

DESARROLLO DE LA METODOLOGIA LEAN STARTUP EN ASESORÍAS A
EMPRESARIOS DE BASE TECNOLÓGICA

JUNIOR ALEXIS CADENA DAZA



UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

POPAYÁN CAUCA

DESARROLLO DE LA METODOLOGÍA LEAN STARTUP EN ASESORIAS A
EMPRENDIMIENTOS TECNOLÓGICOS



JUNIOR ALEXIS CADENA DAZA

CATALINA RODRIGUEZ

Asesor Académico

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

POPAYÁN CAUCA

2018

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	4
1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO.....	5
1.1 Descripción del problema.....	5
1.2 justificación.....	5
1.3 Objetivos.....	7
1.3.1Objetivo general.....	7
1.3.2Objetivos específicos.....	7
2. CONTEXTUALIZACIÓN TEORICA.....	8
2.1 Marco teórico.....	8
2.1.1 Emprender:.....	8
2.1.2 Emprendimiento:.....	8
2.1.3 Emprendedor:.....	8
2.1.4 Startup:.....	8
2.1.5 Lean Startup:.....	9
2.1.6 Modelo de negocio:.....	9
2.1.7 Lienzo de modelo de negocio.....	9
2.2 Marco situacional:.....	9
2.3 Marco Legal:.....	10
3. CONTEXTUALIZACION METODOLOGICA.....	12
3.1 METODOLOGÍA.....	13
4. DESARROLLO DEL TRABAJO.....	17
4.1 ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL.....	17
4.2 DESARROLLO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.....	18
4.3 Otras actividades.....	19
4.1.1Acompañamiento al proceso de calidad:.....	19
4.1.2 Colaboración con la PMO:.....	19
4.1.3 Apoyo a eventos en los que participó el Cluster CreaTIC.....	20
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	21
6 Bibliografía.....	23
7 ANEXOS.....	24

INTRODUCCIÓN

Actualmente “Colombia es considerada como el tercer país del mundo y el primer país latinoamericano con el mayor porcentaje de empresarios intencionales”. Así lo muestra la última edición del informe Global Entrepreneurship Monitor¹ (GEM) (Monitor, 2017), en el que muestra que “el 53 % de los ciudadanos mostró su intención de crear empresa en los próximos tres años”. No obstante el país “presenta una “fuga” crítica al pasar de la etapa de empresario intencional a la etapa de empresario naciente” debido a “que mientras el 53 % de la población adulta quiere crear empresa, solamente el 16 % lo hace realidad”. (Monitor, 2017)

Por lo tanto, es importante que los empresarios colombianos desarrollen las competencias necesarias para crear empresa y eviten tenerle miedo al fracaso, porque según el informe del GEM (Monitor, 2017) el 26 % de los colombianos creen que el temor al fracaso los detendría a la hora de tomar la decisión de crear una empresa. Así pues el presente trabajo expone la metodología Lean Startup como una herramienta fundamental para la preparación de los empresarios colombianos con vista a la creación de empresas viables y exitosas.

La Corporación Cluster CreaTIC desarrolla el proceso de creación de empresas, basado en la metodología Lean Startup que busca reducir el tiempo y los costos al momento de crear empresas, para este fin se utilizan las hipótesis y la experimentación. Los emprendedores de la región que hacen parte del proceso formulan las hipótesis que creen que van a funcionar en el mercado, luego se elabora un producto mínimo viable que se lanza al mercado para validar dichas hipótesis. Si la retroalimentación da como resultado que el producto no es aceptado por el mercado lo que se hace es pivotar, es decir, modificar la hipótesis. Por el contrario si el producto es bien recibido por los consumidores se procede a acelerar el negocio invirtiendo dinero para escalar lo más rápido posible, ya sea inversión en marketing, ventas o agregando otras características al producto.

¹ El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el más prestigioso y extenso estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO

1.1 Descripción del problema

Colombia en la actualidad es uno de los países con mayor número de personas que desean emprender, sin embargo los emprendedores reconocen que hay diferentes barreras que impiden que sus negocios sean exitosos, como lo son la tecnología obsoleta, falta de recursos, los altos impuestos y la deficiente educación sobre emprendimiento que ocasiona que los emprendimientos no perduren en el tiempo.

