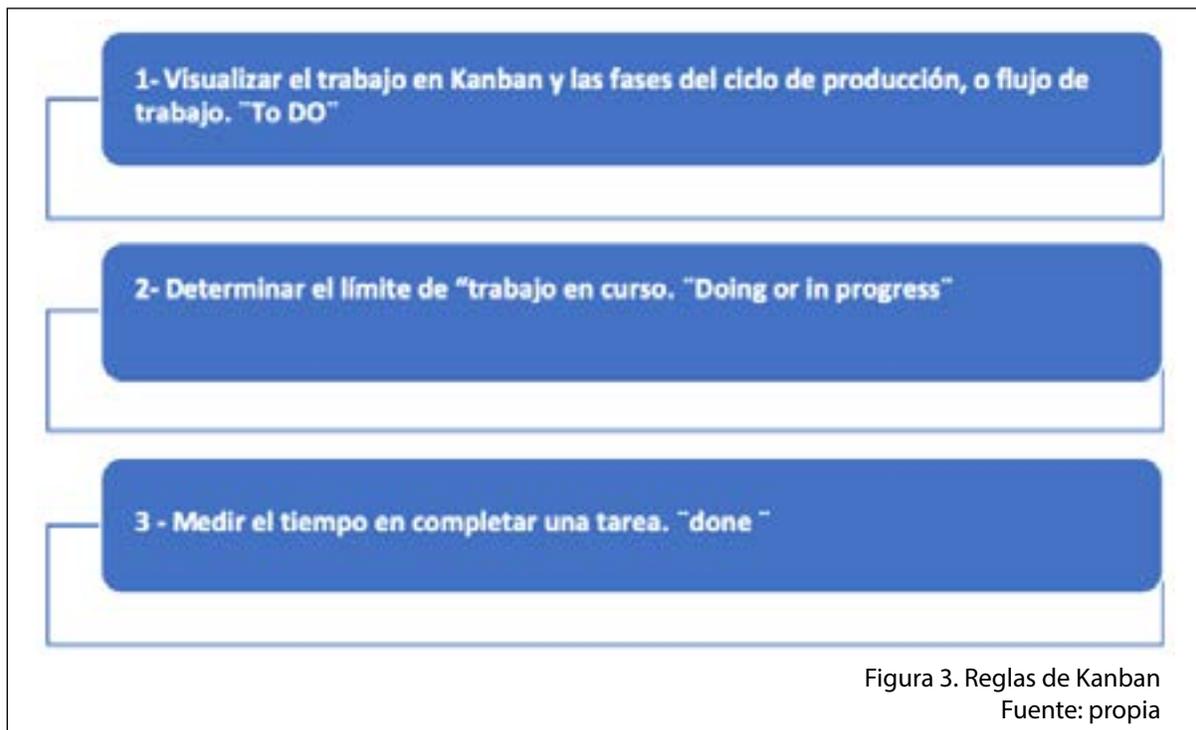
Para complementar los invito a revisar la siguiente lectura:  
GXP – Adaptación y Aplicación de eXtreme Programming  
Beatriz Pérez

## Emprender a través del método Kanban

¿De dónde sale el significado Kanban? Originalmente el principio Kanban fue desarrollado por Taiichi Ohno en Japón por Toyota Motor Corporation en 1947, cuyo significado es "tarjetas visuales". Es una técnica creada por la corporación Toyota en la década del 70, en procura de una metodología para mejorar la producción a partir de la técnica Just In Time (JIT), en la gestión, control, avance y progreso del trabajo en una unidad en especial de producción en el contexto línea que se está trabajando. El Kanban, hace parte de la estrategia Kaizen, con significado mejora continua.

El método Kanban se emplea para la organización y mejoramiento de la productividad de los proyectos a realizar o en implementación. La idea es diagramar o expresar en un tablero las diferentes actividades a desarrollar y dejar visible la fase donde se encuentra.

### Principales reglas de Kanban



### Instrucción

Los invito a realizar la actividad práctica de Kaban propuesta en la parte principal del eje.

## Modelo Kanban

Se fundamenta este primer paso en dividir el trabajo a realizar en partes y colocar las tareas en un post-it en el tablero de tal manera que al verlo o estarlo visualizando, permite ver la situación de cada tarea a realizar.

El trabajo se divide en fases, en cada una de ellas se implementa la escritura en post-it con información y tiempos asignados a las tareas para ser pegadas en una pizarra y de esta manera visualizar las actividades correspondientes al proyecto.

