



Estrategia de Startup como propuesta de salvamento para la economía  
emprendedora de la ciudad de Medellín

Asignatura

**Opción de Grado II**

**NRC: 15323**

Presentado Por

**Jader Marín Orozco ID: 272822**

**Didier Romero Montoya ID: 233086**

**Jefferson Gallego Jaramillo ID: 576848**

Programa de Administración de Empresas

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Bello, Antioquia

2021

Estrategia de Startup como propuesta de salvamento para la economía  
emprendedora de la ciudad de Medellín

Presentado Por

**Jader Marín Orozco ID: 272822**

**Didier Romero Montoya ID: 233086**

**Jefferson Gallego Jaramillo ID: 576848**

Monografía presentada como requisito para optar al título de Administrador de  
Empresas

Asesor(a)

**María Lucelly Urrego Marín**

Título académico

**Programa de Administración de Empresas**

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Bello, Antioquia

2021

## **Agradecimientos**

En primer lugar, quiero agradecer a mi tutora María Lucelly Urrego Marín, quien con sus conocimientos y apoyo nos guio a través de cada una de las etapas de este proyecto para alcanzar los resultados que buscaba, también a todos los profesores que aportaron a nuestro desarrollo personal y en la formación académica adquirida durante este proceso.

También quiero agradecer a UNIMINUTO por brindarme todos los recursos y herramientas que fueron necesarios para llevar a cabo el proceso de investigación. No hubiese podido arribar a estos resultados de no haber sido por su incondicional ayuda.

Por último, quiero agradecer a todos mis compañeros y a mi familia. En especial, quiero hacer mención de mis padres, que siempre estuvieron ahí para darme palabras de apoyo y ahora después de haber culminado esta etapa de estudio con éxito no me queda más que agradecer a todas aquellas personas que de una u otra forma me apoyaron para alcanzar el objetivo de graduarme.

Muchas gracias a todos y cada uno de ustedes por haber aportado grandes cosas a nuestras vidas.

## **Dedicatoria**

Esta dedicatoria es para Dios por haberme rodeado de personas tan increíbles que creyeron en nosotros, dándonos ejemplos de superación, compromiso, humildad, sacrificio, perseverancia. A todos ellos dedico el presente trabajo, porque han fomentado el deseo de superación en la vida. Lo que ha contribuido a la consecución de este logro.

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	12
1. Planteamiento del Problema .....	16
1.1 Pregunta de Investigación.....	17
2. Objetivos.....	17
2.1 Objetivo general.....	17
2.2 Objetivos Específicos .....	17
3. Justificación: .....	18
4. Marco Referencial .....	20
4.1 Marco conceptual: .....	20
4.2 Marco contextual: .....	23
4.3 Marco legal .....	35
Artículo 16 Ley 344 de 1996 .....	35
Ley 550 de 1999 .....	35
Decreto 934 de 2003 .....	36
Ley 590 de 2000: .....	36
Ley 905 de 2004 .....	36
Ley 1014 De 2006 .....	36

4.4 Marco teórico.....	37
5. Diseño metodológico .....	40
5.1. Línea de investigación institucional .....	40
5.2. Eje temático .....	41
5.3. Enfoque de investigación y paradigma investigativo .....	41
5.4. Diseño de la investigación .....	41
5.5. Alcance .....	42
5.6. Población .....	42
5.7. Tamaño de muestra.....	42
5.8. Fuentes, Técnicas e instrumentos de recolección de información y datos ....	50
5.9. Análisis y tratamiento de datos.....	51
5.10. Plan de acción del proyecto .....	53
Tipo de muestreo .....	55
Tamaño de la muestra.....	56
Diseño de la encuesta.....	56
6. Análisis de resultados de la encuesta.....	57
7. Conclusiones.....	77
Limitaciones .....	78
Recomendaciones .....	78
8. Referencias Bibliográficas.....	80

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Crecimiento del PIB, según grandes ramas de actividad 2010-2014p .....	24
<b>Tabla 2</b> Algunos datos en Emprendimiento.....	27
<b>Tabla 3</b> Economías de América Latina.....	29
<b>Tabla 4</b> Plan de acción.....	54

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Medellín AM. Distribución de ocupados, según posición ocupacional 2015 .....	25
<b>Figura 2</b> Número de startups en Colombia por ciudad en el 2020 .....	28
<b>Figura 3</b> Acciones de startups para extender la tasa de ejecución .....	30
<b>Figura 4</b> Crecimiento ascendente anual del startup en Colombia .....	43
<b>Figura 5</b> Porcentajes startup en el mercado colombiano. ....	45
<b>Figura 6</b> Crecimientos de startup en el mercado del 33%. ....	46
<b>Figura 7</b> Representación por ciudad de las Fintech en Colombia .....	47
<b>Figura 8</b> Etapas de madurez de inicio y Números de empleados .....	49
<b>Figura 9</b> Nivel educativo de las personas encuestadas. ....	57
<b>Figura 10</b> Estrato social de los encuestados. ....	58
<b>Figura 11</b> Conocimiento de la palabra Startup o empresa emergente .....	59
<b>Figura 12</b> Medellín y la cultura empresarial Juvenil .....	60
<b>Figura 13</b> Nivel de conocimiento sobre las Startup.....	61
<b>Figura 14</b> Startup como estrategia de Salvamento en la economía emprendedora de Medellín.....	62
<b>Figura 15</b> Importancia de las Startup en la economía emprendedora.....	63
<b>Figura 16</b> Dificultades en la implementación de las Startup .....	64
<b>Figura 17</b> Barreras para emprender .....	65
<b>Figura 18</b> Estrategias para el crecimiento de una Startup .....	67
<b>Figura 19</b> Posibilidades de crecimiento de las Startup .....	68

<b>Figura 20</b> Dificultad en la implementación de Startup para el salvamento de los emprendedores.....	69
<b>Figura 21</b> Innovación como variable relevante a la hora de iniciar una Startup .....	70
<b>Figura 22</b> Posibilidad de crear Startup .....	71
<b>Figura 23</b> Importancia de las Startup como negocio que mueve la economía mundial.....	72
<b>Figura 24</b> Startup como modelo de negocio para la economía del país .....	73
<b>Figura 25</b> Implementación de estrategias de apoyo por parte del gobierno para los emprendedores.....	74
<b>Figura 26</b> Aspectos que llevan a tomar la decisión de emprender .....	75

## **RESUMEN**

En este trabajo de grado se pretende aplicar todos los conocimientos adquiridos y también una manera de cumplir nuestros sueños gracias a las nuevas tecnologías donde startup se ha convertido en la mejor opción para hacer negocios algo que solo podían realizar aquellas personas que podían aportar un fuerte capital manejándose desde una estructura física, pero gracias a estas nuevas tecnologías y plataformas podemos ser parte de nuevo mercado. Esta investigación es basada en todos aquellos pequeños empresarios que están siendo parte del mercado con necesidades de capital y haciendo uso de las tecnologías para lograr un crecimiento y generar mayores ingresos. En el mercado actual se logra identificar algunas empresas que incluso se han posicionado en el mercado y se han convertido en empresas bien constituidas, convirtiéndose en motivación para nuevos negocios que quieren seguir sus pasos, pero al igual que todo negocio emprendedor un startup debe tener plasmado todos los objetivos a corto, mediano y largo plazo definidos.

Con los resultados obtenidos en nuestra encuesta podemos ver que cada vez es mas viable este tipo de economía en el mundo empresarial como negocios que apenas están arrancando y son parte de una idea innovadora, asociadas en general al desarrollo tecnológico donde se centra en una gran disposición para satisfacer las necesidades del mercado generando un impacto positivo que aporta tanto en el desarrollo de la ciudad como en el crecimiento de la misma; este tipo de empresas se han vuelto el medio de negocio ideal para los nuevos emprendedores.

### **Palabras claves**

Emprendimiento, Estrategias Tecnológicas, Innovación, optimización de recursos, planeación estratégica.

## **ABSTRACT**

In this degree work we want to apply all our acquired knowledge and also a way to fulfill our dreams thanks to new technologies where startup has become the best option to do business, something that could only be done by those people who could contribute a strong capital by managing from a physical structure, but thanks to these new technologies and platforms we can be part of a new market. This research is based on all those small entrepreneurs who are being part of the market with capital needs and making use of technologies to achieve growth and generate greater income. In the current market we can identify some companies that have even positioned themselves in the market and have become well-established companies, becoming motivation for new businesses that want to follow in their footsteps, but like any entrepreneurial business, a startup must have all defined short, medium and long-term objectives.

With the results obtained in our survey we can see that this type of economy is increasingly viable in the business world as businesses that are just starting and are part of an innovative idea, generally associated with technological development where it focuses on a great willingness to satisfy market needs, generating a positive impact that contributes to both the development of the city and its growth; these types of companies have become the ideal business environment for new entrepreneurs.

## **KEYWORDS**

Entrepreneurship, Innovation, optimization of resources,

Planning, Technological Strategies.

## INTRODUCCIÓN

Colombia es un país de numerosos recursos, gente emprendedora, en continuo crecimiento; pero al mismo tiempo, es un país con limitadas oportunidades de empleo, legislación poco equilibrada y altos índices de corrupción, que ha necesitado cambios con el fin de que surjan iniciativas, metodologías y herramientas de independencia laboral y económica. Tal vez, la más importante, se dio con la Ley 1014 de 2006 en el gobierno de Álvaro Uribe Vélez, para promover la Cultura del Emprendimiento.

El principal objetivo de esta ley, es promover en todos los estamentos educativos del país desde los colegios hasta las universidades, la cátedra de emprendimiento con el fin de generar e implementar procesos empresariales a nivel local, regional, y territorial. Lo anterior, implicó que las universidades enfocaran al profesional en emprendimiento, en ser sus propios jefes, nuevas tecnologías, prácticas y avances económicos en los que ellos mismos sean gestores de su futuro económico y hagan parte del ciclo económico de su región y país.

El Startup, es una de las estrategias económicas que aparece como respuesta y base para el inicio de un negocio al alcance de los nuevos empresarios, pues sus características incluyen elementos al alcance de la sociedad moderna y de los conocimientos que han sido aprendidos en las aulas y pueden desarrollarse en el mercado. Cabe entonces preguntarse, si este método empresarial es únicamente una moda o, por el contrario, puede realmente contribuir al desarrollo económico del país, la generación de empleo, sostenibilidad económica y mejoramiento de los niveles de vida de los medellinenses.

Startup nace de los problemas que se viven a diario donde buscan solucionar problemas y ofrecer servicios innovadores y a su vez cada vez busca hacer la vida más fácil para todos los consumidores al satisfacer no solo sus gustos si también sus necesidades por

medio de plataformas de fácil acceso para una modernidad tecnológica como la actual y donde se ha convertido en la herramienta no solo de comunicación si no como una posibilidad de negocio para pequeños emprendedores con posibilidad de crecimiento conforme se posiciona más en el mercado. Identificar un problema, tener una idea que le dé solución, crear un modelo de negocio claro, buscar inversión y crecer la empresa es la ruta que ha abierto el emprendimiento para que ser empleado no sea la única opción.

Este camino no es para todos, la resiliencia, la perseverancia y la creatividad son tres de las cualidades más recurrentes al momento de preguntar a los emprendedores cuáles son esas fortalezas que se debe tener para seguir este nuevo camino y ser exitoso que impacten positivamente el desarrollo y dinamismo de la economía por medio de la formación en detección de oportunidades.

Un startup no pone ninguna limitación a su crecimiento centrándose en ganar posicionamiento en el mercado estos negocios no siempre son nuevos, también pueden ser existentes, pero con una mejora considerada con la cual se puede generar ganancias incluso desde el primer día, pero esto depende del objetivo principal de todo negocio que el producto o servicio guste a todo el consumidor.

Muchos proyectos se ejecutan por medios privados o con la ayuda de familiares y allegados, no se requieren tecnologías especiales donde existen muchas soluciones tecnológicas listas para usar, que se deben aplicar para lograr los principales objetivos comerciales. Tecnologías en el ámbito del marketing, soluciones contables. Sin dejar de lado que las nuevas tecnologías son un factor importante para lograr de una forma más rápido los objetivos propuestos, un crecimiento en menos tiempo y ampliación.

Startup es un concepto ligado a los negocios en la era digital, porque se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales,

como su nombre lo indica este término solo aplica mientras comienza el proyecto aunque una vez escale y crezca esta dejara de llamarse así, porque con el crecimiento potencial de la empresa y estar mucho más constituida dentro del mercado no podrían llamarse de esa manera ya que se encuentran en otra etapa donde todos aquellos que pequeños empresarios quieren llegar.

Estos negocios deben tener la capacidad de adquirir usuarios de manera exponencial, con medios de distribución que le permitan llegar a un número mayor de usuarios y de clientes, así como una venta que no sea lineal. Los ingresos crecen mucho más rápido que los gastos de la compañía y esto, normalmente, se logra a través de la tecnología.

No solo se basa en la tecnología siendo el factor principal, sino también en conformar un buen equipo de trabajo donde los emprendimientos de este tipo buscan personalidades que se complementen entre sí, como personalidades efectivas para la estrategia de negocio, otras para levantar un buen capital, algunas para ejecutar y realizar ventas dependiendo de los requisitos específicos que requiere tu idea de negocio y desarrollarlo.

Ver algunas empresas que han comenzado de esta manera y hoy verlas en el mercado como una de las más importantes en su sector hace que en la actualidad más personas con una idea de negocio intenten seguir los pasos de estas que siguen como estímulo para no dejar de desistir y seguir intentando cumplir los objetivos propuestos al momento de consolidar la idea sin perder el enfoque y el impacto que queríamos lograr en los consumidores donde podernos evidenciarlos al paso que se van volviendo públicos y comenzamos a tener competidores en el mercado logrando que incluso grandes empresas del mismo sector quieran adquirir nuestra empresa y con sus recursos hacerlas más sólidas, viéndolas como una herramienta para posicionarse mucho más en el mercado de lo que ya se encuentran, pero donde también obtienen beneficios que no afectan el funcionamiento de la empresa que se

pueden presentar con las ausencias inevitables que en algunas compañías afectan el desarrollo de sus actividades, como conclusión un startup es un medio por el cual sin tener un gran capital podemos consolidar una buena idea negocio donde de acuerdo a como se escala en el mercado puede traer grandes beneficios monetarios, personales y para todos aquellos consumidores que se benefician del producto o servicio que se presta.

## **1. Planteamiento del Problema**

En respuesta a la iniciativa de la Ley 1014 de 2006, se establecen mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo, por medio de un vínculo entre el sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento (Congreso de la República, 2006).

Este ejercicio, ha generado la creación de empresas y puesta en marcha de iniciativas productivas en diferentes modalidades y tamaños. A esto, se suman las estrategias modernas de emprendimiento, entre las cuales se inscriben las Startup; movimiento económico que se ha definido como una empresa emergente, normalmente con un alto componente tecnológico, con grandes posibilidades de crecimiento y que, por lo general, respalda una idea innovadora que sobresale de la línea general del mercado, dando lugar a grandes firmas que dominan hoy el mercado como Facebook, Amazon o Google, ejemplos que han aumentado el interés por las ‘Startups’ y fomentando la implementación de este modelo de negocio innovador. Con el fin de responder a la pregunta de investigación.

## **1.1 Pregunta de Investigación**

¿La estrategia de Startup se ha convertido en una propuesta de salvamento para la economía emprendedora de la ciudad de Medellín?

## **2. Objetivos**

### **2.1 Objetivo general**

Realizar un estudio documental de las MyPimes creadas bajo la modalidad Startup, durante el periodo 2016-2020 con el fin de precisar su efecto en los diferentes sectores económicos de la ciudad de Medellín.