Cuando el emprendedor ve que su idea de negocio fracasa no tiene otro remedio que buscar empleo, pero si no lo consigue, pasará a ser parte de la gran lista de desempleados que hay en el país, que según el DANE² fue de 9.4 % en el año inmediatamente anterior. Dicho informe también indica que la ciudad de Popayán en el 2017 tuvo una tasa de desempleo del 11.9 % que a pesar de ser menor que años anteriores indica que la ciudad no cuenta con un sector productivo fuerte que le garantice a la población el acceso a un empleo digno.

1.2 justificación

Entre las principales dificultades que tienen los emprendedores colombianos para lograr que sus empresas se consoliden son: los altos impuestos, con una tasa impositiva de tributación del 68 %; la legalidad, porque el emprendedor no tienen el conocimiento formal y jurídico para levantar la empresa; y la falta de financiación, por lo que la mayoría de empresarios decide arrancar con recursos propios. No obstante es importante reconocer que en el país también existen “elementos como los bajos niveles de innovación, la falta de mercado, el poco dinero en efectivo, la relación precios/costos y productos pobres, entre otros, que hacen que los emprendimientos no sean competitivos y fracasen en muy corto

²El DANE reveló este martes que el desempleo en Colombia durante el 2017 subió 0,2% y terminó en 9,4%. Al cierre de 2016, la tasa de desocupación fue de 9,2%.

plazo” dice Claudia Milena Hoyos, jefe de la Unidad de Promoción al Emprendimiento de la UAN. (hoyos, 2017)

De acuerdo lo anterior es claro que el empresario Colombiano además de apoyo y facilidad en los trámites para la creación de la empresa, necesita habilidades gerenciales que le permitan tener éxito en su proyecto. Por lo tanto, la metodología Lean Startup se constituye como una herramienta muy importante para que los emprendedores aprendan a crear negocios viables.

La realización de este trabajo es importante para el estudiante, porque el desarrollo de la metodología Lean Startup le va a permitir poner en práctica muchos de los conceptos vistos durante toda la carrera de Administración de Empresas. Además el hacer parte de un grupo interdisciplinario donde participan ingenieros, diseñadores, contadores, administradores, entre otros, le va a otorgar al estudiante, habilidades de relacionamiento y colaboración, cruciales para poder desenvolverse en cualquier trabajo en el futuro.

La participación del estudiante es de gran relevancia para los emprendedores porque constituye el primer acercamiento que realizan con el Cluster, donde es clave que ellos se cautiven por los servicios prestados y quieran vincularse de manera inmediata con la organización, además de recibir las primeras asesorías en materia de vigilancia competitiva y modelo lean canvas.

Para la corporación Cluster CreaTIC y los emprendedores, cobra vital relevancia el desarrollo del trabajo de pasantía, ya que permite medir cualitativamente si el proceso de creación de empresas, resuelve la problemática a partir de la implementación de la metodología lean StartUp.

1.3Objetivos

1.3.1Objetivo general.

Desarrollar la metodología Lean StartUp en asesorías a emprendimientos tecnológicos en el Cluster Creativ, Popayán.

1.3.2Objetivos específicos.

- Brindar acompañamiento a nuevos emprendimientos de base tecnológica.
- Ayudar a los emprendedores a desarrollar las hipótesis y productos mínimos viables.
- Validar comercialmente los nuevos productos de los emprendedores por medio de las redes sociales.
- Desarrollar las competencias y habilidades necesarias para poder participar exitosamente en el mercado laboral poniendo en práctica los conocimientos adquiridos durante mi formación como administrador de empresas.

2. CONTEXTUALIZACIÓN TEORICA

2.1 Marco teórico.

Con ayuda de diversos autores consultados se pondrá en contexto el trabajo a realizar en la Corporación Cluster Creativ.