La plantilla para adelantar el modelo Kanban suele darse a partir de columnas que contienen los eventos o hechos que son factibles de suceder en el desarrollo de una actividad (en análisis, en espera, en diseño, etc.).

### Determinar el trabajo en curso a realizar

En el Modelo Kanban, se determina el número de actividades que se pueden adelantar como máximo en cada una de las fases del desarrollo del trabajo, a ese número de tareas se le conoce como límite del "work in progress". Es de aclarar que la clave que precisa el modelo de esta etapa es que no se debe avanzar sin haber finalizado la primera tarea.

### Medir el tiempo en completar una tarea

Para medir el tiempo de las actividades dentro del modelo Kanban es factible la utilización de métricas como lead time y cycle time.

- Lead time. Mide lo que ven los clientes y lo que esperan.
- Cycle time. Mide el rendimiento del proceso.

Se puede concluir que las ventajas que proporciona esta metodología son:

- Planificación de tareas en tres etapas.
- Mejora en el rendimiento de trabajo del equipo en las diferentes etapas.
- Métricas visuales como el lead time y cycle time.
- Los plazos de entrega son basados en mejoramientos continuos.



### Instrucción

Los invito a desarrollar la planilla de Kaban que se encuentra en la actividad práctica de Kaban.

En el método Kanban, un punto clave es que se visualiza lo que se hace de manera progresiva, visualizando todos los elementos dentro del contexto de cada uno. Además, suscita la asistencia continua entre el cliente y el personal asignado de la organización, estimulando el aprendizaje permanente en pro del mejoramiento de los procesos.

Qué HaSER	Haciendo	Hecho
To DO	Doing	Done
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Visualizar y describir las actividades a realizar en las diferentes etapas del proceso productivo.</li> <li>2. Dividir las actividades identificadas en partes para ser escritas en post.it y pegadas en un tablero para su visualización.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Establecer el límite de actividades en curso según fase.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Medir el tiempo en completar lo hecho.</li> </ol>

Tabla 1. Pasos Kanban  
Fuente: propia, basada en el Modelo Kanban

## Emprender a través del método Agile Inception

Nace con la finalidad como su nombre lo dice: ágil para tomar decisiones y emprender, debido a que a veces los proyectos de emprendimientos se tornan lentos y obsoletos, por ende, busca diseñar y haSER un cambio de los modos tradicionales de gestionar proyectos a nuevas herramientas en el desarrollo de software para emprender, por lo tanto, se crea un manifiesto ágil.

Posee una ventaja frente a otras metodologías, porque su aplicabilidad al iniciar cualquier tipo de emprendimiento, su objetivo es para emprendimientos y realizarlos en el desarrollo de software, especialmente en las fases de conceptualización de startups porque facilita la definición de Productos Mínimos Viables (MVP).

El desarrollo y aplicación del Método ágil, es un proceso que asiente al equipo emprendedor o al emprendedor a dar respuestas rápidas y oportunas a las evaluaciones hechas al proyecto.

## Valoraciones importantes

Se cimientan en establecer más atención sobre las personas y sus actuaciones que sobre los procesos y herramientas, dichas valoraciones tienen unos elementos a considerar:

- Un software en plena capacidad operativa.
- Un sistema colaborativo con el cliente.
- Un proceso que responda a la necesidad más que a la ruta fijada.

## Beneficios del desarrollo ágil de software

- Compromiso y satisfacción de los inversores.
- Transparencia.
- Entrega temprana y predecible.
- Horarios y costes predecibles.
- Priorización flexible.
- Se permite el cambio.
- Enfoque en el valor de negocio.
- Se centra en los usuarios.
- Se mejora la calidad.
- Planteamiento de un objetivo a seguir.

La generalidad de los procesos ágiles se concentra en el sentimiento compartido de las actividades planteadas para el equipo

designado fijando metas puntuales que permitan la priorización de estas evitando falsas urgencias, logrando la productividad y desafíos a atender según el requerimiento.

## Los beneficios empresariales del método ágil

El método ágil, consciente la minimización de los riesgos más generales que están asociados a la entrega, alcance y presupuesto del proyecto, para la obtención de beneficios comunes que pueden derivarse del desarrollo del software.