### **2.2 Objetivos Específicos**

2.2.1 Hacer un análisis bibliométrico en bases de datos especializadas sobre el origen de la metodología Startup y su penetración en la economía colombiana.

2.2.2. Realizar un diagnóstico del número de empresas que usan la metodología Startup en Medellín, analizando su evolución económica en el periodo 2016 y 2020.

2.2.3. Hacer una caracterización de las empresas (MyPimes y emprendimientos) que hacen parte de esta línea Startup.

2.2.4. Evaluar el nivel de incidencia que tienen este tipo de organizaciones en los diferentes sectores económicos de la ciudad.

### **3. Justificación:**

La Startup, es una modalidad de negocio que parte de ideas innovadoras, se inician con poca inversión, pero mediante la implementación de pasos organizados en producción, promoción, estrategias de márketing, manejo de redes y precios competitivos, se convierten en Pequeñas y Medianas empresas que generan altos márgenes de utilidad, gracias a la eficiencia de la implementación de la estrategia.

La presente investigación se enfocará en reunir datos estadísticos y numéricos que permitan identificar la cantidad de MyPimes creadas en la ciudad de Medellín entre 2016 y 2020, estudiar la evolución de las empresas, la tendencia de sectores económicos y sistemas de promoción y marketing utilizadas, pues la estrategia Startup se está convirtiendo en una modalidad de negocio en aumento en la economía regional y es necesario analizar y medir su impacto en el ámbito económico.

Así, el presente trabajo permitirá mostrar el aporte que la creación de las Startup, realiza en la economía de la ciudad de Medellín y cómo la falta de oferta laboral, añadidas a la formación en creación de empresas, son instrumentos de desarrollo e impacto económico, que aportan al bienestar y mejoramiento de la calidad de vida.

Gracias a estas problemáticas, se presentan iniciativas de cambio que buscan y permiten resolver por medio de estrategias lideradas por personas que ven oportunidades de transformación y mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad por medio del emprendimiento generando un impacto social. Medellín se ha convertido en la mira de muchas organizaciones que buscan impulsar estas nuevas ideas de negocio buscando impactar el desarrollo económico y social de la ciudad convirtiendo emprendedores en

empresarios que piensen en grande multiplicando el éxito, siendo parte de una nueva generación en el mercado actual.

Las nuevas tecnologías son parte de la modernidad, por eso grandes soñadores ven esto como una oportunidad de nuevos negocios utilizando el mismo medio; donde cada vez el mercado tradicional, ve esta opción como una amenaza, ya que la actualidad la sociedad maneja medios tecnológicos ven esta forma de mercado más fácil por medio de plataformas dejando de lado lo tradicional, facilitando evitar desplazamientos y ahorra de tiempo para obtener un producto o un servicio.

Startup es la idea de negocio donde todo tipo de persona puede emprender y de acuerdo a sus capacidades, poner en práctica todo lo aprendido, obteniendo un crecimiento personal y económico, aportando en el mercado una solución para suplir una necesidad y/o problemática.

## 4. Marco Referencial

### 4.1 Marco conceptual:

**Aceleradoras:** Son instituciones que se encargan de potenciar Startups por un tiempo determinado (de 3 a 6 meses). Culminan con un Investors Day (Día de Inversionistas), cuando el emprendedor tiene la posibilidad de atraer nuevas fuentes de financiación (Roa, 2020).

**Ángeles Business Angels:** Son inversionistas que no le temen al riesgo de capital, sin embargo, son visionarios de éxito. En las Startups, financian la brecha entre el capital equivalente al capital semilla y el que se levantará más adelante de los fondos de inversión de capital riesgo, quienes invierten en una etapa más avanzada de desarrollo de la Startup. están más involucrados de manera directa en la supervisión de sus inversiones; en muchas ocasiones, utilizan la figura de deuda convertible en acciones (Orbezo & Arana, 2018).

**Branding:** Capacidad de autogestión, basada en la responsabilidad y capacidad individual y se deriva de la idea de Peter Druker sobre la necesidad del empresario a gestionarse individualmente si se quiere sostenerse en el tiempo, abrirse lugar y aplicar cambios cuando sea necesario.

**Capital riesgo:** Representa aquellas inversiones que se realizan en un startup que está en su primera fase o fase temprana, es decir, en empresas que aún están validando su modelo de negocio y, por tanto, generando sus primeras ventas y clientes.

**Coworking:** Es una evolución de las oficinas virtuales, un espacio físico donde sus asociados trabajan en sus propios proyectos, sin embargo, en cada uno se crea una

comunidad donde se intercambian ideas, proyectos, conocimientos y, lo más importante, están dispuestos a colaborar entre sí (AUDLA, 2014).

**Creatividad Empresarial:** el término creatividad se ha vinculado de manera tradicional a la actividad artística o, más recientemente, gracias a ejemplos como los de empresas Apple o Google, a la innovación en sectores tecnológicos. la habilidad para generar de manera fácil ideas, alternativas y soluciones a un determinado problema. (Vera Ruiz, 2013)

**EBTI (Empresas de Base Tecnológica e Innovadoras):** Organizaciones generadoras de valor mediante la aplicación sistemática de conocimientos tecnológicos y científicos, comprometidas con el diseño, desarrollo y elaboración de nuevos productos, servicios, procesos de fabricación y comercialización. (COLCIENCIAS, 2007 )

**Fondos de Venture capital:** son fondos de inversión que se forman con los aportes de un grupo de personas o entidades denominados partícipes, para que una sociedad gestora se encargue de su administración a través de la inversión en Startups, en búsqueda de rentabilidad. Entre dichos partícipes usualmente se encuentran instituciones financieras, bancos de inversión, corporaciones, family office, fondos de pensiones, y compañías de seguros. (Roa, 2020)

**Incubadora de Empresas:** Instituciones que impulsan el proceso de creación, consolidación y crecimiento de empresas innovadoras y de base tecnológica, a partir de las ideas y capacidades de los emprendedores. (COLCIENCIAS, 2007 )

**Modelo lean:** “Una metodología que transforma las hipótesis de partida en un modelo de negocio que sea viable, recurrente y escalable, donde el desperdicio que se

genere a lo largo del tiempo, mediante esfuerzos y dinero tienda a cero. Proporciona un enfoque científico para crear y administrar las Startups y obtener un producto deseado para las manos de los clientes más rápido. El método Lean Startup le enseña a conducir un arranque cómo dirigir, cuándo girar y cuándo perseverar- y hacer crecer un negocio con la máxima aceleración. Es un enfoque basado en principios para el desarrollo de nuevos productos. (Rebollo Altamira, 2017)

**ODS:** Objetivos de Desarrollo Sostenible, metas propuestas por la ONU dentro de la Agenda para el Desarrollo Sostenible de las Naciones y que se vinculan a los Planes de Desarrollo de las Regiones, de los Programas Académicos, de las Ofertas de Capital para el emprendimiento con el fin de aportar desde cada ámbito al logro global de los objetivos propuestos.

**Startup:** Empresa originada a partir de la identificación de oportunidades de mercado en un sector productivo para producir y comercializar un producto que satisfaga debidamente la necesidad identificada (COLCIENCIAS, 2007 ).

**Equity:** El capital inversión (del inglés private equity) es un tipo de actividad financiera que consiste en la adquisición, por parte de una entidad especializada en capital inversión, del paquete mayoritario de acciones de una sociedad.

## **4.2 Marco contextual:**

Para la presentación de antecedentes se recomienda la siguiente estructura:

El estudio se desarrolla en la ciudad de Medellín, se toman datos entre 2016 y 2020 sobre la creación de empresas y proceso económico de la ciudad, contextualizando el emprendimiento como elemento base de la dinamización económica y dentro de esta, el desarrollo de Startup como parte de surgimiento de nuevos negocios, presentados como mecanismos de generación de empleo e ingresos en una sociedad competitiva, en la que sólo las ideas de impacto logran posicionarse.

La economía, había mostrado una desaceleración económica en los años 2014-2015 asociada primordialmente al desplome de los precios del petróleo y al enrarecimiento de las condiciones económicas mundiales, especialmente para los denominados países emergentes. Esa desaceleración ha llevado a complejos dilemas en el manejo de la política económica, tanto en el frente fiscal como en el frente monetario, que configuran lo que quizás pueda ser la más compleja coyuntura que han enfrentado las autoridades económicas en los últimos años.

Todo ello, en medio de una coyuntura mundial en la que cambia la dirección de los flujos de capitales, y se ajustan los modelos de crecimiento, tanto de países desarrollados, como de economías emergentes (Botero et al., 2015).

El Informe de Coyuntura Económica Regional (2016), revela comportamientos en el Área Metropolitana superiores a los nacionales de manera positiva así: crecimiento del PIB en Antioquia 6,9%, por encima de la nacional 4,4% y del promedio de la última década; tasa de desempleo en Medellín y el Área metropolitana inferior a la de 2014 persistió la

tendencia descendente, y en el año señaló el segundo porcentaje más bajo de los últimos 15 períodos. Antioquia se ubicó en 2014 como la segunda economía de mayor tamaño del país, como lo podemos evidenciar en la tabla 1, con un PIB de \$101.650 miles de millones a precios corrientes. El PIB per cápita ascendió a \$15.937.268 a precios corrientes, como se muestra en la tabla 1 (ICER, 2016).

**Tabla 1**

*Crecimiento del PIB, según grandes ramas de actividad 2010-2014p*

Grandes ramas de actividad	2010	2011	2012	2013	2014p
Producto interno bruto	3,3	8,2	4,0	4,4	6,9
A Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1,4	1,1	5,1	6,8	0,7
B Explotación de minas y canteras	-18,4	7,9	21,7	4,9	1,0
C Industria manufacturera	7,0	9,3	1,5	-1,5	2,3
D Electricidad, gas y agua	4,2	6,2	3,2	-1,9	-2,5
E Construcción	-9,6	15,3	-2,0	16,8	29,0
F Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	6,6	6,9	2,6	3,6	5,8
G Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,5	7,5	3,6	3,9	4,0
H Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	4,6	8,8	5,0	4,3	6,4
I Actividades de servicios sociales, comunales y personales	2,8	3,3	5,0	6,1	5,5
Derechos e impuestos	9,5	15,6	6,3	2,5	6,3

p Cifra provisional.

Nota: Variación calculada a pesos constantes de 2005 por encadenamiento.

Tabla 1. En el desarrollo de la tabla de evidencian las ramas de actividades entre los periodos 2010-2014 donde se consideran variables para el PIB.

El crecimiento por actividad, fue para el comercio 8,7%, servicios 8,3%, actividades inmobiliarias y alquiler de vivienda con 7,6%, construcción de obras de ingeniería civil con 6,5%, construcción de edificaciones completas y de partes de edificaciones, acondicionamiento de edificaciones con 5,8% e intermediación financiera con 5,3%. Y otras actividades 9,3%.

Como se muestra en la figura 1 del resultado de la actividad económica, se despliega el reporte ocupacional, en la que los trabajadores por cuenta propia, ocupan el

27,9% del total de la población. Es en este segmento, en el que se encuentran las Startup y se centra el objeto de estudio, ocupando el segundo lugar en la población Medellínense ocupada.

**Figura 1**

*Medellín AM. Distribución de ocupados, según posición ocupacional 2015*

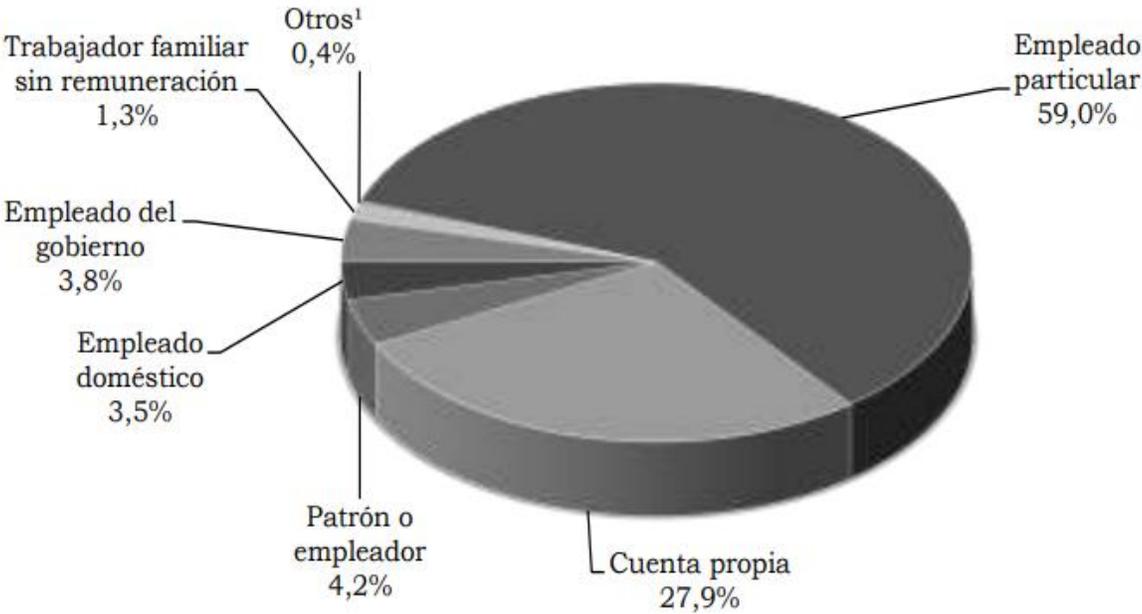


Figura 1. Podemos ver el porcentaje y la distribución de los tipos de empleados.

Se suma al análisis, el tipo de productos, empresas y servicios que tienen mayores crecimientos en la economía de la ciudad que corresponden a productos no tradicionales, coherentes también con la estrategia Startup y que se muestra como elemento de salvamento para la economía de Medellín.

En 2017, nuevamente se reconoce a Medellín, como centro de innovación en el país, y las Entidades gubernamentales como la incubadora Ruta N y el acelerador de Startups

universitarias Parque del Emprendimiento, como vínculo entre los empresarios e inversores internacionales y las Startups nacionales.

Los mercados abarcados, no se limitan a la creación de APPs, incluyen productos y servicios de impacto el sector agrícola y relacionados con el cambio de hábitos en consumo, nutrición, relación con mascotas y otras, entre la demanda, que cada vez más recurre al Internet como orientador en la adquisición de productos y servicios, así como en la calificación, recomendación, comentarios y evaluación general que los compradores hacen sobre las empresas, marcas y productos y que son básicos en la decisión de compra.

La milagrosa transformación de Medellín ha permitido instaurarse en el mapa como un centro emergente para la iniciativa empresarial, atrayendo a diferentes inversores que buscan un crecimiento explosivo. Las firmas de capital de riesgo como Firstrock Capital (con oficinas en Medellín y Bogotá) ya están capitalizando la innovación que viene de Medellín, y estas inversiones, sin duda, crecerán en los próximos años (Lustig, 2017).

Como apoyo y soporte a las Startups y en esta modalidad empresarial en sí mismas también, se encuentra la cantidad de Cowork creadas en la ciudad, cuyo reconocimiento nacional e internacional, son muestra de calidad, responsabilidad y responsabilidad para el desarrollo empresarial y económico de la ciudad.

Nombres como La Casa Redonda, NOCO Coworking, Quokka Cafe Coworking y AtomHouse Medellin, son sinónimo de calidad y responsabilidad en el mundo Startup Medellinense, movilizando el mercadeo, financiando, ampliando redes empresariales en donde el lenguaje común es eficiencia, en competencia, sostenibilidad, posicionamiento, servicio al cliente y altos márgenes de utilidad.