2.1.1 Emprender:

Este término proviene del francés “entrepreneur” y fue introducido por primera vez por Cantillon en la primera mitad del Siglo XVIII para identificar a quien tomaba la responsabilidad de poner en marcha y llevar a término un proyecto. (Cantillon, 1755)

2.1.2 Emprendimiento:

El fenómeno emprendimiento puede definirse, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. (Formichella, 2002)

2.1.3 Emprendedor:

- El emprendedor es un agente de cambio que debe estar pendiente de transformaciones de su entorno para adaptarse. (Albarracín, 2008)
- Los emprendedores se podrían definir como individuos que innovan, identifican y crean nuevas oportunidades de negocios, reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximos beneficios de sus innovaciones en un entorno incierto. (Raphael Amit, 1993)

2.1.4 Startup:

Es una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema. (Ries, 2011)

2.1.5 Lean Startup:

El método Lean Startup toma su nombre de la revolución del *Lean Manufacturing* que Taiichi Ohno y Shigeo Shingo desarrollaron en Toyota. El pensamiento *Lean* altera radicalmente la forma de organizar las cadenas de oferta y los sistemas de producción. Entre sus principios están el diseño del conocimiento y la creatividad de los trabajadores, la reducción de las dimensiones de los lotes, la producción *just-in-time* y el control de inventarios, y la aceleración del tiempo del ciclo. Enseña al mundo entre las actividades que crean valor y el derroche, y muestra como incorporar la calidad a los productos. (ries, 2011)

2.1.6 Modelo de negocio:

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor. Está conformado por nueve bloques que son: Segmento de mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con los clientes, fuentes de ingreso, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos. (Pigneur, 2010)

2.1.7 Lienzo de modelo de negocio

El Lienzo de modelo de negocio es una plantilla de gestión estratégica y lean startup para desarrollar o documentar nuevos o existentes modelos de negocio. Consiste en una representación visual que describe la proposición de valor de una empresa, su infraestructura, clientes y finanzas. (ries, 2011)

2.2 Marco situacional:

La Corporación Cluster CreaTIC es una iniciativa privada conformada por un grupo de empresas de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - TIC que trabajamos de manera asociativa a través de una Corporación sin ánimo de lucro, legalmente constituida, que dinamiza el cluster de empresas y desarrolla estrategias de apropiación social de las TIC.

La Corporación Cluster CreaTIC tiene 3 ejes principales que son: *Proceso de emprendimiento*, donde los emprendedores se acercan con su idea de negocio y son asesorados para conseguir un negocio viable, *desarrollo tecnológico*,

donde se encuentra el programa súper desarrolladores mediante el cual se aporta al mejoramiento de la calidad en la educación de los niños y *negocios y marketing*, donde se desarrolla el programa networking creatic que es un espacio de relacionamiento comercial, donde empresas con potencial de demanda TIC, conocen el portafolio de productos y servicios de las empresas afiliadas al cluster.

2.3 Marco Legal:

La Corporación Cluster CreaTIC como incubadora de empresas desarrolla el proceso de creación de empresas donde brinda asesoría a emprendedores que quieren desplegar una idea de negocio. Así pues el proceso de creación de empresas de la organización va relacionado con lo descrito en el artículo 20 de la ley 1014 de 2006, el cual nos dice que:

Con el fin de promover el emprendimiento y la creación de empresas en las regiones, las Cámaras de Comercio, las incubadoras de empresas desarrollarán programas de promoción de la empresariedad desde temprana edad, procesos de orientación, formación y consultoría para emprendedores y nuevos empresarios, así como servicios de orientación para la formalización. También las Cámaras facilitaran al emprendedor, medios para la comercialización de sus productos y/o servicios, así como la orientación y preparación para el acceso a las líneas de crédito para emprendedores y de los programas de apoyo institucional público y privado existentes.³

La corporación Cluster CreaTIC junto al departamento del Cauca presentó el proyecto al OCAD del Fondo de Ciencia, Tecnología e innovación el proyecto “FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE LAS EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA EN TIC DEL CAUCA PARA COMPETIR EN UN MERCADO GLOBAL” el cual fue viabilizado y aprobado en la línea de “proyectos de