## Emprender a través del método design sprint, la metodología de Google, se puede utilizar para dar forma al emprendimiento se convierte en empresa

Para cualquier emprendimiento, el emprendedor debe tener clara la visión, misión, objetivo, metas y planes de negocios, como también la estrategia de negocios (core business) convirtiendo en un eslabón importante dentro de la cadena de valor. Por ello las metodologías ágiles para aplicar en emprendimiento y llevarlo a la realidad se han venido implementando desde hace más de dos décadas con el fin de ayudar, soportar y dar una mejor calidad a los procesos que llevan a un producto o servicio mejorado y de calidad en el que los clientes cobran cada vez más importancia.

Design Sprint como metodología unida a Google Ventures, uno de los servicios de una de las empresas más influyentes en tecnología para la innovación y promoción de startups tecnológicas. Se especializa en el desarrollo de un proceso que toma 5 días

en realizarlo, en ese tiempo hay un enfoque al 100% en encontrar y resolver todo lo relacionado con diseñar el prototipo, hacer pruebas de este ante los clientes. Elaborando así en cada etapa avances que al final den respuesta en corto tiempo (sprint) en vez de la utilización de largas jornadas de trabajo, comité, reuniones, se le denomina sprint por la agilidad y rapidez con que se debe trabajar en equipo muy enfocado y sin pérdida de tiempo.

### Fases de design sprint

La etapa inicial es la cero y corresponde al entendimiento y comprensión de las fases del design sprint, esta etapa demanda contar con los recursos financieros de tiempo, infraestructura y humanos para iniciar un proyecto. Es fundamental la asignación por escrito, del papel a desempeñar por cada uno de los integrantes, así como los objetivos, retos, fines y entregables.

#### Entender

Entender la idea es clave para la obtención del producto o servicio, es el inicio donde el equipo entiende cuál fue el reto definido, por lo tanto, la alineación sincrónica es parte del éxito.

Cada integrante del equipo debe tener la confianza, expresar la pro y los contras de la idea inicial, hablar de manera crítica y constructiva para avanzar, por lo tanto, su intervención será máximo de 10 minutos.

#### Bocetar

Una vez superada la primera fase se procede a realizar un esquema enfocado en las soluciones de manera rápida y oportuna. En esta fase cada integrante del equipo sprint, se le debe otorgar un espacio oportuno de

hacer ajustes y lluvia de nuevas ideas para entender lo que se pretende.

#### Toma de decisiones

La toma de decisión en conjunto sobre qué es lo que se va a prototipar o desarrollar, dando respuesta a la necesidad planteada en el reto establecido. Por lo tanto, pueden surgir tantas ideas y soluciones como sea posible, la clave de esta etapa es ágil en la toma de decisión, esto hace diferente a otros, donde la toma de decisión se vuelve compleja, así que en esta etapa se debe elegir la mejor o mejores, logrando un consenso entre el equipo del sprint.

Justo la lentitud en tomar decisiones está en ponerse de acuerdo, lo cual no es fácil cuando a veces los egos individuales están por encima del liderazgo colectivo

#### Realización de prototipos

La realización de modelos tiene como objetivo fundamental la construcción únicamente de lo que se va a testear, debe encurrir los compendios necesarios para aprobar la solución fundamentada en los usuarios.

#### Validación de los pasos 1 al 4

Esta fase final deja ver los resultados de la tarea planteada y consiste en analizar y observar cómo los usuarios interactúan con el arquetipo, para aprender de las experiencias (feedback directo), y así obtener los resultados para hacer comparación con el inicio.

Al terminar cada fase del design sprint, es sustancial congregarse al equipo de trabajo y mostrar los descubrimientos para posteriormente manifestar los pasos a seguir para el proyecto.