El panorama visualizado en la documentación y páginas web consultadas, incluyen los planes del gobierno municipal sobre la inversión en proyectos de emprendimiento,

principalmente en los enfocados a tecnología e innovación, proponiendo como meta hasta 2021, la inversión del 3% del PIB de la ciudad. Como avances para alcanzar ésta meta, se tienen los eventos y actividades que desde 2015 como lo podemos ver reflejado en la tabla 2, se vienen realizando, con el fin de apoyar la creación de empresas disminuyendo la violencia, el micro tráfico, subempleo y desempleo padecido por la ciudad, pues según Alejandro Franco, encargado de Ruta N, la inversión en ACTI (Actividades de Ciencia, la Tecnología e Innovación) es la manera más sostenible para generar empleo y desarrollo económico en un territorio (Dinero, 2017).

**Tabla 2**

*Algunos datos en Emprendimiento*

<b>Años</b>	<b>Variables</b>
<b>2015</b>	Séptima edición de Startup Weekend, con 100 participantes del proceso, se crearon nuevos proyectos y emprendimientos en Internet de las Cosas. Aunque sólo hubo un ganador del patrocinio Business Angels, los demás emprendedores, establecieron conexiones, patrocinios porcentuales, clientes y fuentes de financiación entre los empresarios e inversionistas asistentes al evento. Inversión del PIB 0.7%
<b>2016</b>	<u>Future Agro Challenge</u> (FAC), sede de la feria internacional en innovación aplicada al a industria agropecuaria. Inversión del PIB de, 1,82%, equivalente a \$1,14 billones.
<b>2017</b>	Medellín es catalogada como ciudad de innovación en el ranking 2ThinkNow, el único índice global de ciudades innovadoras.
<b>2017</b>	Alianza entre Ruta N y el Instituto para la Automatización Robótica de Procesos e Inteligencia Artificial (IRPA AI), para la formación de Jóvenes e Allí se entrenará y empleará profesionales para que construyan y suministren nuevos servicios innovadores basados en “Machine Learning”, RPA, Tecnologías Cognitivas y Aprendizaje Profundo.

Tabla 2. Podemos ver algunos de los aportes de emprendimiento e innovación que se han realizado en Medellín.

Los principales hubs de startups en América Latina; las grandes metrópolis son los centros ideales para la incubación y aceleración de startups. En América Latina, muchas de

estas coinciden con las capitales de los países, como la Ciudad de México, que concentra más del 30 por ciento de todos los startups en operación en territorio mexicano.

Este también es el caso de Colombia, donde más de la mitad de todos los startups tienen su sede en Bogotá y su vecindario inmediato. En Brasil, sin embargo, la megalópolis formada por São Paulo y Río de Janeiro, ninguna de las capitales, representa el 25 por ciento de todos los startups brasileños (Pasquali, 2020)

## Figura 2

*Número de startups en Colombia por ciudad en el 2020*

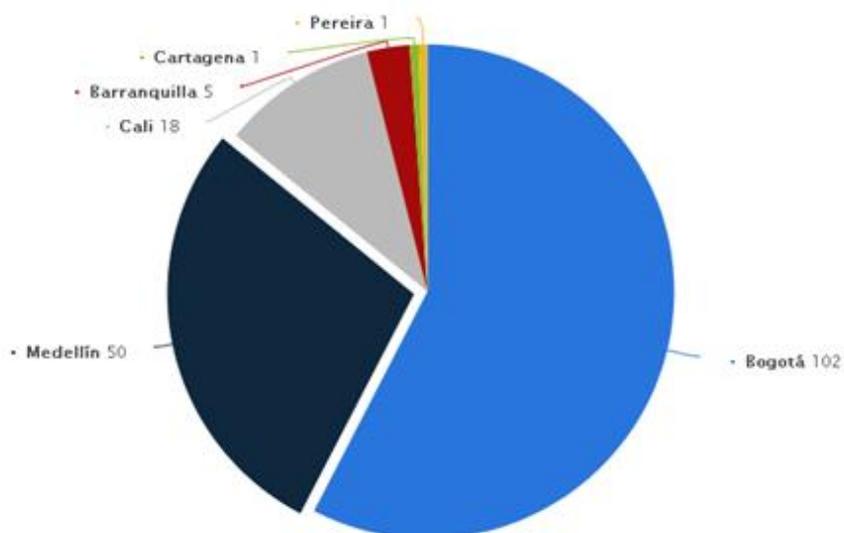


Figura 2. Cantidad de startup y si distribución en las principales ciudades de Colombia según statista.com

La tecnología financiera o 'fintech' es un denominador común en los escenarios de los startups a medida que una mayor parte de la región se conecta. Los observadores del mercado predicen que para 2022, 180 millones de personas se registrarán para los servicios

financieros en línea, y 91,8 millones de ellos realizarán transacciones en línea de forma activa.

Con el foco en América Latina como una región prometedora para el crecimiento y el desarrollo, la inversión aumenta. Las cuatro economías más grandes de la región, Brasil, México, Colombia y Argentina, son mercados que hay que prestar atención para conocer las tendencias de desarrollo de nuevas empresas (bizlatinhub, 2019).

**Tabla 3**

*Economías de América Latina*

Las cuatro economías más grandes de América Latina 2018	
Brasil	PIB de US \$ 2,25 billones
México	PIB de US \$ 1,18 billones
Argentina	PIB de US \$ 470.530 millones
Colombia	PIB de US \$ 369,79 millones

Tabla 3. En esta elaboración propia queremos evidenciar que Colombia se encuentra ocupando la posición 4 de las economías de América latina en el año 2018.

América Latina continuó atrayendo capital en medio de la pandemia, especialmente en Brasil y México. Los servicios de préstamo y entrega han tenido un desempeño especialmente bueno en la recaudación de fondos en 2020. La inversión extranjera directa total en México para el primer semestre de 2020 fue de \$ 17.7 mil millones, solo una disminución del 0.7% en comparación con el año pasado. Una caída de menos del 1%

durante una pandemia mundial es bastante impresionante. La inversión inicial específicamente ha experimentado un crecimiento significativo en México, a pesar de la pandemia. Según un Informe de seguimiento transaccional de abril de 2020, la inversión de capital de riesgo mexicano aumentó en un 132% en comparación con 2019.

FinTech es un sector particular que ha seguido experimentando un fuerte crecimiento. Un informe de LATAM Fintech Hub mostró que las FinTechs latinoamericanas recaudaron \$ 525 millones en capital y deuda entre 74 acuerdos en el primer semestre de 2020. Los startups latinoamericanos también han aprovechado al máximo muchas medidas (como debería hacerlo un startup) para extender su tasa de ejecución, que van desde renegociar acuerdos con proveedores hasta reducir los gastos de marketing y congelar las contrataciones (Mitchell, 2020).

### Figura 3

*Acciones de startups para extender la tasa de ejecución*

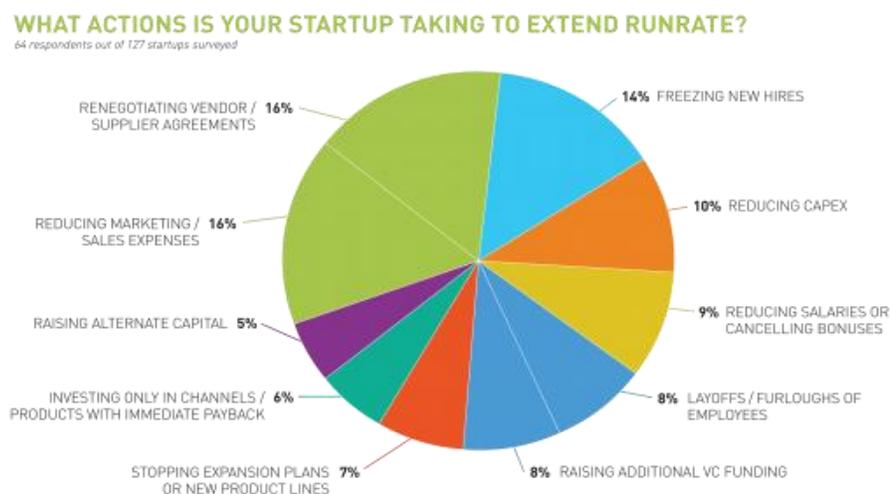


Figura 3. Podemos ver como se extiende la tasa de ejecución para el crecimiento de las acciones de startup según [amitch5903.medium.com](https://medium.com/@amitch5903)

El ecosistema de startups colombiano es uno de los de más rápido crecimiento en América Latina gracias a múltiples iniciativas gubernamentales que han fomentado un mercado próspero que atrae importantes inversiones internacionales. A pesar de un pasado turbulento que ralentizó el desarrollo inicial, Colombia es ahora uno de los mercados regionales más emocionantes para las startups latinoamericanas, especialmente aquellas con un enfoque tecnológico.

Colombia tiene una población de 50 millones de personas y un PIB anual de \$ 330,2 mil millones en 2018 que crece a un 2,6% anual, lo que lo convierte en el cuarto país más grande de la región. En comparación con Brasil y México, Colombia sigue siendo un mercado relativamente nuevo, que atrajo el 12% de las inversiones latinoamericanas en 2018. Colombia tiene 346 startups, la mayoría de las cuales se encuentran en Bogotá, Cali y Medellín (Tincello, 2020).

América Latina se está convirtiendo rápidamente en un hogar popular para las nuevas empresas bajo un puñado de diferentes industrias, nichos y sectores. Probablemente, el sector más destacado que estamos viendo adoptar a las nuevas empresas es la tecnología. Independientemente del nicho específico al que estén ingresando estas startups, un componente clave para medir su éxito es el nivel de innovación tecnológica e ingenio involucrado. Por lo tanto, las nuevas empresas tecnológicas pueden abarcar cualquier número de industrias y sectores. Algunos países de la región están mejor equipados para fomentar y albergar el creciente número de nuevas empresas. Además, parece haber países específicos con niveles notablemente más altos de esfuerzos empresariales nacionales que

otros. Encabezando ambas listas se encuentra la potencia nación de Colombia (startupvc, 2020).

Sin embargo, la decisión de Colombia de respaldar el espíritu empresarial y la innovación durante la última década, y las medidas del gobierno actual para intensificar ese esfuerzo, sin duda beneficiarán al país en su camino de regreso. Porque el espíritu empresarial será clave para crear empleos y oportunidades, mientras que la innovación y las soluciones tecnológicas que ofrecen muchos de ellos serán fundamentales para ayudar a las personas a aceptar una vida profesional que probablemente nunca volverá a ser la misma (Dempsey, 2021).

El GSER también hace un análisis detallado del impacto que está teniendo la crisis generada por Covid-19 en el emprendimiento en todo el mundo. Según el informe, las startups enfrentan problemas como la escasez de capital, así como una reducción de la demanda debido a las cuarentenas aplicadas en muchos de los mercados en los que operan. Sin embargo, según la publicación, mientras estas empresas cuenten con ayudas gubernamentales que les permitan mantenerse con vida durante la actual crisis, estas empresas serán decisivas para la recuperación económica del país a través de la generación de empleo, la transferencia de conocimiento y la atracción de la inversión extranjera (investinbogota, 2020).

El ecosistema empresarial colombiano ha crecido rápidamente en los últimos años. Si bien las dos ciudades más destacadas, Bogotá y Medellín, a menudo son el centro de atención por sus éxitos de startups como Rappi o Fitpal, la tercera y cuarta ciudades más grandes, Cali y Barranquilla respectivamente, también se están abriendo camino en el ring.

Estas dos ciudades estratégicamente ubicadas - Cali cerca del Pacífico y Barranquilla en la Costa Caribe - están llamando la atención de los inversionistas y están comenzando a desarrollar la infraestructura que necesitan para comenzar a competir junto a Bogotá y Medellín (Lustig, 2017).

No es ningún secreto que Colombia es un destino cada vez más atractivo tanto para turistas como para potenciales emprendedores. Pero con la capital, Bogotá, a solo una hora de vuelo de distancia, y países más desarrollados como Chile que también apuestan por el mercado de las startups. En primer lugar, Colombia es uno de los pocos países del continente que ha disfrutado de una tasa constante de crecimiento económico, con un aumento anual del PIB del 4% durante los últimos 15 años. Es una economía mucho mejor para trabajar que la de Argentina, Brasil o Chile, por ejemplo, que no han tenido tanta suerte.

Medellín está escondida en un valle en el exuberante estado verde de Antioquia, con un tercio de la población de la extensa Bogotá. La mejor calidad de vida, el clima más soleado y los costos de vida más baratos son todos factores que le han dado a Medellín un impulso en popularidad, así como el floreciente entorno de inicio, que es menos concurrido y menos competitivo que la capital. Colombia también es un gran lugar para establecer una startup tecnológica, ya que es el cuarto país con mayor uso de Internet en el continente, con una cantidad de teléfonos móviles que ya supera la de las personas en el país latinoamericano (Jenner, 2018).

La ciudad cuenta con una Política de Desarrollo Económico que integra el fortalecimiento tanto de las actividades económicas tradicionales como de las actividades económicas emergentes. ACI Medellín ha tomado esta política como base para definir los sectores con mayor potencial para inversionistas extranjeros: cultural y creativo, tecnología, outsourcing de servicios de valor agregado, energías renovables y movilidad eléctrica, química y ciencias de la vida, agroindustria, manufactura, aeroespacial, infraestructura y competitividad comercio, esparcimiento y entretenimiento.

La infraestructura es uno de los sectores con mayor proyección. Representa el 1.9% del Producto Interno Bruto de Antioquia y crece a una tasa del 7% anual. Asimismo, en 2018, este sector cerró el año con cerca de 20.300 propiedades vendidas. Asimismo, Medellín invierte el 2,4% de su PIB en ciencia, tecnología e innovación y para el 2021 apunta a incrementar esta inversión en un 3%. Históricamente, los países que más invierten en la ciudad son Estados Unidos, Francia, Chile, México, China y España, entre otros (bizlatinhub, 2019).

El perfil del emprendedor social en Colombia está en un rango de edad entre los 17 y los 34 años. Es posible que estos jóvenes, en determinadas regiones, sean capturados por las mafias. Un ejemplo: en El Charco, Nariño, la gente ha venido a ofrecer a los emprendedores que allí conocemos que lleven su iniciativa a Cali o Bogotá. La idea es que se queden en El Charco, donde la población es más vulnerable a las economías ilegales.

Los pilares de una política de emprendimiento social se debe iniciar por un reconocimiento legal, y eso es a través de una ley. El plan de desarrollo

avanzó en temas como la economía naranja y las llamadas startups, que muchas de ellas pueden responder al gran concepto de economía social, pero el emprendimiento social no es solo eso. También es desarrollo agrícola, defensa de los derechos humanos, medio ambiente, desarrollo deportivo, equidad de género y otras cosas. Sin este reconocimiento expreso, estas iniciativas seguirán sufriendo los obstáculos que impiden su consolidación y formalización (Recon Colombia, 2019).

### **4.3 Marco legal**

**Artículo 38 Constitución Política de Colombia:** Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad. ... Las personas jurídicas sin ánimo de lucro, pueden ser asociaciones, fundaciones y corporaciones.

**Artículo 16 Ley 344 de 1996:** Sobre los recursos para financiación de Proyectos productivos y empresariales: De los ingresos correspondientes a los aportes sobre las nóminas de que trata el numeral cuarto del artículo 30 de la Ley 119 de 1994, el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, destinará un 20% de dichos ingresos para el desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo.

**Ley 550 de 1999:** Intervención económica para la reactivación empresarial y acuerdos de reestructuración. Establece la intervención del Estado en la economía, en desarrollo de los artículos 334 y 335 de la Constitución, con el fin de promover la reactivación y el empleo, mediante la celebración de acuerdos de reestructuración a favor

de las empresas que se encuentren en dificultades para atender sus obligaciones pecuniarias y que, no obstante, se consideren económicamente viables.