³ El congreso de Colombia. (26, Enero 2006). Programas de Promoción y Apoyo a la Creación, Formalización y Sostenibilidad de Nuevas Empresas. [1014]. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=2331&name=Ley1014de2006.pdf>

innovación y nuevos conocimientos en tecnologías de la innovación y las comunicaciones” mediante el Acuerdo 001 del 20 de diciembre de 2012. Que fija la política de inversión de recursos del fondo que velen por la financiación de proyectos de inversión estratégica e impacto regional el cual cumple con los lineamientos de articulación con planes y agendas departamentales; impacto regional, articulación e inclusión de actores; respuesta integral a los problemas de la región, disminución de brechas de conocimiento en ciencia tecnología e innovación; complementariedad con otras iniciativas y se encuentra enmarcado en la línea de inversión de proyectos de innovación y nuevos conocimientos en tecnologías de la innovación y las comunicaciones, en especial proyectos de desarrollo de software con múltiples aplicaciones, en áreas como telemedicina, juegos electrónicos, contenidos digitales, emprendimientos del sector Tecnologías de la información y comunicaciones y Micro, Pequeña y Mediana empresa (mipymes), sistematización y computación de múltiples actividades productivas relacionadas con transformación productiva y aumento real de la productividad, fortaleciendo el ecosistema digital.

3. CONTEXTUALIZACION METODOLOGICA

La Corporación Cluster CreaTIC cuenta con un proceso de emprendimiento disponible para todas las personas con ideas de negocio que está basado en la metodología Lean Startup de Eric Ries, tomando algunas características que son más acordes al contexto del País y del Departamento del Cauca. Dicho proceso cuenta con cuatro etapas que son: *descubrimiento de clientes*, que sirve para averiguar si existe un grupo de personas o empresas para quienes valga la pena solucionar un problema o satisfacer una necesidad, *validación de clientes*, que es donde se desarrolla una primera versión del producto para probarlo con clientes reales y tomar nota de las sugerencias, *creación de clientes*, es donde se consiguen los primeros clientes, además de desarrollar el material de mercadeo y ventas, y por último, *desarrollo de empresa*, donde la empresa se expande a nuevos mercados y accede a fuentes de financiación.

Teniendo en cuenta lo anterior la metodología a implementar será realizar una serie de entrevistas a la semana con los emprendedores que se acerquen a la organización, evaluar si las ideas cuentan con el potencial necesario para continuar con el proceso o si es preciso recomendarles que trabajen un poco más en la idea, este proceso se conoce como *pivotar* que es donde el emprendedor modifica sus hipótesis. Con las ideas que sean viables el objetivo es realizar el acompañamiento, hasta la segunda etapa llamada validación de clientes, que es donde el emprendedor desarrolla un producto mínimo viable con el objetivo de confirmar las hipótesis propuestas en la etapa de descubrimiento de clientes, además de permitir aclarar a un nivel básico si entendemos a nuestro cliente potencial y los problemas que tiene. Dicho acompañamiento se hará realizando labores de inteligencia competitiva, retroalimentación y aprendizaje de las sugerencias que aporten los clientes de acuerdo a las características presentadas en el producto mínimo viable.

3.1 METODOLOGÍA

La metodología de investigación utilizada para cumplir con el objetivo de la práctica profesional que pretende el desarrollo de la metodología Lean startup en emprendimientos de base tecnológica en el Cluster CreaTIC, es la investigación cualitativa. Este tipo de investigación en su sentido más amplio es una “investigación que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y las conductas observables”. (Bogdan, 1987) También otros autores nos dicen que la investigación cualitativa “estudia la realidad en su contexto natural tal y como sucede, sacando e interpretando los fenómenos de acuerdo con las personas implicadas.” (Josefa Blasco, 2007)

El principal problema identificado y por el cual se realiza esta práctica profesional, es que los emprendedores de la ciudad de Popayán no tienen los conocimientos necesarios en emprendimiento para validar sus ideas de negocio y que estos perduren en el tiempo. De este modo, teniendo en cuenta el objetivo de la pasantía, se va a determinar si los emprendedores apoyados durante el periodo de la misma, logran adquirir el conocimiento necesario para consolidar sus negocios o si por el contrario no, determinar las causas por las que no pudieron hacerlo.