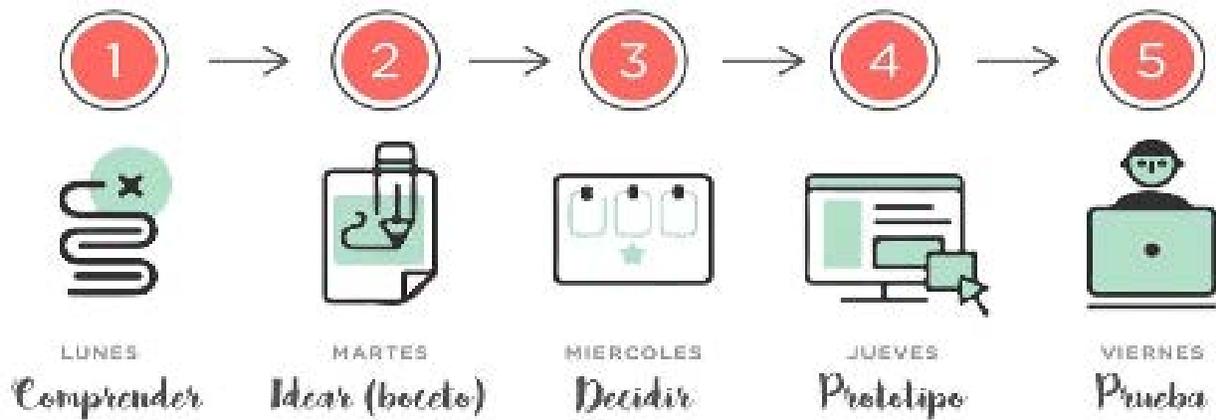
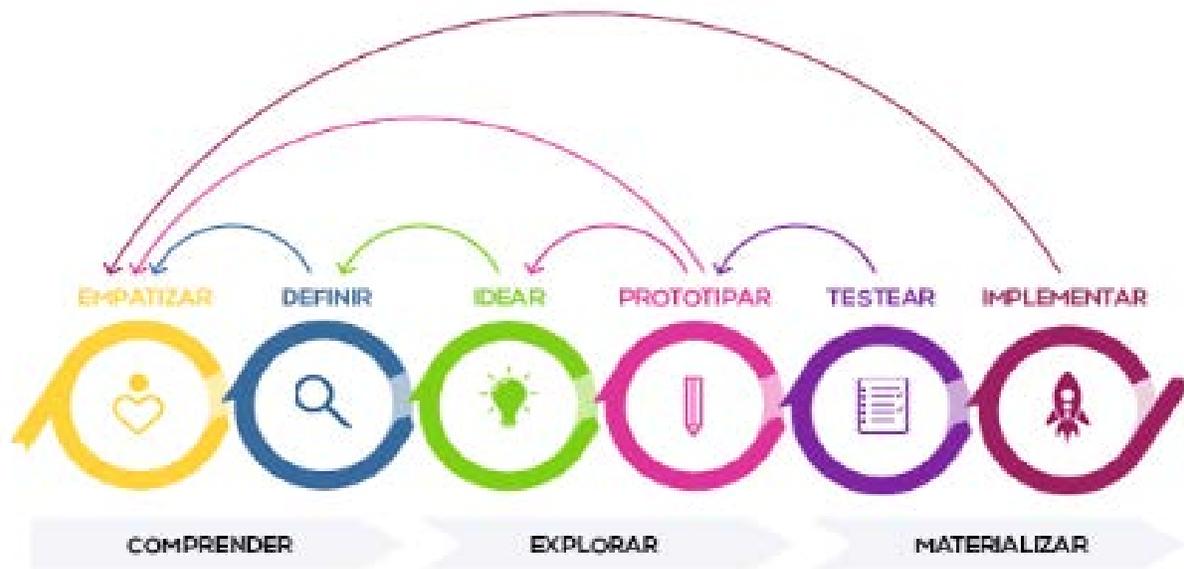


Figura 4. Design Sprint Kit de Google y de la documentación oficial de Google Ventures. Fuente: propia



## Video

En este punto es importante revisar el siguiente video:

Why are startups leaving Silicon Valley? | CNBC Explains

<https://youtu.be/d62AWj6xsWw>

### Incubadoras y aceleradoras para transformar una idea de negocio en una empresa viable

Los emprendedores cuentan para haSer realidad los emprendimientos aplicando la información contenida en los ejes 1,2,3 y el presente, sumado a ello como soporte se tienen metodologías ágiles, utilizadas con resultados de éxitos en emprendimientos.

Existen incubadoras y aceleradoras que tienen como función haSER que dichos proyectos de emprendimiento encuentren solución a problemas como financiamiento, superando dificultades que aparecen por falta de asesoramiento, financiamiento y herramientas de gestión empresarial.

Por fortuna para los emprendedores, en los últimos años diferentes gobiernos, organismos, organizaciones e instituciones han surgido como soporte en consultorías especializadas a emprendedores para 'incubar' o 'acelerar' los proyectos empresariales. A esto le llaman incubadoras o aceleradoras, y tienen la misión de preparar a las empresas para CreSER +: las incubadoras lo hacen al inicio del negocio, mientras que las aceleradoras lo hacen en una etapa de mayor solidez y madurez.



## Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

25 entidades (incubadoras) que ayudarán en la carrera de emprendedor en Colombia

BBVA

Emprender es todo un reto y desafío, para cualquier emprendedor, por lo tanto, la clave para crecer y acelerar el desarrollo, expansión y posicionamiento depende del impulso que lleve su proyecto para permitir mayores niveles de cobertura y sostenibilidad, que admita pasar de una buena idea a un negocio rentable.