**Decreto 934 de 2003:** Por el cual se reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender FE. El artículo 40 de la ley 789 de 2002 creó el Fondo Emprender FE como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales en los términos allí dispuestos.

**Ley 590 de 2000:** Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

**Ley 905 de 2004:** Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones

**Ley 1014 De 2006:** Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley;

- b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas;
- c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas;

d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo;

e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento;

**Código de Comercio:** Títulos III, IV, V, VI, VII, VIII y IX sobre sociedades y su conformación legal.

#### **4.4 Marco teórico**

La calidad de vida del ser humano, no solo depende de él como individuo, sino también del entorno y de los factores económicos en los que se desenvuelve y caracteriza su comunidad. En la actualidad el conocimiento es el único recurso significativo. Los factores de la producción tales como los recursos naturales, el trabajo y el capital han pasado a ser secundarios. Se pueden obtener fácilmente, siempre que se tenga conocimiento, proporcionando, los elementos básicos para que el empleo, ingresos, consumo, educación y servicios, generen en conjunto lo que se denomina bienestar y pueda medirse una vida en términos de calidad. De acuerdo con lo anterior el conocimiento es un instrumento que permite sacar el mejor provecho y obtener resultados sociales y

económicos (Drucker, 1994). Así mismo, Porter, en su artículo “¿Qué es la estrategia?” indica que la estrategia de una organización parte de la correcta selección de las actividades en las cuales podrá sobresalir con respecto a sus competidores: “El posicionamiento estratégico implica realizar actividades diferentes de aquellas de los rivales, o bien realizar actividades similares de manera diferente” (Porter, 2008). Las Startup son parte de la nueva forma de organizaciones y por ende estas deberán concebir ese conjunto de esfuerzos que, de forma definida y disciplinada, generan acciones para obtener el logro de los objetivos propuestos.

Taylor en su **teoría de la administración científica** habla de asegurar la máxima prosperidad, refiriéndose el término máxima prosperidad como la capacidad de tener grandes beneficios, es decir elevar la productividad por medio de una mayor eficiencia en la producción y mayor desarrollo por parte de los colaboradores utilizando como incentivos los salarios (Taylor & Fayol, 1981). En las economías emergentes, el pensamiento sobre desarrollo económico y social viene evolucionando y adoptando de países desarrollados el apoyo al emprendimiento, el fortalecimiento de los fondos semilla y la capacitación para que estos procesos aumenten, permanezcan y cumplan una la función económica regional en primera instancia, creando empleo y mejorando el ingreso y por otro lado en materia nacional e internacional, la participación en la Producción Nacional, que dinamiza la competencia e impacta positivamente en la economía Colombiana.

## **Startup**

Realmente no es algo nuevo, pues la relación en sí misma es con el desarrollo de una idea productiva. Lo que es nuevo, es la caracterización que se le ha dado a esta forma de empresa, adaptándose a las necesidades del mercado y de la vida moderna, pues unos de

sus fines son la inversión pequeña, el posicionamiento rápido y la generación de utilidades, y con impactos de innovación y tecnología. Las Startups son un modelo de empresas con un alto nivel de proyección debido principalmente al uso de la tecnología en su construcción y desarrollo.

Actualmente en el país hay muchas firmas dispuestas a apoyar a jóvenes emprendedores a través de fondos de inversión, asesoría y recursos, porque según la revista Forbes, en México 99.8% de sus unidades empresariales son consideradas pequeñas y medianas, responsables de generar más de la mitad del PIB nacional (52%) y de administrar siete de cada 10 empleos. (Luna González, 2014). Lo mismo ocurre en Colombia con la creación de Fondos exclusivos para el apoyo y la inversión en proyectos económicos viables y sostenibles. Así, aparecen las condiciones que debe cumplir la Startup para incluirse en esta categoría empresarial:

Debe ser un proyecto viable, que se pueda hacer.

Debe dar beneficios.

Debe ser escalable, esto quiere decir crecer en el mediano plazo.

Estas empresas, aparecen por la capacidad de creatividad, liderazgo e innovación de los fundadores y por la suerte de contar con un capital inicial para desarrollar el plan y que las condiciones de la figura económica se vayan cumpliendo, pues de eso depende la posibilidad de financiación por medio de las entidades que respaldan y apoyan a este tipo de iniciativas.

El cumplimiento de la generación de beneficios y el crecimiento escalable, son las características que demuestran de una empresa es una Startup y es lo que llama la atención

de los inversionistas para apostarle a la ampliación de las empresas, aumentando plataformas, comercialización, productos, empleos e ingresos.

¿Pero, por qué la creatividad, la tecnología y la innovación son tan relevantes en el proceso? La respuesta, tiene que ver con el dinamismo de la sociedad de consumo. Los hábitos de compra, cada vez son más influenciados por las calificaciones y estrellas que los compradores otorgan a las marcas, al servicio, al producto que por la necesidad en sí misma. Por otro lado, la mirada es orientada a quien llame de manera rápida la atención, simplificando operaciones, agilizando rutinas y desarrollando lo que el público que se ha definido como específico necesite.

## **5. Diseño metodológico**

### **5.1. Línea de investigación institucional**

La presente investigación es de carácter descriptivo ya que tiene como propósito ver a startup como una estrategia, donde una nueva idea innovadora de negocio pueda suplir los problemas que vivían a diario permitiendo ser partícipes del mercado, buscando oportunidades de crecimiento para emprendedores y pequeños empresarios que están siendo parte del mercado con necesidades de capital y haciendo uso de las tecnologías para lograr un crecimiento que genere mayores ingresos y de esta manera contribuir en el desarrollo del país.

## **5.2. Eje temático**

La gestión del conocimiento y los aportes para el cambio organizacional y la competitividad en los mercados por medio del talento y la innovación para alcanzar la transformación de la economía.

## **5.3. Enfoque de investigación y paradigma investigativo**

Luego de declarar las bondades y limitaciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo, concluye que el enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en una misma investigación o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento, y justifica la utilización de este enfoque en su estudio considerando que ambos métodos (cuantitativo y cualitativo) se entremezclan en la mayoría de sus etapas, por lo que es conveniente combinarlos para obtener información que permita la triangulación como forma de encontrar diferentes caminos y obtener una comprensión e interpretación, lo más amplia posible, del fenómeno en estudio (Revista Universidad y Sociedad, 2015).

Con el método mixto se podría aplicar tanto el enfoque cualitativo como cuantitativo permitiendo así poder aplicar la información recolectada acorde con el plan de negocio que se quiere implementar identificando varios factores que nos pueden servir de acuerdo a las necesidades que se presentan en el mercado y buscando una solución satisfactoria creando un impacto positivo en la economía por medio de los medios tecnológicos brindando ya sea un producto o servicio.

## **5.4. Diseño de la investigación**

Para el desarrollo de la investigación se llevará a cabo el diseño no experimental ya que no estaban realizando nada experimental, se estaría realizando una investigación donde

se quiera plantear como opción una estrategia de Startup como propuesta de salvamento para la economía emprendedora de la ciudad de Medellín, donde vamos a investigar y observar el comportamiento del mercado actual observando fenómenos y comportamientos para después analizarlos.

### **5.5. Alcance**

La presente investigación es de carácter descriptivo ya que se busca especificar, describir situaciones y acontecimientos considerando sus características y tendencias dentro de la economía por medio del estudio de todos sus componentes, intentando recopilar información para ser analizada de ciertas situaciones para acentuar sus argumentos y el uso que le dará al conocimiento adquirido por medio de toda la información recolectada de manera visual sobre lo que ocurre y que comportamiento tendría los producto o servicio sin modificar la actividad de ninguna manera solo seria para registrar como sucedería sin su presencia.

### **5.6. Población**

La población para esta investigación es todo aquel consumidor que maneje un medio tecnológico, donde en la actualidad desde los 14 años en adelante tienen uso de razón y han utilizado estos medios para consumir sus productos y/o servicios, haciendo que cada vez estos vayan en aumento gracias a la confianza y satisfacción.

### **5.7. Tamaño de muestra**

La investigación de Finnovista sobre el ecosistema colombiano arroja algunas conclusiones importantes sobre las Fintechs del país, como por ejemplo que, atendiendo a las soluciones ofrecidas por los startups colombianos, se muestra un sólido interés en

promover la inclusión financiera y los servicios para mejorar el bienestar económico de la población (Colombia fintech , 2020).

Un buen ejemplo que desarrollamos más adelante es el de ascenso, una iniciativa impulsada por La Bolsa de Valores de Colombia (BVC). También destacable es el hecho de que más del 60% de los emprendimientos del sector ha recibido financiamiento externo de acuerdo a este informe. Por último, el Fintech Radar de Finnovista en Colombia muestra que el número de empleos generados por el sector se ha incrementado en comparación con años anteriores, alcanzando en 2020 más de 7.000 puestos de trabajo.

La anterior edición del Fintech Radar de Finnovista en Colombia publicada en marzo de 2019 mostraba una tasa de crecimiento anual del 29%, alineada con el 26% que ha experimentado el ecosistema en este último año. Esto demuestra la necesidad real por productos y servicios financieros ofrecidos por las Fintech, y deja entrever una línea ascendente de crecimiento en el futuro. En este sentido, Finnovista identifica en esta última edición del Fintech Radar, 50 nuevos startups en Colombia, manteniendo este crecimiento destacado de las Fintechs en el país, con una tasa de crecimiento superior a la observada en México, durante el mismo periodo, según su último Fintech Radar. También es destacable que, en este último periodo analizado, tan solo 28 startups colombianas cesaron sus operaciones, lo que supone una tasa de mortalidad del 14%.

#### **Figura 4**

*Crecimiento ascendente anual del startup en Colombia*

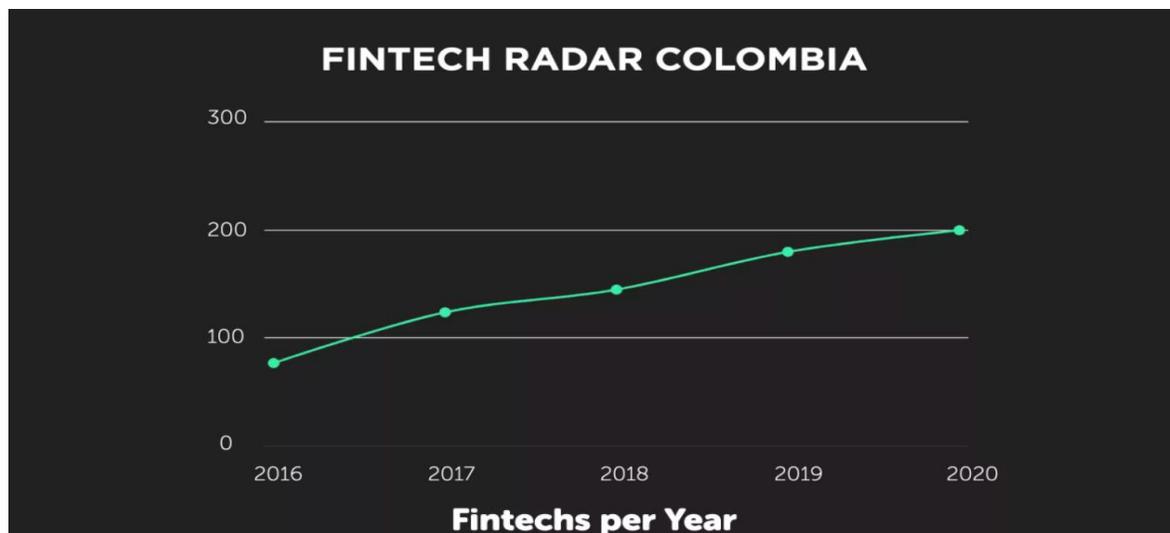


Figura 4. Se refleja el crecimiento anual de las empresas de modelo startup en Colombia según nos muestra Copyright finnovista2020.

En cuanto a los segmentos, el de Préstamos se sitúa como líder por primera vez en la oferta de servicios Fintech, con 48 startups abarcando casi el 25% del sector. Seguido por Pagos y Remesas con 43 emprendimientos, representa ya el 22% del mercado, mientras que el segmento de Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras (ETFI, por sus siglas en inglés) cuenta ya con 27 startups y supone un 14% del ecosistema. También destacable es el segmento de Gestión de Finanzas Empresariales (EFM, por sus siglas en inglés) con 25 soluciones Fintech y un 13% del ecosistema.

## Figura 5

Porcentajes startup en el mercado colombiano.



Figura 5. Podemos ver en porcentaje la cantidad de startup funcionales que se encuentran en el mercado colombiano según Copyright finnovista2020.

Dentro de los segmentos con más tracción destaca el de ETFI, que ha crecido un 80% al pasar de 15 a 27 startups; seguido del segmento de Puntaje, Identidad y Fraude, con un 40% de crecimiento tras identificar 14 startups, 4 más que en la edición anterior. En el caso del segmento de Préstamos, tanto para consumidores como para negocios, éste ha pasado de 36 a 48 emprendimientos, con un crecimiento del 33%.

**Figura 6**

*Crecimientos de startup en el mercado del 33%.*

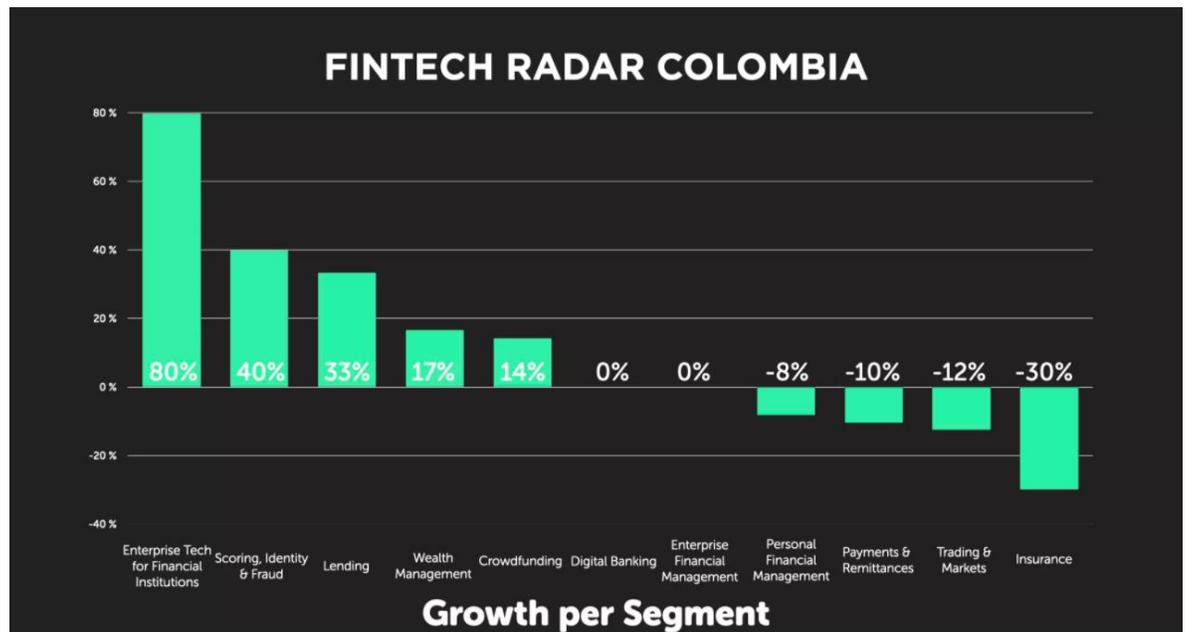


Figura 6. Se refleja el emprendimiento que ha generado nuevos negocios los cuales aportaron en el crecimiento del mercado.

Es importante destacar que el segmento de Préstamos tuvo un crecimiento significativo a lo largo del último año, convirtiéndose en el segmento con mayor número de startups dentro del ecosistema Fintech colombiano y superando al de Pagos y Remesas, que solía ser el más dinámico en Colombia, y que ahora se sitúa en segunda posición por tamaño.