Tomando como referencia lo mencionado anteriormente la técnica utilizada para analizar el problema va a ser la observación participante que es “el proceso que faculta a los investigadores a aprender acerca de las actividades de las personas en estudio en el escenario natural a través de la observación y participando en sus actividades”. (DeWalt, 2002) y se va a desarrollar durante las veinte semanas que dura la pasantía. Además se van a tomar datos de algunas fuentes internas como lo son los indicadores de gestión, que hacen parte del proceso de calidad de la organización para poder observar cuántos emprendedores lograron aprender a

validar su idea de negocio y cuántos siguen haciendo parte del proceso de creación de startups.

En primer lugar vamos a tomar en cuenta que según la metodología Lean Startup los emprendedores deben tener la capacidad de conocer a sus competidores, deben saber segmentar sus clientes, deben aprender a detectar sus problemas o necesidades, deben saber generar su propuesta de valor y deben manejar herramientas para generar un producto mínimo viable, estas capacidades les van a permitir validar su idea de negocio de la forma más rápida posible y sin gastar tantos recursos.

En segundo lugar la observación empezó desde las primeras asesorías, utilizando el formato de información general que es una herramienta que además de servirnos para hacer un diagnóstico de las ideas de los emprendedores nos permite tomar sus datos, este formato además cuenta con algunas preguntas como las siguientes: ¿cómo involucra la tecnología en su modelo de negocio?, ¿Cuenta con un desarrollador en su equipo de trabajo o tiene la posibilidad de costearlo? Y ¿Cuáles son los perfiles de su equipo de trabajo? Tomando como referencia las respuestas a estas preguntas ya nos podemos hacer una idea de si el emprendedor va a poder validar su idea de negocio y además continuar con el proceso de creación de empresas en el Cluster CreaTIC porque si las respuestas a las dos primeras dos preguntas son positivas, el emprendedor cuando valide su idea de negocio y la gente esté dispuesta a pagar por su idea de negocio, va a tener la posibilidad de continuar trabajando con la Unidad de tecnología e innovación y desarrollar su prototipo. Por el contrario, si el emprendimiento no involucra tecnología en su idea de negocio el emprendedor no va a poder recibir apoyo por parte de la organización, puesto que la empresa solo brinda acompañamiento a emprendimientos de base tecnológica. Por otro lado si el emprendedor o emprendedores no cuentan en su equipo de trabajo con una persona capaz de desarrollar la tecnología que quieren implementar, así logren validar su idea de negocio en el mercado no van a poder seguir corriendo el

Durante el desarrollo de mi pasantía se registraron en la organización 85 nuevos emprendimientos, de los cuales 50 hicieron parte activa del proceso, puesto que los 35 restantes solamente hicieron el registro y no regresaron o solo asistieron a una asesoría. De estos 50 emprendimientos fueron 20 emprendimientos que lograron validar su modelo de negocio, sin embargo de estos 20, solamente 8 siguen haciendo parte del proceso en la etapa de validación, trabajando directamente con la unidad de tecnología e innovación, los 12 restantes

Como conclusiones podemos ver que muchos de los emprendedores no quisieron iniciar con el proceso, así hayan realizado el registro inicial.

Los emprendimientos más aplicados lograron aprender a validar su modelo de negocio, es decir que ya tienen la capacidad de validar cualquier idea de negocio, así no sea de base tecnológica.

Los 20 emprendimientos recibieron asesorías en vigilancia competitiva, modelo de negocio canvas, producto mínimo viable, Facebook ads, instapage y algunos recibieron asesorías por parte de la oficina de gestión de gestión de proyectos.

Es necesario que los emprendedores que se presentan al proceso cuenten con al menos un miembro con conocimientos de desarrollo tecnológico para poder consolidar su idea en productos TI.

Por lo anterior se puede inferir que los emprendedores si pueden aprender a validar sus ideas de negocio hasta llegar a consolidar una empresa si cuentan con la disposición necesaria para hacerlo.

4. DESARROLLO DEL TRABAJO

En el presente capítulo se describirán las actividades realizadas y su ejecución del trabajo de práctica profesional, además se presentará el cumplimiento de los objetivos, y las lecciones aprendidas en el ámbito de la Administración de Empresas.

4.1 ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Según los objetivos planteados al inicio de este documento se realizaron diferentes actividades para el cumplimiento de los mismos, a continuación podemos observar las actividades desarrolladas para lograr cada objetivo:

Objetivo general: Desarrollar la metodología Lean StartUp en asesorías a emprendimientos tecnológicos en el Cluster Creativo, Popayán.