La incubación es un proceso que genera transformación de un sueño, idea de un emprendimiento o negocio, convertirlo en una empresa, mientras que la aceleración es un proceso aplicable a la empresa que ha vivido varias etapas desde su inicio y requiere potencialización con la finalidad de lograr consolidarse siendo sostenible en el mercado.

Tanto la incubación como la aceleración se convierten en una excelente fuente de apoyo, soporte, consultoría y acompañamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) con proyectos de expansión, como también para emprendedores que desean transformar un concepto en un negocio viable.

### Incubadoras y aceleradoras como mecanismos de transformación de una idea de negocio en una empresa viable

Las incubadoras ofrecen herramientas de negocios, capacitación, acceso a financiamiento y redes de profesionales para apoyar a la empresa que se inicia hasta llegar a su maduración. Las incubadoras dan asistencia de forma activa en la elaboración, construcción o revisión del plan de negocios, con la finalidad de lograr presen-

tarlo de manera eficaz a diversas a inversionistas y entidades de financiamiento para obtener los recursos y respaldo económico.

También, por su naturaleza, brindan espacio físico con servicios básicos para el funcionamiento y puesta en marcha de la empresa, la falta de apoyo en temas de asesoría y consultoría para incubar empresas que conviven día a día con los emprendedores. Lo anterior indudablemente ayuda y motiva el intercambio de ideas y generación de relacionamiento, además de reducir costos al compartir recursos entre varias entidades.

Por experiencia un periodo de incubación dependerá de la capacidad y habilidad que tiene el emprendimiento para tomar forma por sí mismo, esto puede llegar a tomar meses o años. Mientras que las aceleradoras tienen como propósito y objetivo contribuir en un rápido crecimiento del emprendimiento en un periodo de 6 a 18 meses.

Lo primordial que debe saber un emprendedor, es que tanto las incubadoras y aceleradoras tiene la función principal de ayudar e identificar mejoras del proyecto de emprendimiento o empresa, en encontrar en el DOFA. Mejorar las oportunidades a aprovechar según sus fortalezas, disminuir las debilidades y deficiencias de gestión, organizacional, y diseñar estrategias que eliminen lo que está impidiendo el crecimiento del emprendimiento. En este punto los consultores realizan su informe mostrando como SER y haSER del emprendimiento un negocio rentable y sostenible.



## Instrucción

Ahora los invito a revisar el caso modelo que se encuentra en la parte principal del eje.

### Entidades de apoyo como mecanismos de transformación de emprendimientos a empresas viables

Para transformar ideas en negocios viables se requiere del apoyo de las diferentes entidades encargadas de impulsar los emprendimientos posteriores a un análisis de viabilidad e impacto entre los que se cuenta:

- Endeavor. Red dedicada a conectar al emprendedor con posibles aliados y ofrecer formación en diferentes frentes, como el relacionamiento necesario. Sitio web: [endeavor.org.co](http://endeavor.org.co)
- Corporación ventures. Es una amplia red de aliados que suscitan y promocionan nuevos negocios y proyectos, su objetivo la consecución y colocación de capitales, como también la de conectar a los diferentes sectores para robustecer el tejido empresarial. Sitio web: [ventures.com.co](http://ventures.com.co)
- Colciencias. Entidad que busca a partir de las políticas públicas fomentar la innovación, la ciencia y la tecnología a través de convocatorias para diferentes campos de acción. Sitio web: [colciencias.gov.co](http://colciencias.gov.co)
- NXTP Labs, Su objetivo es la promoción de empresas digitales en América Latina. Su apoyo consiste en proporcionar consultoría, asesoría, contactos y lo más importante capital semilla. Sitio web: <http://www.nxtplabs.com/es/>

- La iniciativa Wayra, esta empresa se enfoca en invertir en startups consolidadas y de carácter tecnológico que contribuyan a la innovación telefónica. Sitio web: <https://www.wayra.com/>

También existen organizaciones independientes, tanto regionales como mundiales, compuestas por redes de expertos e inversores que se enfocan en identificar y asesorar emprendimientos con buenas expectativas de crecimiento. Un ejemplo de ellas es:

- Innpulsa. Unidad creada por el estado colombiano para la gestión y promoción de la empresa a partir de la innovación y la productividad.

También hay iniciativas pensadas para industrias específicas, como Media Factory, una aceleradora enfocada exclusivamente en emprendimientos de medios de comunicación en Latinoamérica.



#### Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

Jóvenes emprendedores: ¡15 casos de éxito para inspirarte!

Ana Codeglia



#### Video

Para complementar es importante que revisen el siguiente video

20 tendencias rentables en innovación empresarial

<https://youtu.be/Aig9apYEwMw>

#### Pasos del emprendimiento al EmpredeSER

1. Selecciona tu mentor empresario, como factor clave para fijar el horizonte del emprendimiento.
2. Describe y escribe tus sueños. Determinación del mapa de ruta empresarial a seguir teniendo en cuenta el ámbito de influencia.
3. Visualiza tus sueños. Realizar y diseñar un mapa de sueños, con acciones a realizar.

4. Define el direccionamiento estratégico. Diseñar la visión, misión que orientará el emprendimiento sumado a los elementos del componente del direccionamiento estratégico.
5. Realizar un DOFA sobre el emprendimiento.
6. Establecer métricas e indicadores. Determinar indicadores y metodologías de medición de crecimiento del emprendimiento.
7. Evalúa los resultados. Diseñar un método de evaluación y de retroalimentación para el análisis.
8. Planeación del emprendimiento. Realizar una bitácora de actividades para hacer seguimiento a las operaciones trazadas.
9. Dar acción a la planeación, Asigna recursos humanos, de capital, financieros, tecnológicos al emprendimiento para permitir su implementación
10. Invierte en capacitación y formación. Cambiar el viejo modelo mental, requiere un modo capacitación que los emprendedores conocen como EmrendeSer +. En tu emprendimiento.
11. Rodéate de personas que han asumido modelos de emprendimiento y aprende de las experiencias.
12. Registro. Busca la legalización y formalización del emprendimiento

Para convertir un proyecto de emprendimiento en realidad es necesario la aplica-

ción y utilización de métodos ágiles como herramienta de apoyo y soporte para generar grandes transformaciones de sueños a emprendimientos, las cuales son dadas a conoSER por los gobiernos o dispuestas en las páginas web de empresas patrocinadoras de emprendimientos como incubadoras y aceleradoras en el país o en el extranjero que posibilita la oportunidad de emprender, a tal punto que emprender no sea una privilegio sino una opción.

Lo primordial que debe saber un emprendedor, es que tanto las incubadoras y aceleradoras tiene una función principal en ayudar, identificar mejoras del proyecto de emprendimiento o empresa, en encontrar en el DOFA, que mejorar y las oportunidades a aprovechar según sus fortalezas, como disminuir las debilidades como también deficiencias de gestión, organizacional y diseñar estrategias que eliminen lo que están impidiendo el crecimiento del emprendimiento, es allí donde reciben por parte de los consultores mediante el trabajo conjunto que actúan como mentores como SER y haSER del emprendimiento un negocio rentable y sostenible.



#### Instrucción

Para cerrar los invito a ver el videorresumen propuesto en la parte principal del eje.

Audretsch, D., Keilbach, M. & Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.

Audretsch, D., & Thurik, A. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), pp. 267-315.

Bechard, P., & Toulouse, J. (1998). Validation of a didactic model for the analysis of training objectives in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 13(4), pp. 317-332.

Beck, K. (2000). *Extreme Programming Explained. Embrace Change*. Pearson Education, 1999. Traducido al español como: *Una explicación de la programación extrema. Aceptar el cambio*, Addison Wesley.

Booth, J. & Richard, P. (1998). Civil society, political capital, and democratization in Central America. *Journal of Politics*, 60, pp. 780-800.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. E. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education*. pp. 242-258. Westport: Greenwood Press.

Canós, J., Letelier, P. y Penadés, M. (2003). *Metodologías Ágiles en el desarrollo de Software*. Universidad Politécnica de Valencia.

Echeverri, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, 19(33), pp. 19-33.

Evans, D. & Leighton, L. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2(4), pp. 319-330.

Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas Clerc, N. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programs: A new methodology. *Journal of European Industrial Training*, 30(9), pp. 701-72.

Schwaber, K. (2004). *Agile Project Management with Scrum* (Microsoft Professional).

#### Videos

CNBC International. (2017, mayo 12). Why are startups leaving Silicon Valley? | CNBC Explains [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/d62AWj6xsWw>

NegocioStart. (2019, mayo 27). 20 tendencias rentables en innovación empresarial [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/Aig9apYEwMw>



[www.usanmarcos.ac.cr](http://www.usanmarcos.ac.cr)

San José, Costa Rica