Teniendo en cuenta la necesidad de préstamos tanto para los consumidores como para las empresas colombianas, no sorprende el aumento de este segmento. De hecho, en este Fintech Radar 2020 de Finnovista se observa un crecimiento en la especialización de préstamos para pymes, una necesidad que antes estaba sin cubrir en el país y que ahora, con la incertidumbre económica derivada de los últimos acontecimientos, podría experimentar

un crecimiento interesante. En este sentido, comenzamos a ver iniciativas, como la que han puesto en marcha el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Con un muestreo de 89 startups, lo que supone una representación del 45% de todas Fintech en Colombia, se ha identificado que casi el 90% de los startups del país tienen su sede en Bogotá (67%) y en Medellín (20%), centralizando en estas dos ciudades el crecimiento y la innovación Fintech de Colombia.

**Figura 7**

*Representación por ciudad de las Fintech en Colombia*

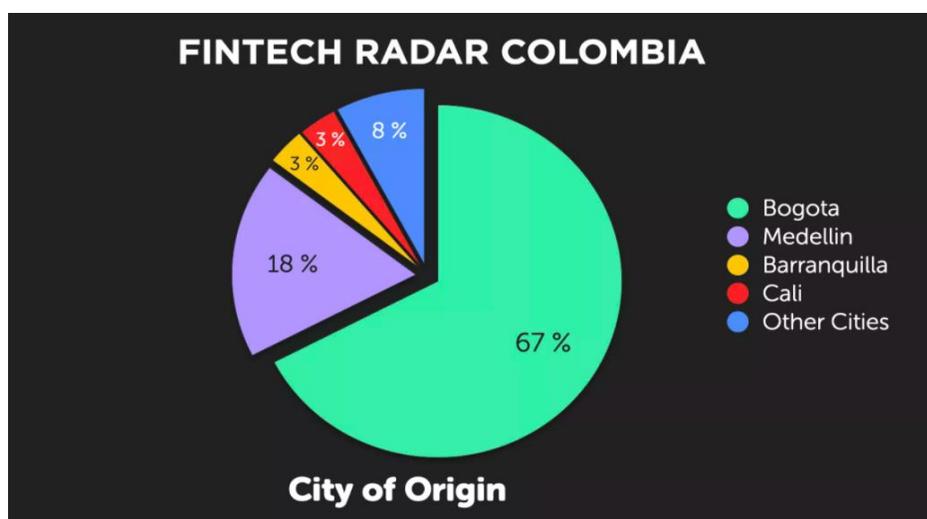


Figura 7. Podemos ver que Medellín es la segunda ciudad con más startup según Copyright finnovista2020.

Según el Fintech Radar 2020 de Colombia, un 70% de las startups colombianas no tiene operaciones internacionales, mientras que el 30% restante ha expandido su actividad a otros países. En este sentido, los países preferidos para la internacionalización de las Fintech colombianas son Chile, Perú y Estados Unidos.

Otro factor destacable de esta última edición del Fintech Radar de Finnovista es el que hace referencia a la financiación de los startups en Colombia. El 61% de los emprendimientos del sector ha recibido financiamiento externo, un indicador que muestra el nivel de confianza de los inversores en el mercado Fintech colombiano, y que se ha mantenido a lo largo de los últimos años. Comparando el dato de 2019, cuando el 58% de startups indicó que habían recibido financiación externa, vemos un crecimiento de tres puntos porcentuales en este 2020.

Cerca del 80% de emprendimientos Fintech en Colombia reportaron a Finnovista en el momento de la recolección de datos junto al BID que se encontraban buscando fondos, con un 51% de ellos ofreciendo equity en ese momento. Ejemplos de ello son ADDI, una Fintech colombiana que ofrece préstamos en el punto de venta, y que ha recibido una inversión de 12,5 millones de dólares de Andreessen Horowitz, monashees, Village Global y Sinai VC.

En relación con la creación de empleo, el Fintech Radar de Finnovista refleja el papel clave que juegan actualmente las Fintechs en Colombia, pues el informe desprende que el sector crea más de 7.000 empleos en el país, con un promedio de 34 empleados por startup. Esta estadística es parecida a la de México, que tiene un promedio de 32 empleados por Fintech. Además, clasificar el ecosistema colombiano como maduro según los 71% de los emprendimientos se encuentran en fase de Crecimiento y Expansión o Listo para Escalar.

## Figura 8

### *Etapas de madurez de inicio y Números de empleados*

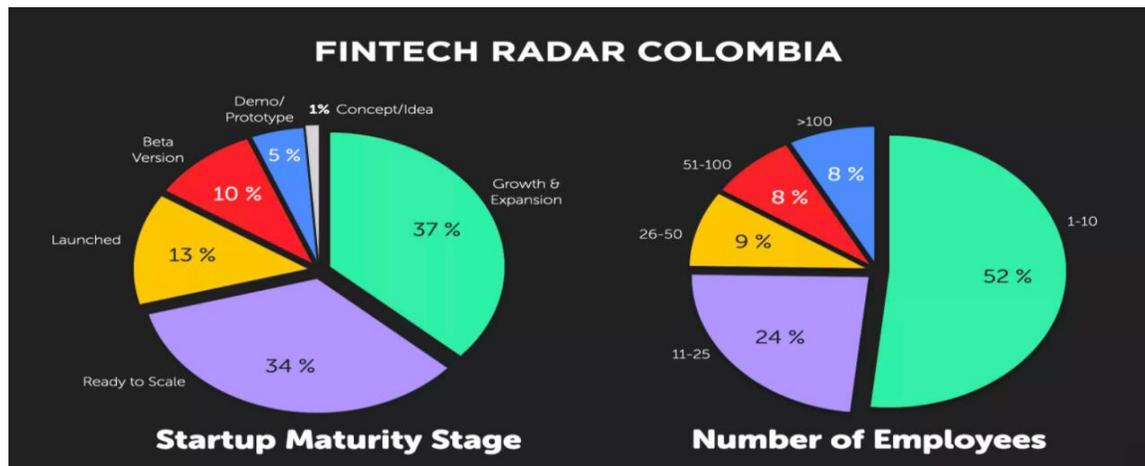


Figura 8. Se puede reflejar como el crecimiento del startup en Colombia, también representa un crecimiento de nuevos empleos en el país según Copyright finnovista2020.

Otro hallazgo significativo de esta edición 2020 del Fintech Radar de Colombia es que un 45% de los encuestados respondió que su target son clientes sub-bancarizados, no bancarizados o que se sitúan en la base de la pirámide. Es interesante destacar que el 32% de los startups que respondió que dirige sus productos y servicios a estos grupos mencionados, tiene un modelo de negocio B2C, mientras que solo el 13% se enfoca en productos y servicios para empresas, así pues, del informe se desprende que la mayoría de Fintechs actualmente están posicionadas para proveer de servicios al consumidor en vez de a pymes.

Esto deja entrever una oportunidad para aquellos startups Fintechs que pueden diseñar soluciones financieras más especializadas para las microempresas y pymes (MiPymes) sub-bancarizadas o sin acceso a servicios financieros tradicionales, sobre todo teniendo en cuenta que las MiPymes representan más del 90% de negocios operando en Colombia y que más que la mitad no tienen acceso a créditos o financiación externa.

En línea con la necesidad por mejores fuentes de financiación, otro dato destacable dentro del ecosistema de Fintech colombiana es el lanzamiento de a2censo, una plataforma de crowdfunding de la BVC que se lanzó finales de 2019. Aunque no es un startup en sí, merece la pena mencionar esta iniciativa por la relevancia que tiene dentro del sector, siendo un buen ejemplo de un incumbente que busca mejorar el acceso a capital o financiación de las pymes en Colombia.

En resumen, Colombia ha mostrado su resiliencia a lo largo de los últimos años, y se ha convertido en un mercado con oportunidades de futuro, incluso en tiempos de incertidumbre económica como los actuales. Ahora más que nunca, ganan importancia las transacciones digitales y la accesibilidad a créditos y préstamos, por eso desde Finnovista se advierten posibilidades de crecimiento para los que son los dos segmentos más significativos del ecosistema de Fintech en Colombia; Préstamos y Pagos & Remesas.

Además, si las Fintechs desarrollan más productos y ofrecen más servicios a las pymes que no tienen acceso a financiación, las posibilidades de que estos negocios puedan crecer y apoyar al país en su desarrollo y crecimiento aumentan considerablemente.

## **5.8. Fuentes, Técnicas e instrumentos de recolección de información y datos**

La presente investigación se enfocará en reunir datos estadísticos y numéricos que permitan identificar la cantidad de MyPimes creadas en la ciudad de Medellín, estudiar la evolución de las empresas, la tendencia de sectores económicos y sistemas de promoción y marketing utilizadas, pues la estrategia Startup se está convirtiendo en una modalidad de negocio en aumento en la economía regional y es necesario analizar y medir su impacto en el ámbito económico.

## 5.9. Análisis y tratamiento de datos

En términos generales, las Startups son empresas de nueva creación o compañías emergentes que tienen un fuerte componente tecnológico y que están basadas o relacionadas con el mundo de Internet y las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Naturalmente este tipo de organizaciones o empresas, manejan datos de carácter personal de clientes, proveedores, trabajadores (entre otros), en soportes informáticos e incluso en archivos físicos. Estos datos personales generalmente corresponden a nombres y apellidos, DNI, fotografías, firma digital, dirección de interesado (Área Digital Abogados).

Desde el momento en que la Startup empieza a hacer un tratamiento de datos personales le es aplicable, y por tanto exigible el cumplimiento de la Ley orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter Personal (en adelante, LOPD).

Tal y como se mencionó en el artículo de este mismo blog “Claves para cumplir con la protección de datos”, la LOPD es de obligatorio cumplimiento para todas las personas físicas y jurídicas que hagan tratamiento de datos de carácter personal en el desarrollo de sus actividades.

¿Cómo adaptarse y cumplir con la LOPD?

De acuerdo con lo anterior, las Startups también tienen la obligación de adaptarse a la normativa de la LOPD desde el inicio de la actividad emprendedora sin que la falta de conocimiento de estas obligaciones exima de su responsabilidad. Siendo así, algunas de las obligaciones que deberá cumplir la Startup para cumplir con la normativa relativa a la protección de datos, son las siguientes:

\*Notificar los ficheros ante el Registro General de Protección de Datos para que se proceda a su inscripción.

\*Elaborar un Documento de Seguridad adecuado al tratamiento de datos que realice la Startup. En este se deberán incluir todas las características técnicas que la Startup utilizará para asegurar la protección de los datos personales.

\*Garantizar los principios de la LOPD y asegurar el ejercicio de los derechos ARCO (derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición) del afectado.

\*Obtener el consentimiento del interesado para el tratamiento de los datos personales, comunicando al afectado la finalidad del tratamiento.

\*Asegurar que en sus relaciones con terceras empresas que le presten servicios, que comporten el acceso a datos personales, cumpla con lo dispuesto en la LOPD. En este sentido, la Startup sólo podrá comunicar los datos o cederlos para el cumplimiento de fines directamente relacionados con el desarrollo de la actividad empresarial y con el consentimiento previo del afectado.

\*Garantizar el cumplimiento de los deberes de secreto y seguridad, en virtud de los cuales, la Startup (responsable del Tratamiento) está obligada a adoptar las medidas de índole técnica y organizativas que sean necesarias para garantizar la seguridad de los datos evitando su pérdida, adulteración o acceso no autorizado.

\*Elaborar políticas de uso de herramientas de trabajo por los trabajadores.

\*La adaptación de la Startup a la LOPD implica por tanto el cumplimiento de una serie de obligaciones y requisitos establecidos en la Ley, los cuales (como se dijo en un inicio) son de obligatorio cumplimiento desde el momento en que se haga tratamiento de

datos de carácter personal. Es importante recordar que el incumplimiento de las disposiciones de la LOPD implica el riesgo ser sancionado administrativamente, que pueden afectar la estabilidad económica y a la reputación de la marca de la Startup.

Área Digital Abogados cuenta con un equipo de abogados especialistas en derecho de las nuevas tecnologías y protección de datos con sede en Barcelona, que ofrece sus servicios profesionales para sus clientes españoles y extranjeros que operen en territorio nacional.

Si aún tienes dudas de cómo gestionar los datos de carácter personal que recaba tu empresa, no olvides probar el Test de Evaluación de Protección de Datos que ofrece gratuitamente Área Digital Abogados en su página web.

#### **5.10. Plan de acción del proyecto**

Para determinar con mayor claridad la serie de acciones que se van a llevar a cabo para la consecución de los objetivos modalidad Startup, durante el periodo diferentes sectores económicos, teniendo en cuenta que las siguientes acciones son necesarias para llevar acabo todo proyecto.

**Tabla 4**

*Plan de acción*

<b>PLAN DE ACCIÓN</b>			
<b><u>OBJETIVOS</u></b>	<b><u>N°</u></b>	<b><u>ACCIONES</u></b>	
<b>Estudio documental de las MyPimes creadas bajo la modalidad Startup</b>	<b>1</b>	Investigar, recopilar toda la información sobre los startup que se encuentran en la ciudad de medellin	
	<b>2</b>		
	<b>3</b>		
		<b>4</b>	Identificación de empresas y el impacto generado en la economía desde el periodo 2016-2020
		<b>5</b>	
		<b>6</b>	
		<b>7</b>	Hacer diagnóstico del número de empresas que usan la metodología Startup
		<b>8</b>	
		<b>9</b>	
<b>Implementación para llevar a cabo un plan de negocio bajo la modalidad startup</b>	<b>10</b>	Capacitación	
	<b>11</b>	Crear web	
	<b>12</b>	Abrir blog	
	<b>13</b>	Campaña con 4 influencers	
	<b>14</b>	Abrir cuenta de Twitter	
	<b>15</b>	Abrir cuenta de Facebook	
	<b>16</b>	Abrir cuenta de Instagram	
<b>Control y posicionamiento de la marca</b>	<b>17</b>	Entrada semanal en el blog	
	<b>18</b>	Logotipo	
	<b>19</b>	Publicar diariamente en las diferentes redes sociales	
	<b>20</b>	Publicidad	
	<b>21</b>	Video promocional	
	<b>22</b>	Posicionamiento de la marca	
	<b>23</b>	Excel financiero de control	
<b>Resultado Investigación</b>	<b>24</b>	Datos que reflejan startup como una opción para la economía y crecimiento del mercado local.	
	<b>25</b>	Posibilidad de idea de negocio para pequeños empresarios emprendedores con ideas innovadoras.	
	<b>26</b>	Opción para aquellos empresarios con falta de capital para ser parte del mercado	
	<b>27</b>	Aumento flujo de ingresos Beneficio positivo	
	<b>28</b>	Posibilidad de crecimiento y estabilidad económica	

**FUENTE:** Elaboración propia

Como parte del diseño de la metodología de investigación antes plateada se tiene como instrumento de medición un análisis a través de la técnica de observación y posteriormente se realizarán encuestas para medir los efectos en los diferentes sectores económicos de la ciudad de Medellín del impacto que deja modalidad de Startup para la económica actual. Esta encuesta se realizará con preguntas cerradas con escala de linkert, para tener una mejor comprensión de las opiniones y conocer sobre el grado de conformidad que se tiene en relación con la implantación de las Startup en los mercados.

La encuesta que se aplicará tendrá una estructura de 19 preguntas con las cuales se podrá explorar sobre la realidad de las respuestas y determinar interés y motivación, así como diferentes puntos de vista sobre implantación de las Startup en los mercados.

La población para esta investigación es accesible, se conoce la población y se extraerá una muestra representativa de la misma, personas entre 20 y 35 años sin importante su sexo.