Objetivos específicos.

Brindar acompañamiento a nuevos emprendimientos de base tecnológica.

Ayudar a los emprendedores a desarrollar las hipótesis y productos mínimos viables.

Apoyar a los emprendedores para que validen comercialmente sus nuevos productos por medio de las redes sociales.

Actividades a realizar:

- Incorporación al grupo de trabajo
- Capacitación en la metodología Lean Startup
- Brindar acompañamiento a emprendimientos tecnológicos (atención a nuevos emprendedores)
- Apoyar las actividades de la unidad de creación de empresas (gestión de documentos generados durante el proceso por parte de los emprendedores, apoyo a la gestión de la plataforma emprende)

4.2 DESARROLLO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Objetivo 1: Desarrollar la metodología Lean StartUp en asesorías a emprendimientos tecnológicos en el Cluster Creativ, Popayán.

Desde el 12 de marzo que inició mi práctica profesional hasta el 17 de agosto cuando termina se han registrado en la Corporación Cluster Creativ 85 nuevos emprendimientos, a los cuales se les ha brindado acompañamiento en la primera etapa de la metodología Lean Startup, *descubrimiento de clientes* donde los emprendedores aprenden a validar sus ideas de negocio diligenciando formatos como vigilancia competitiva, lean canvas y producto mínimo viable.

Objetivos 2:

Brindar acompañamiento a nuevos emprendimientos de base tecnológica.

Las actividades realizadas para el cumplimiento de este objetivo son las siguientes:

Actividades desarrolladas ⁴	<ul style="list-style-type: none">• Socialización del proceso de creación de startups.• Registro de nuevos emprendimientos.• Diagnóstico de nuevos emprendimientos.• Asesoría en vigilancia competitiva y lean canvas.• Acompañamiento en el registro en la plataforma emprede.
--	---

Objetivo 3:

Ayudar a los emprendedores a desarrollar las hipótesis y productos mínimos viables.

A cada uno de los nuevos emprendedores se les explicó el modelo de negocio lean canvas, donde se les ayudó a desarrollar las hipótesis de sus ideas de negocio para que posteriormente salieran al mercado a hacer la validación de las mismas. Para realizar estas validaciones se desarrolla un producto mínimo viable para que los emprendedores recojan información de sus posibles clientes y concreten reuniones para hacer sus primeros negocios.

⁴ Anexo 1 Acompañamiento en Startup week y asesorías a emprendedores

Objetivo 4:

Apoyar a los emprendedores para que validen comercialmente sus nuevos productos por medio de las redes sociales.

Se le recomienda a los emprendedores utilizar las redes sociales para validar las hipótesis propuestas en su lienzo de canvas. Las herramientas que se les aconseja utilizar para este proceso son instapage, powtoon, fan page en facebook y facebook ads.

Nota: Para poder atender a más emprendedores en menos tiempo el equipo de creación de startups decide implementar el evento denominada startup week que busca que los emprendedores pongan en marcha sus iniciativas empresariales y que culminen la primera etapa *descubrimiento de clientes*, en una semana. El evento cuenta con 4 jornadas de 2 horas en donde los asistentes van a realizar las actividades de vigilancia competitiva, lean canvas, producto mínimo viable y super feedback. Los emprendimientos que aprueben esta etapa, reciben un certificado de haber participado en el evento, se les brinda un fortalecimiento en la parte de marketing y se los remite a la unidad de tecnología e innovación donde van a empezar a desarrollar en los prototipos de sus aplicativos móviles o plataformas web.

4.3 Otras actividades

4.1.1 Acompañamiento al proceso de calidad: En el marco del proceso de recertificación ISO 9001:2015 se realizaron diferentes actividades para lograr cumplir con este objetivo. Se brindó apoyo en el levantamiento de los formatos de los diferentes emprendimientos, se organizaron los indicadores trimestrales y semestrales de cada una de las etapas de la metodología Lean startup, se hicieron unas recomendaciones de mejora para aumentar el porcentaje de los indicadores del proceso de cara a próximas auditorias y también se hizo partes de actividades de sensibilización como reuniones y una gincana para interiorizar el plan estratégico de la organización.⁵ La realización de esta actividad contribuyó a la recertificación del proceso de creación de empresas por parte de Bureau Veritas.

4.1.2 Colaboración con la PMO: Se brindó acompañamiento a la unidad de gestión de proyectos en algunas actividades que se necesitaban para cumplir con los objetivos para la ejecución del proyecto que realiza CreaTIC en convenio con

⁵ Anexo 2 Actividades del proceso de calidad

Intersoftware. Estas actividades fueron contactar empresario de las MIPyMES del Cauca y realizarles una invitación a un *taller de capacidades para la transformación digital de las empresas del sector MIPyMES*. Además de esto, tuve que realizar algunas encuestas a empresarios de este sector por lo que me desplazé a las diferentes empresas a realizar esta actividad, la digitalización de estas encuestas, y por último la colaboración en la elaboración del informe que fue entregado a Intersoftware. Esta actividad contribuyó para medir las capacidades en innovación de las empresas para la implementación de un sistema mínimo viable de gestión de la i + d + i en las mypes del Cauca.

4.1.3 Apoyo a eventos en los que participó el Cluster CreaTIC: Se ha participado en 4 eventos brindando apoyo a la unidad de creación de startups. El primero fue en un stand donde se brindó información sobre los servicios del cluster CreaTIC en el marco de la semana santa de Popayán.⁶ El segundo fue el Startup Demo day que fue un evento realizado por el colegio mayor del Cauca donde el líder de la unidad brindó una charla explicando los servicios del Cluster y exhortó a los estudiantes a emprender.⁷ El tercer evento fue la ruta de emprendimiento en tic “RECREATIC” evento que unió a las diferentes universidades de la ciudad y a la corporación Cluster creaTIC para fomentar el emprendimiento, además de articular todos los esfuerzos para crear una cultura emprendedora en los jóvenes caucanos.⁸ El cuarto evento fue la participación en la feria tecnológica que se realizó en el municipio de Santander de Quilichao donde estuve a cargo del stand del Cluster CreaTIC brindando información a los participantes acerca de los servicios de la organización.⁹ Esta actividad contribuyó a una mayor sensibilización de posibles emprendedores para que puedan acceder a los servicios del cluster.

⁶ Anexo 3 Participación en el evento Obras del buen vivir

⁷ Anexo 4 Participación en el evento Startup Demo Day

⁸ Anexo 5 Participación en el evento RECREATIC

⁹ Anexo 6 Participación en la Feria Tecnológica de Santander de Quilichao.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El Cluster CreaTIC es un gran lugar para lograr poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos en las áreas de estudio de la Administración de empresas porque cuenta con los espacios idóneos para poder afianzar los conocimientos y saberes del manejo laboral que se puede tener en la vida profesional.
- La organización utiliza la metodología SCRUM para trabajar colaborativamente en equipo, se hacen reuniones los lunes y los viernes donde las diferentes unidades indican los objetivos y lo que van a realizar en la semana, además de pedir ayuda a otras unidades o hacerles sugerencias, esta metodología lo que permite es que haya una mejor articulación entre las unidades facilitando el trabajo y el cumplimiento de los objetivos de la organización.
- El trabajo hecho para el proceso de recertificación ISO 9001:2015 fue de vital importancia para la empresa porque el proceso de creación de startups es uno de los pilares fundamentales de la organización. Esta recertificación lo que permite es consolidar el proceso a través del cual se brinda el acompañamiento en Lean startup a los emprendimientos.
- Es muy importante para la Corporación Cluster CreaTIC la organización de diferentes actividades de sensibilización para que haya un flujo constante de emprendedores interesados en utilizar los servicios de la empresa. Dichas actividades son participación en eventos,
- grupos de la universidad a visitar las instalaciones de la empresa y publicidad en redes sociales.
- Es fundamental para los emprendedores todo el acompañamiento brindado por la organización, debido a que una persona puede llegar solamente con una idea en la cabeza y recibir una asesoría integral para convertir esa idea en un negocio viable y escalable. Las asesorías van desde la construcción y validación de hipótesis, diseño de imagen corporativa, asesoría jurídica, asesoría contable y actividades de relacionamiento con el entorno; todo esto permite que el emprendedor que sea aplicado logre consolidar una empresa en poco tiempo.
- Se le recomienda al Cluster CreaTIC seguir con el evento startup week puesto que esta actividad ha permitido aumentar el número de asesorías, además de permitir que los emprendedores compartan ideas y experiencias en un espacio ameno de trabajo.
- Es de gran relevancia que la organización formule proyectos y que participe en convocatorias de cara a conseguir los recursos necesarios para seguir en funcionamiento durante muchos años más y pueda seguir con su labor de conformar un tejido empresarial de base tecnológica en el departamento del Cauca.