### **Tipo de muestreo**

Esta investigación se realizará por medio de un muestreo por conveniencia con una muestra no probabilística por motivo de limitaciones presentadas como consecuencia del COVID -19 que impidió realizar un acercamiento mas personalizado a los diferentes emprendedores de la cuidad.

## Tamaño de la muestra

N= Población (105)

p= Probabilidad de éxito (95%)

q= Probabilidad de fracaso (5%)

Z= Nivel de confianza 95%

e= error muestral (5%)

**n= Tamaño de la muestra (?)**

$$n = \frac{[Z\alpha]^2 Npq}{(e^2 (N-1) + Z^2 pq)} \longrightarrow n = 83$$

**n= Muestra.** Se seleccionarán 80 personas para dar respuesta a la encuesta que proporcionara informalización relevante en cuanto a la llegada de las Startup al mercado.

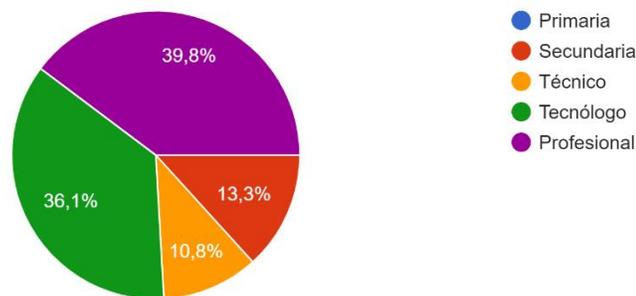
## Diseño de la encuesta

Esta fue diseñada con el fin de hacer un análisis sobre el conocimiento del startup y las preferencias de las personas que fueron entrevistadas para analizar y obtener su percepción del mercado y la importancia que están generando en la actualizada, donde en los resultados obtenidos podemos ver que este tipo de empresas cada vez son una opción de emprendimiento.

## 6. Análisis de resultados de la encuesta

A continuación, se presentan los resultados arrojados en la encuesta realizada de una muestra por conveniencia de esta investigación lo cual será representado de manera gráfica para tener una mejor interpretación de los resultados obtenidos.

Cual es su nivel educativo  
83 respuestas



**Figura 9**

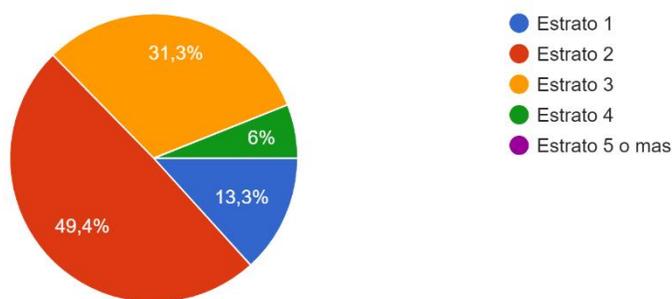
*Nivel educativo de las personas encuestadas.*

De las 83 personas encuestadas el 39,9% de estas tienen un nivel educativo como profesional, seguido del 36, 1% como tecnólogos lo cual significa que más de la mitad de las personas encuestas cuentan con una formación importante que pueda facilitar mucho más cualquier proceso en cuanto al tema del emprendimiento. La formación de las personas además de ser un componente determinante en su desarrollo personal también lo es como profesional pues estos conocimientos son un factor de producción que indudablemente se verá reflejado en la competitividad empresarial.

Sin embargo, es importante tener en cuenta las minorías, tal como se ve en el grafico anterior existe una pequeña parte de la población encuestada correspondiente a un 13,3% que no cuentan con una formación en estudios superiores, si bien la formación académica en un centro de formación de educación superior es importante, existe una parte de la población que no lo ve así y tal vez no continuaron con su formación ya que para muchos esta no es “necesaria” para lograr grandes cocas en la vida. Como ejemplo se podría traer algunos de los más grandes empresarios que lograron ser exitosos si contar con un título universitario o de educación superior, tal como es el caso de Steve Job fundador de Apple y Pixar, Bill Gates dueño de Microsoft, Mark Zuckerber creador de Facebook, Henry Ford, Thomas Edison y muchos más. Es importante dejar claro que estas personas lograron su éxito, no por el hecho de no contar con una formación un centro de educación superior sino porque optaron por la opción de estudiar o aprender por otros medios, además de ser unos apasionados por lo que hacían.

¿Cual es su estrato social?

83 respuestas



**Figura 10**

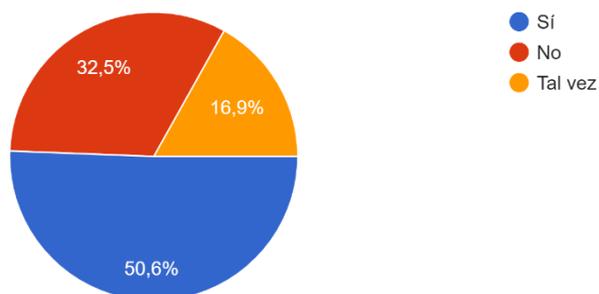
*Estrato social de los encuestados.*

De acuerdo con el anterior grafico se puede apreciar que el 80% de los encuestados pertenecen a estratos socioeconómicos entre 2 y 3, de lo cual se podría concluir que esta es la población es la que está más dispuesta hacia el trabajo, son personas que por lo general tienen una alta capacidad de sobreponerse ante una dificultad y buscan alternativas que les generen ingresos.

La situación actual del país a generado un mayor índice de desempleo en el cual los más afectados son precisamente los estratos mas bajos, ya que son pocos los que buscan fuentes de ingresos diferentes a las de un trabajo subordinando que les genera “tranquilidad” ya la vez los detiene a buscar otras alternativas por el simple echo de tener algo “estable”. Sin embargo, las nuevas generaciones han ido evolucionando y han cambiado algunas costumbres y modelos de vida debido a la necesidad de adaptación de la actual situación del país. En los últimos años se ha observado una mejora en educación y el implemento de reformas para mejorar la competitividad de los ciudadanos.

¿Conoce o ha escuchado la palabra startup o empresa emergente?

83 respuestas

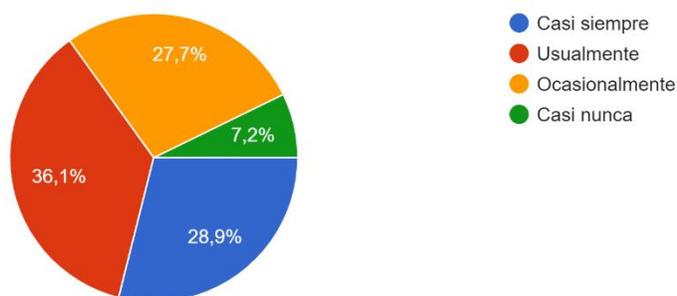


**Figura 11**

*Conocimiento de la palabra Startup o empresa emergente*

El 50.6% de los encuestados respondieron que si conocen la palabra Startup o empresa emergente y el 16,9% respondieron que tal vez lo han escuchado en algún momento, esto significa que realmente se ha logrado un reconocimiento de esta como parte de la economía del país, aunque Colombia se ha ido convirtiendo en un referente mundial en el tema del emprendimiento, existen varios retos por mejorar en cuanto al tema de la educación financiera ya que muchas Startup detienen su actividad en poco tiempo por la falta de financiamiento, sin embargo es una problemática que se le ha ido buscando soluciones como se hace con la mayoría de los problemas que se nos presentan a diario.

¿Cree que la ciudad de Medellín tiene una cultura empresarial juvenil?  
83 respuestas



**Figura 12**

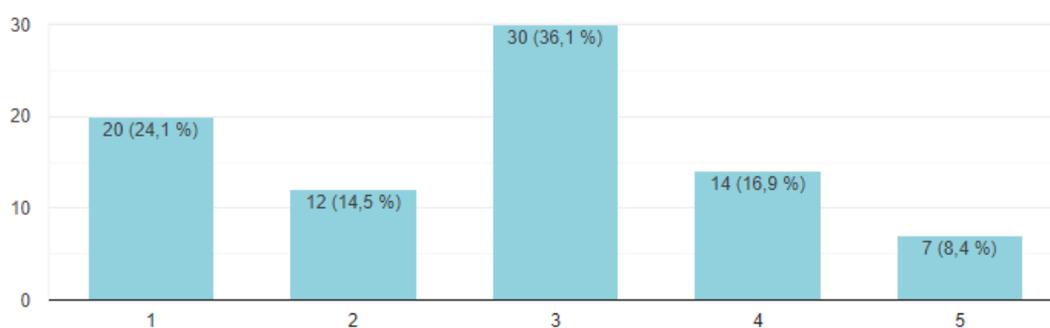
*Medellín y la cultura empresarial Juvenil*

De acuerdo con las respuestas dadas el 65% de los encuestados cree usualmente (36,1%) y casi siempre (28,9%) que efectivamente en Medellín se cuenta con una cultura empresarial juvenil, pues para nadie es un secreto que esta ciudad le apuesta al emprendimiento y ofrece posibilidades de recibir apoyo o consultorías desde la ideación de cada proyecto hasta llegar a la comercialización de los productos o bienes ofrecidos para lo

cuales se tienen diferentes entidades entre las cuales cabe destacar Ruta N. Entidades como esta juegan un papel importante para la obtención de resultados benéficos en cuanto a la creación y sostenimiento de empresas que con el paso del tiempo se irán convirtiendo en agentes generadores de ingresos y nuevos empleos.

¿Cuál es el nivel de conocimiento que tiene actualmente sobre estrategia de Startup?  
Seleccione de 1 a 5 siendo 1 bajo y 5 muy alto. Favor marque solo una opción. \*

83 respuestas



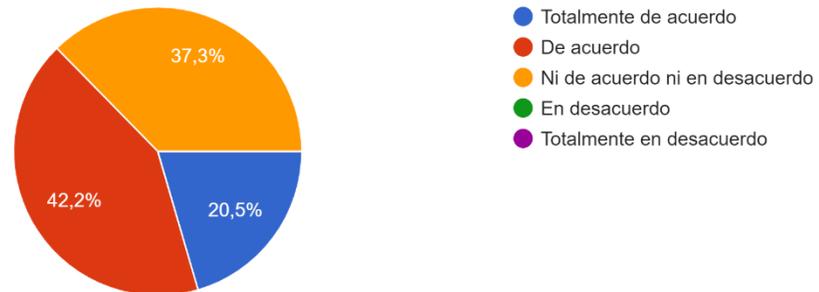
**Figura 13**

*Nivel de conocimiento sobre las Startup*

Como se puede observar en el grafico anterior no es muy amplio el conocimiento que se tiene sobre la estrategia de las Startup ya que la mayor parte de los encuestados fue entre 1 (24.1%) siendo 1 el nivel más bajo en cuanto a conocimiento y 5 muy alto para lo cual además el 36,1% respondió 3, con esta se puede evidenciar que son pocas las personas que buscan incrementar su riqueza o poder por medio de esta estrategia que se ha vuelto tan llamativa para otros, aunque siempre estamos tomando decisiones ya sea de manera consciente o inconsciente en la búsqueda de un mejor estatus social para lo cual la estrategia de las Startup es sin duda alguna una de las mejores alternativas.

¿Considera las Startup como una buena propuesta de salvamento para la economía emprendedora de la ciudad de Medellín?

83 respuestas



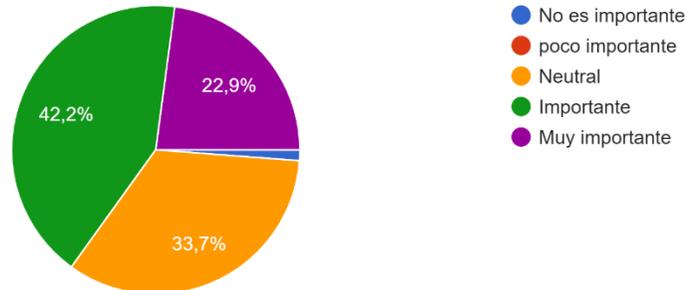
**Figura 14**

*Startup como estrategia de Salvamento en la economía emprendedora de Medellín*

La idea de las Startup como propuesta de salvamento para la economía emprendedora sonó bastante atractiva para los encuestados ya que el 42,2% está de acuerdo con esta idea y el 37,3% está totalmente de acuerdo. Sin duda alguna esta modalidad de negocio es una oportunidad que requiere de innovación apalancadas en tecnología en algunos de los sectores que más requiere tener solución ofrecer una mejor experiencia a los diferentes consumidores.

¿Qué tan importante considera la implementación de las Startup en la economía emprendedora de Medellín?

83 respuestas



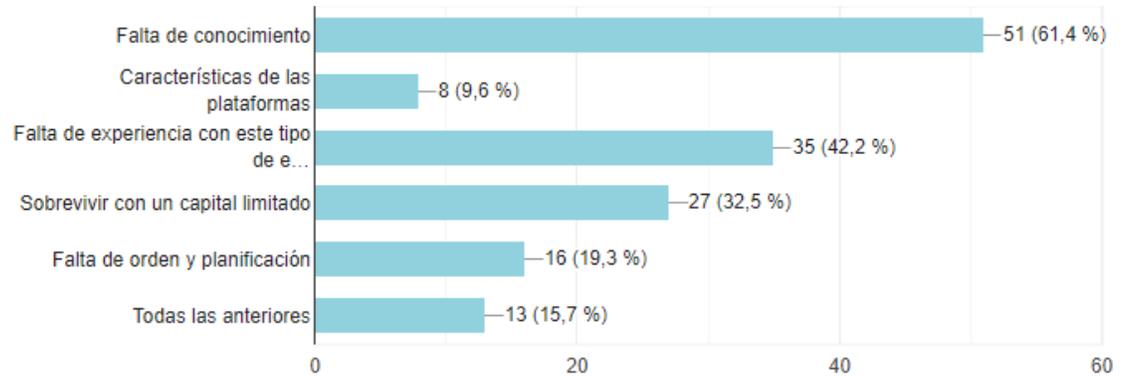
**Figura 15**

*Importancia de las Startup en la economía emprendedora*

El 42,2 % de los encuestados consideran importante y el 22,9% muy importante la implementación de Startup mientras que para un 33,7% no es tan relevante esto, por ende se entiende que más de la mitad de los encuestados ven una buena oportunidad en esta nueva estrategia de negocio, esta ya es una realidad y es positiva, cada día más personas están apostando por innovar y apostar en nuevas ideas que grandes probabilidades de éxito lo cual a su vez podrá generar nuevos empleos al tiempo que va mejorando la economía global.

¿Cuáles son las dificultades que encuentra para implementar la estrategia de Startup? Puede marcar más de 1 opción.