- Es muy importante trabajar en desarrollar habilidades blandas como hablar en público, liderazgo, aprendizaje continuo, pasión, motivación y proactividad para lograr desempeñarse de la mejor manera en el lugar de trabajo.
- Se le recomienda al Cluster CreaTIC mantener el ambiente de trabajo y la colaboración entre las diferentes unidades puesto que esto hace que todos los trabajadores luchen en conjunto por alcanzar los objetivos de la organización.
- Se le recomienda a la organización realizar un seguimiento a los emprendimientos que terminan todo el proceso de creación de empresas para conocer cuales fueron exitosos y cuáles no.
- Se le sugiere a la universidad y al programa de Administración de Empresas preparar a los estudiantes en habilidades blandas como: hablar en público, liderazgo, y pro actividad para que desempeñen un mejor papel en la vida laboral.

6 Bibliografía

- Albarracin, C. h. (2008). *Modelo de emprendimiento en red - MER*. Academia. Revista Latinoamericana de administracion.
- Bogdan, S. T. (1987). *Introducción a los metodos cualitativos de investigación*. Buenos Aires: Paidos.
- Cantillon, R. (1755). *ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Mexico: Fondo de cultura economica.
- DeWalt, K. D. (2002). *Participant observation: a guide for fieldworkers*. Walnut Creek: Altamira Press.
- formichella, m. m. (2002). *el concepto de emprendimiento y su relacion con la educación*. Buenos Aires.
- hoyos, C. M. (2017). Para un joven colombiano cada vez es mas dificil emprender. *Portafolio*.
- Josefa Blasco, J. P. (2007). *Metodologías de la investigación cualitativa en las ciencias de la actividad física y el deporte*. Editorial Club Universitario.
- Monitor, G. E. (2017). *Actividad empresarial colombiana*.
- Pigneur, A. O. (2010). *Generación de Modelos de Negocio*. Grupo Planeta.
- Raphael Amit, L. G. (1993). *challenges to theory development in entrepreneurship research*.
- ries, e. (2011). *el metodo lean startup*. Barcelona: grupo planeta.

7 ANEXOS

Anexo 1: Acompañamiento a Startup week y asesorías a emprendedores.





Anexo 2: Actividades del proceso de calidad.





Anexo 3: Participación en evento Obras del buen vivir





Anexo 4: Evento Startup Demo Day en el Colegio Mayor del Cauca.



Anexo 5: Participación en el evento RECREATIC.



CREATIC
RECREATIC
La cátedra del juego
¡Pierde el miedo y atrévete a emprender!

1 Atrévete a emprender
2 Buscando la oportunidad
3 Creativos e Innovadores
4 Inteligencia estratégica
5 Haz que tus negocios cuenten
6 Tiene diseño
7 Lean start up
8 Tu Prototipo
9 Crea Ágil
10 Marketing Digital
11 La hora de la verdad
12 ¡Gerendemos!
13 Financia tu proyecto
14 Contabilidad para Emprendedores
15 Conocemos de Propiedad Intelectual
16 Formalízate

Inicio: Sábado 7 de Abril de 2018
Hora: 9:00 a.m.
Lugar: Auditorio La Quimera (UniAutónoma) Calle 5 No. 3- 85 B/Centro
Mayor información: startup@clustercreatic.com
Cupos limitados

Logos: CREATIC, Cauca, SGR, ParqueSoft Popayán, COLCIENCIAS, Universidad de Popayán, Universidad del Cauca, Universidad de Popayán, Fundación Universitaria de Popayán.



Anexo 6: Participación en la feria tecnológica de Santander de Quilichao.