83 respuestas



**Figura 16**

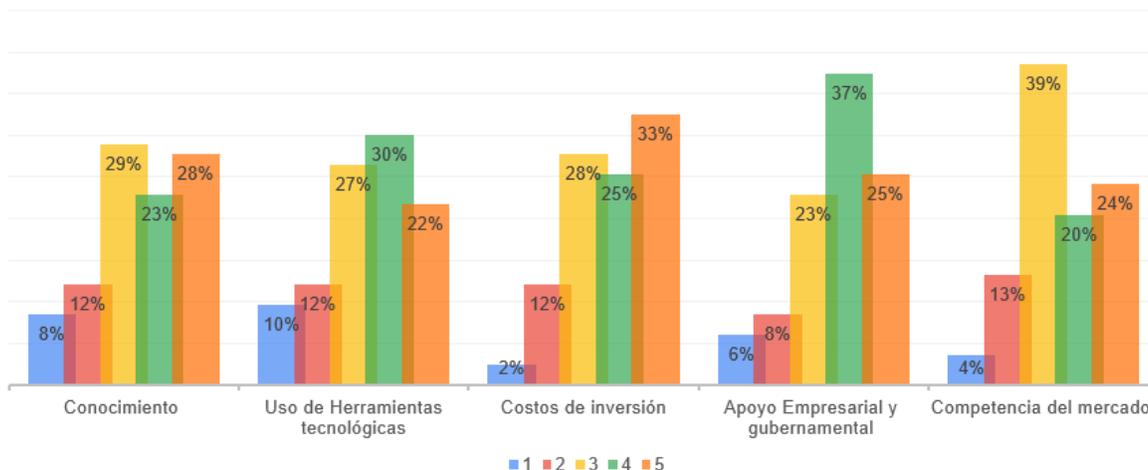
*Dificultades en la implementación de las Startup*

La principal dificultad a la hora de hablar de Startup es la falta de conocimiento sobre el tema como respuesta del 51 de los encuestados, seguido de la falta de experiencia con este tipo de estrategias. Si bien el término es conocido por algunos, no todos saben cómo funciona, no saben por dónde empezar, aunque lo vean como una buena estrategia empresarial, motivo por el cual resulta bastante importante que cada vez existan más personas emprendedoras que tengan la disposición de cambiar los paradigmas y métodos de los que tanto se dificulta salir.

Es nueva forma de crear empresa para muchos resulta dar un salto al vacío, sin embargo, hay quienes decide asumir este y meten todo su empeño ya que para nadie es un secreto que si trabajas en lo que se propone los frutos siempre llegara y para esto además es

importante estar rodeado o en apoyo de personas que confíen en las ideas y proyectos que resultan novedosos.

¿Cuál de las siguientes barreras al momento de emprender, considera más relevante  
Califique de 1 a 5 siendo la 1 la menos importante y 5 la más importante?



**Figura 17**

*Barreras para emprender*

De acuerdo con la información del gráfico anterior, el conocimiento es visto como una barrera de mayor relevancia por más de la mitad de los encuestados en la cual el 29% dio una calificación de 3 en la escala y un 28% lo puso en la escala número 5, es decir que las personas tienen muy presente que la falta de conocimiento será una barrera significativa al momento de emprender, vale aclarar que al hacer referencia al tema del conocimiento este no tiene que ir específicamente ligado de un título universitario ya que como se mencionó anteriormente existen otros métodos de aprender que fueron empleados por exitosos empresarios como los nombrados en páginas anteriores.

En cuanto al uso de Herramientas tecnológicas el 30% de los encuestados lo ven como una barrera de mayor importancia (4) y un 27% lo ven como algo neutral (3), existe

un gran parte de la población que utiliza tecnología más anticuada lo que puede ser visto como barrera, y efectivamente así puede ser ya que puede afectar los procesos de producción de cualquier área razón por lo cual la tecnología se ha convertido en algo vital para cualquier empresa.

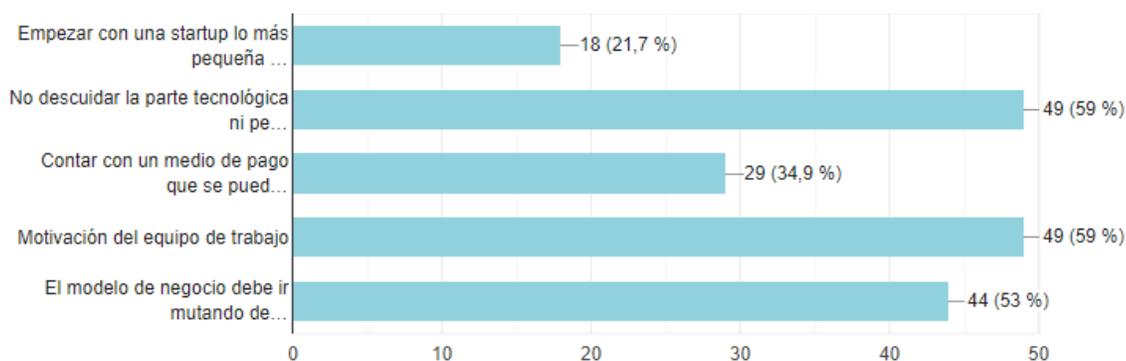
Para el tema de costos de inversión el 33% le dieron 5 en la escala de importancia, es decir que este aspecto al momento de pensar en emprender mantiene fuera del mercado a pequeños competidores por el simple hecho, para poder comenzar un negocio es necesario contar con recursos financieros y de la capacidad que se tiene para lograr conseguir esos recursos. Si el dinero es importante, este no es fundamental para poder emprender ya que en la actualidad existen ciertas fuentes de finamiento para crear empresa, algunos programas de apoyo gubernamental e incluso existen algunos concursos para ayudar a estar personas lograr con su prometido y muchas opciones más que se deben conocer y evaluar cuales la de mejor conveniencia.

El apoyo empresarial y gubernamental se encuentra en el puesto número 4 en grado de importancia con 37% de los encuestados y 25% en la escala número 5, lo que nos muestra que este aspecto es muy importante para los encuestados ya que entre en juego aspectos relacionados con las condiciones del país en la que se va emprender, si bien algunos países ofrecen facilidades y apoyos en aspectos como los tramites e impuestos para los nuevos empresarios en países como Colombia falta mucho por mejor en este sentido ya que ponen ciertas “trabas” que se convierten en mayor dificultad en el desarrollo de los emprendedores. Es un aspecto que no depende mucho de nosotros, pero es necesario conocer y tener claro las leyes y normas que rigen la creación de empresas y aprovechar los beneficios que también puedan traer estas.

La competencia en el mercado no es vista como una barrera de mucha importancia ya que la mayor parte de los encuestados (39%) la dejaron en la escala número 3. Muchas veces los emprendedores tienden a subestimar la competencia por desconocimiento del mercado y porque tienen demasiada confianza en sí mismos, lo cual no está mal, pero para evitar tener chochar con esta barrera como es vista por algunos se debe realizar investigación de mercados antes de poner en marcha la idea o emprendimiento y también resultaría bastante útil un análisis FODA y tener claridad de donde esta y hacia donde va.

¿Cuál o cuales de las siguientes estrategias consideran fundamentales para el crecimiento de una Startup? Puede marcar mas de una opción

83 respuestas



**Figura 18**

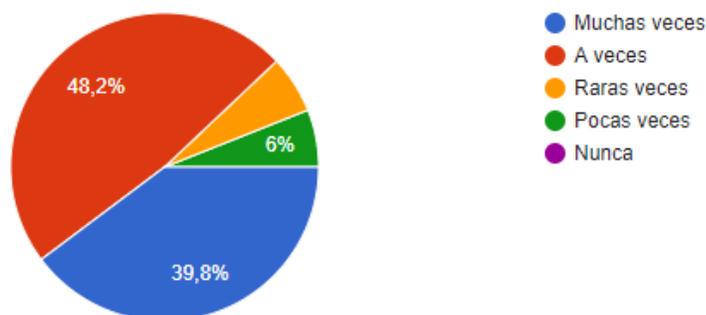
*Estrategias para el crecimiento de una Startup*

Las Startup son empresas jóvenes o que están recién creadas y a diferencia de las pequeñas o medianas empresas tradicionales (PYMES), están entrando al mercado para buscar capital y utilizan tecnología digital para crecer y encontrar financiamiento, por ende la respuesta dada por los encuestados es bastante asertiva ya que 49 de estos respondieron que la principal estrategia para el crecimiento de la Startup es no descuidar la parte

tecnológica, de igual forma consideraron sumamente importante la motivación del equipo de trabajo y la importancia de la innovación, el modelo de negocio debe ir mutando de forma rápida y ágil. Las Startup buscan ofrecer soluciones creativas para demandas que siempre han existido pero que el mercado no ha sabido aprovechar.

¿Considera que las startup, tienen mayor posibilidades de expansión en comparación con otro tipo de empresas gracias a la intensa utilización de TIC'S las cuales permiten reducir costes operativos y llegar a un público mayor?

83 respuestas



**Figura 19**

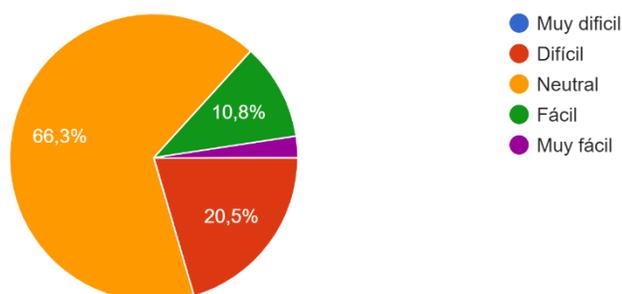
*Posibilidades de crecimiento de las Startup*

El 42,2% de los encuestados respondieron que a veces el startup tiene mayor posibilidad de expansión y el 39,8% respondieron que muchas veces tienen esa posibilidad, con lo cual se podría concluir que efectivamente es acepto que estas tienen un gran potencial de expansión lamentablemente parecer faltar más confianza y fondos para que estos emprendedores tomen la iniciativa y lanzarse la “vacío” que se mencionó antes, pues el emprendimiento no es un camino sencillo y la parte que resulta ser más difícil es tener la

capacidad de superar la ayuda recibida; su premisa será mantener los costos bajos y así obtener beneficios de forma más rápida.

¿Qué tan difícil puede ser implementar la estrategia de Startup para el salvamento de los emprendedores?

83 respuestas



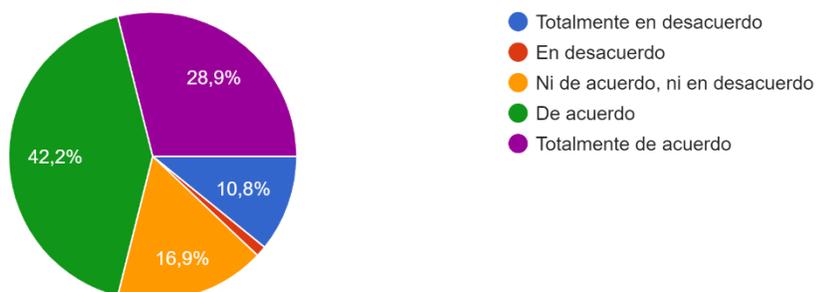
**Figura 20**

*Dificultad en la implementación de Startup para el salvamento de los emprendedores*

En cuanto al grado de dificultad en la implementación de la estrategia Startup el 66,3% consideran que es neutral, es decir no lo ven como algo sencillo, pero tampoco lo ven tan difícil, como se mencionó anteriormente esto se debe tal vez a la falta de confianza de muchos emprendedores. Las Startup tiene el potencial de crecimiento para que muchos sectores puedan crecer, pero lograr esto es fundamental tener más confianza y dejar que fluya la creatividad y la innovación, pilares fundamentales para el éxito de cualquier emprendedor.

La realidad actual nos muestra que pensar muchas veces no suele ser la mejor opción ya que se puede adelantar otra persona, por ende, si existe una buena idea no se puede ser lento y se debe confiar en esto porque de lo contrario será inútil aplicarlo ya que seguramente otra persona habrá explotado. Tomar decisiones arriesgadas es una opción que todos tienen, pero están en sus manos tomarlo o dejarlo pasar.

¿Considera que la innovación es una variable relevante a la hora de iniciar una startup?  
83 respuestas



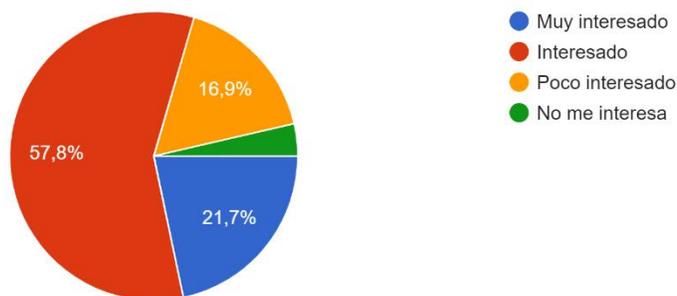
**Figura 21**

*Innovación como variable relevante a la hora de iniciar una Startup*

En el anterior gráfico se puede observar que más de la mitad de los encuestados está de acuerdo (42,2%) y totalmente de acuerdo (28,9%) en que la innovación es una variable relevante para iniciar con una Startup, pues como ya se ha dicho estas funcionan gracias al correcto uso de las TIC. Estas tecnologías de la innovación permiten entrar en un mundo lleno de información y demás estas son de fácil acceso, además permiten integrar diferentes espacios virtuales necesarios para el día a día de las diferentes actividades empresariales.

La tecnología está cambiando la forma como hacemos las cosas, el mundo se mueve rápidamente y es difícil no aceptar esto, aunque no sabemos lo nuevo que nos espera cada día ni cual es negocio que se va a crear por lo tanto la innovación es realmente indispensable en este tipo de empresas (Startup) que van más allá de desarrollar productos y servicios con innovación, sino que además estas buscan un cambio cultural para un mejor desarrollo del país.

Respecto a la posibilidad de crear su propia Startup usted se siente:  
83 respuestas



**Figura 22**

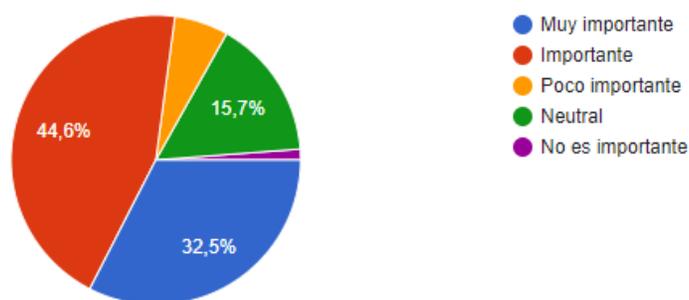
*Posibilidad de crear Startup*

El 79.5% de los encuestados están interesados (57,8%) o muy interesados (21,9%) en la posibilidad de crear su propia Startup, sin embargo, también es importante mencionar que de las personas encuestadas existe un (16,9%) que lo ven como algo como interesante, lo cual se podría provenir por el desconocimiento, falta de información o falta de madurez del mercado y lo que frena a estas personas a decidir por la utilización de estas.

Con estos resultados se puede decir entonces que realmente existe una gran población interesada en este método de negocio que ayudaran a poner en marcha las diferentes ideas y poder ofrecer un producto o servicio que resuelve el problema de los diferentes clientes sin emplear grandes recursos para dicho proceso sin dejar de lado la evolución constante del mercado creando cada día más valor para los clientes, evolución que deberá ir de la mano de todos y cada uno de los colaboradores.

Teniendo en cuenta que generalmente los avances tecnológicos de productos y servicios son hechos por startups y por ende estas mueven la economía. ¿Qué tan importante es para Usted hacer parte de este negocio que esta moviendo el mundo?

83 respuestas



**Figura 23**

*Importancia de las Startup como negocio que mueve la economía mundial*

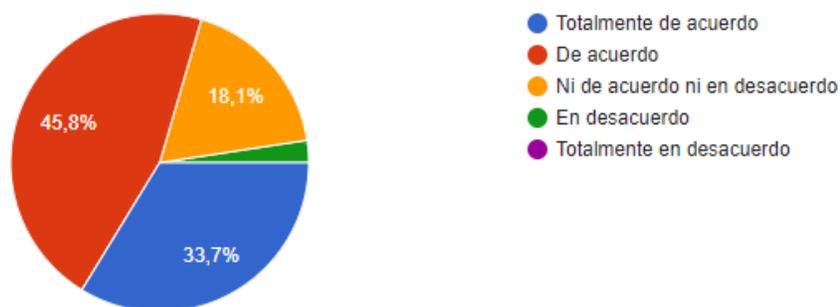
Para los encuestados resultan importante (44,6%) o muy importante (32,5%) las Startup como parte de la economía mundial. Estas se adaptan con facilidad ya que es una forma de negocio que está en constante evolución, es decir que estas saben lidiar con los cambios repentinos del entorno y se adaptan los mismos, otra razón por la que estas resultan importantes para el desarrollo de la economía global es el uso de la tecnología y la

innovación pues para nadie es un secreto que el mundo de la automatización se ha convertido en el pan de cada día del mundo entero.

Además de lo anterior cabe mencionar que esta nueva forma de mover la economía involucra también el trabajo en equipo, para lo cual es más importante ser más lineal en lugar de jerarquización pues es necesario trabajar en equipo si realmente se quiere lograr los objetivos planteados. El mundo de las Startup se encuentra rodeado de talento joven, talento que está apostando por ellas, por emprender y sacar el máximo provecho de los recursos tecnológicos.

Que tan de acuerdo esta con la afirmación: "Las startups son nuevos modelos de negocio que han demostrado ser de gran importancia para ayudar a impulsar la economía del país a través de diferentes ideas de negocio".

83 respuestas



**Figura 24**

*Startup como modelo de negocio para la economía del país*

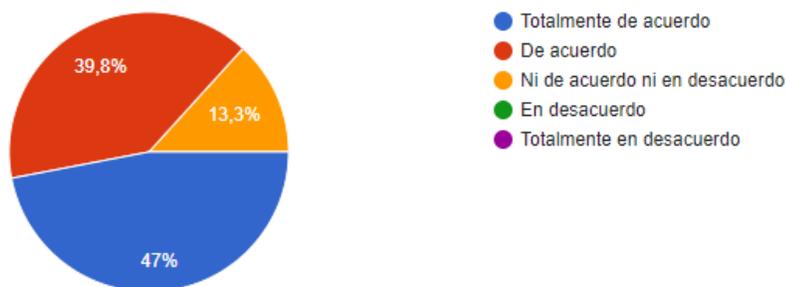
De acuerdo con el gráfico anterior no cabe duda que para una gran mayoría de encuestados las Startup son un gran impulso para la economía, estas ofrecen cambios para

los procesos; estamos en una era en la cual si o si las empresas deberán irse reinventando para ver mejores oportunidades en lugar de crisis o caos.

De acuerdo con lo anterior se podría extraer además que dentro de estos encuestados que dijeron estar de acuerdo (45,8%) y totalmente de acuerdo (33,7%) existe una gran probabilidad que serán o son emprendedores soñadores que decidieron o decidirán materializar sus sueños y a su vez facilitaran el día a días de otros y más aun con la crisis económica y laboral de la actualidad.

¿Considera que el gobierno debería implementar mas estrategias para un apoyo óptimo de los emprendedores que generen mayor surgimiento y crecimiento de las startups, promover sus ventas y generar más reconocimiento de ellas?

83 respuestas



**Figura 25**

*Implementación de estrategias de apoyo por parte del gobierno para los emprendedores*

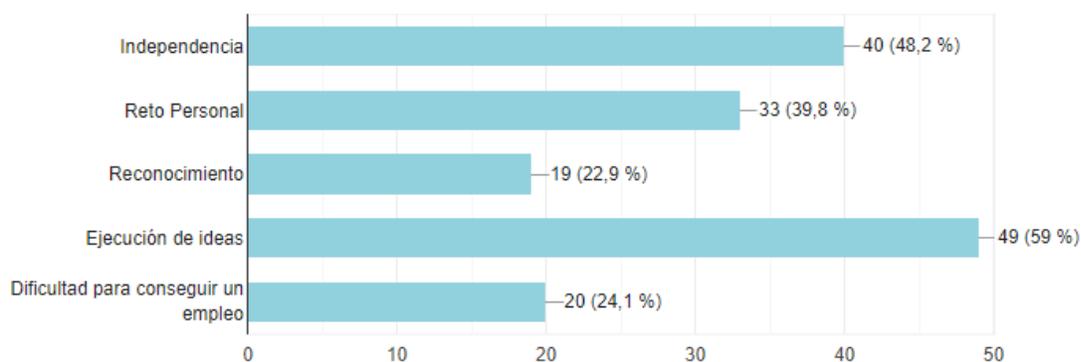
El 47% de los encuestados están de acuerdo en que el gobierno debe implementar más estrategias para lograr ser un mejor apoyo de los emprendedores mientras que el 13,3%

lo ven como algo neutral, es decir no ven tan necesario contar con apoyo gubernamental de acuerdo a su respuesta, mientras que el 39,8% si está totalmente de acuerdo. El gobierno deberá apostar por aquellos que se arriesgan y están dispuestos a proponer ideas que se acoplen a cada modelo de vida, hay que ayudarlas, hacerles sentir siempre motivados para seguir con sus proyectos y no caer derrotando ante el primer obstáculo. La innovación surge de abajo para arriba para lo cual es necesario contar con una cultura emprendedora y de admiración colectiva hacia quienes toman riesgos y dejan de lado esa percepción de alguno de ver los negocios como sinónimo de problemas.

De acuerdo con lo anterior además de la importancia del apoyo gubernamental, es indispensable crear una cultura de innovación que aliente la creatividad y vean el fracaso como una antesala del éxito.

Cual de los siguientes aspectos son mas importantes al momento de tomar la decisión emprender.

83 respuestas



**Figura 26**

*Aspectos que llevan a tomar la decisión de emprender*

Para los encuestados lo más importante al momento de emprender es poder ejecutar sus ideas (49 personas) y logran tener independencia (40 personas). La realización de cualquier proyecto resulta ser por lo general bastante gratificante y más aún si se trata de un proyecto de creación de un negocio, levantar un negocio con tus propias manos es realmente un honor que posos están dispuestos a recibir; un proyecto de negocio propio nunca se podrá comparar con un empleo por cuenta ajena. Asumir el riesgo de desarrollar ideas además de conllevar un riesgo económico trae consigo una ventaja que es lo que todos buscan al tomar este riesgo, poder lograr tener libertad financiera un gran motivante para tomar la decisión de emprender. Obviamente levantar un negocio no es una tarea sencilla, convertirse en un verdadero empresario implica asumir responsabilidades y compromisos, lo cual se verá recompensado y además dejará un impacto tanto a nivel personal como social, mejorando la vida de algunos a través de la generación de empleos y ofreciendo oportunidades de aprender y desarrollarse profesionalmente.

Algunos resultados que aportan a lo objetivos específicos según la encuesta realizada.

- En el objetivo 1 nos aportan los resultados de las preguntas 1 - 3 - 5 de la encuesta.
- En el objetivo 2 nos aportan los resultados de las preguntas 4 - 10 de la encuesta.
- En el objetivo 3 nos aportan los resultados de las preguntas 6 - 9 -13 de la encuesta.
- En el objetivo 4 nos aportan los resultados de las preguntas 2-7-11-12 de la encuesta.

## **7. Conclusiones**

Analizar las nuevas tecnologías para crear negocio como es el caso de las Startup permitió identificar los factores débiles o desventajas que se podrían encontrar en la camino, desventajas como desaprovechamiento de algunos mercados debido al desconocimiento en esta nueva forma de emprender, igualmente se identificaron algunas fortalezas o ventajas que deberán ser aprovechadas al máximo para concientizar tanto a las empresa como a las personas en general de cuán importante se ha convertido las herramientas tecnológicas en nuestras vidas y la importancia de implementar estrategias que contribuyan al mejoramiento continuo de las diferentes empresas u organizaciones de esta manera poder garantizar satisfacción interna y externa.

Además, se pudo reconocer con mayor objetividad el proceso exploratorio con el cual se pudo obtener resultados concluyentes en torno a la forma como las Startup van generando cada vez más valor a la economía y el desarrollo social, hallazgos que dan luz para continuar en la indagación de las habilidades, conocimientos y actitudes de los futuros emprendedores y empresarios al permitirse estar a la vanguardia y tomar medidas a tiempo para mitigar la falencia que se está presentando como consecuencias de uso de las TIC

El resultado final se traduce realizar evaluaciones periódicamente a las nuevas formas de crear negocio de tal manera que se reconozcan las nuevas debilidades y fortalezas que va dejando el uso de las TIC y poder desarrollar programas de mejoramiento y eficiencia.

## **Limitaciones**

Inicialmente se tuvieron algunas dudas sobre la viabilidad de la investigación, pues es un tema relativamente nuevo para algunos de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta además se pudo evidenciar que cuenta con escasos trabajos de investigación en Colombia y por ende existe una falta de evidencias y escasa bibliografía para profundizar en el tema.

Por otro lado, se presentó dificultad en cuanto al tamaño de la muestra de la población encuestada como consecuencia de la poca interacción directa con algunos emprendedores y empresarios que ya hacen parte de las Startup, los cuales se buscó contactar sin conseguir ninguna respuesta a la solicitud razón por la cual se debió realizar un muestreo por conveniencia es decir una muestra no probabilística para poder recopilar la información requerida para esta investigación.

## **Recomendaciones**

Teniendo en cuenta la constante evolución en la forma de generar ingresos, crear empresas, generar empleo entre otros, se conviene continuar con la implementación de las TIC como la Estrategia de Startup como salvamento para la economía emprendedora de la ciudad de Medellín debido a los beneficios que estas traen. Además, es importante no dejar completamente a un lado la parte humanística deben involucrarse ambas partes para lograr unos mejores resultados. Cabe resaltar que el desarrollo de esta nueva forma de emprender dependerá de que tan eficientes resulten la formación con la que se cuenten y el conocimiento sobre este tema. El manejo de la información es un aspecto bastante influyente para el desarrollo de esta estrategia de negocio.

Es importante recordar que este siglo ha sido atravesado por la tecnología, y cada día, son más las personas que utilizan estas herramientas para obtener la información sin embargo no todos tienen las mismas facilidades para el uso de estas por lo que el éxito de la empresa dependerá de la implementación adecuada y pertinente de estas.

## 8. Referencias Bibliográficas

Actividad de startups en las cuatro economías más grandes de América Latina. (04 de JULIO de 2019). *BIZLATINHUB*. Obtenido de

<https://www.bizlatinhub.com/startup-activity-in-latin-americas-four-biggest-economies/>

Área Digital Abogados. (s.f.). *Startups y Protección de Datos*. Obtenido de

<https://adabogados.net/startups-y-proteccion-de-los-datos/>

AUDLA. (2014). *Qué es un CoWork y en qué me aporta*. Obtenido de AUDLA

Universidad de las Américas: <https://noticias.udla.cl/emprendimiento-que-es-un-cowork/>

bizlatinhub. (4 de JULIO de 2019). *bizlatinhub.com*. Obtenido de

<https://www.bizlatinhub.com/startup-activity-in-latin-americas-four-biggest-economies/>

bizlatinhub. (8 de NOVIEMBRE de 2019). *bizlatinhub.com*. Obtenido de

<https://www.bizlatinhub.com/executive-director-aci-medellin-foreign-investment-digital-hub/>

Botero García, J., López Castaño, H., Posada, C., Ballesteros Ruiz, C., & García Guzmán,

J. (2015). *Economía Colombiana. Análisis de Coyuntura*. Medellín: Escuela de Economía y Finanzas. Obtenido de

[https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiafinanzas/cief/Documents/INFORME\\_2015-2.pdf](https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiafinanzas/cief/Documents/INFORME_2015-2.pdf)

Cano, O. (2015). *Repository Eafit*. Obtenido de

<https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7985/MarcoTe%C3%B3rico.pdf?s>

COLCIENCIAS. (2007 ). *Cartilla de Fomento a la Inversión en Empresas de Base*

*Tecnológica e Innovadoras*. Bogotá: Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología en convenio BID-COLCIENCIAS. Obtenido de

<https://www.uis.edu.co/webUIS/es/investigacionExtension/documentos/cartillaCapitalRiesgo.pdf>

Colombia fintech . (08 de 09 de 2020). *finnovista fintech radar colombia*. Obtenido de

<https://www.colombiafintech.co/novedades/el-numero-de-startups-fintech-crecio-un-26-en-un-ano-en-colombia-hasta-las-200>

Congreso de la República. (2006). *Ley 1014 de 2006*. Obtenido de Diario Oficial No.

46.164 de 27 de enero de 2006:

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1014\\_2006.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html)

Dempsey, C. (ENERO de 2021). *nearshoreamericas.com/*. Obtenido de

<https://nearshoreamericas.com/colombia-recovery/>

Dinero. (2017). Medellín invertirá el 3% de su PIB en ciencia, tecnología e innovación al

2021. *Dinero*, 18-19. Obtenido de

<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/medellin-plantea-invertir-el-3-de-su-pib-en-innovacion/253504>

- Drucker, P. F. (1994). *La teoría de la Administración*. Routledge.
- Gómez Zuluaga, M. (2016). Startup y spinoff: una comparación desde las etapas para la creación de proyectos Empresariales. *Ciencias Estratégicas*, 24, 365-378. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1513/151352656007.pdf>
- ICER. (2016). *Informe de Coyuntura Económica Regional*. Medellín. Obtenido de [https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER\\_Antioquia2015.pdf](https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Antioquia2015.pdf)
- investinbogota. (26 de JUNIO de 2020). *investinbogota*. Obtenido de <https://en.investinbogota.org/news/bogota-startup-ecosystem>
- Jenner, F. (2 de OCTUBRE de 2018). *colombiafocus.com*. Obtenido de <https://colombiafocus.com/medellin-startups-company-culture>
- Luna González, L. (2014). Startups: modelo para una economía emergente y creativa. *Revista Digital Universitaria Unam*, 1-4. Obtenido de <http://www.revista.unam.mx/vol.15/num1/art07/>
- Lustig, N. (2017). *El Ecosistema Startup Colombiano: Bogota, Medellin, Cali y Barranquilla*. Obtenido de Magmapartners: <https://www.magmapartners.com/>
- Lustig, N. (19 de DICIEMBRE de 2017). *nathanlustig.com*. Obtenido de <https://www.nathanlustig.com/the-colombian-startup-ecosystem-bogota-medellin-cali-and-barranquilla/>
- Magris , V., & Porta , M. (2016). “*El Coworking: la comunicación en la construcción de la identidad*”.

doi:<https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/4659/02.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Mitchell, A. (22 de diciembre de 2020). *medium.com*. Obtenido de

<https://amitch5903.medium.com/top-10-latin-american-startups-to-watch-in-2021-4ff04aec6d8d>

Orbezo, A., & Arana, J. (2018). Negociando con Ángeles: términos, cláusulas y otras condiciones legales clave para la estructuración de un term sheet de levantamiento de capital semilla. *Forseti. Revista De Derecho*(8), 57-83.

doi:<https://doi.org/10.21678/forseti.v0i8.1087>

Pasquali, M. (08 de DICIEMBRE de 2020). *statista*. Obtenido de

<https://www.statista.com/topics/4786/startups-in-latin-america/#dossierSummary>

Porter, M. E. (2008). *Cloudfront.net*. Obtenido de

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62170474/Que\\_es\\_la\\_estrategia20200222-58855-184b3es.pdf?1582391854=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DQue\\_es\\_la\\_estrategia.pdf&Expires=1621290301&Signature=IuexyIDNznR3H-epv~VLLC1B4Qyy0VcLJN1VwkUE3v5uv](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62170474/Que_es_la_estrategia20200222-58855-184b3es.pdf?1582391854=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DQue_es_la_estrategia.pdf&Expires=1621290301&Signature=IuexyIDNznR3H-epv~VLLC1B4Qyy0VcLJN1VwkUE3v5uv)

Rebollo Altamira, M. (2017). Lean Startup. *Fundamentos De Ingeniería Administrativa*, 1-19. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/wp-content/uploads/2017/03/lean-startup-moda-pasajera-tendencia.pdf>

Recon Colombia. (17 de JUNIO de 2019). *Recon Colombia*. Obtenido de

<https://www.reconcolombia.org/en/al-emprendimiento-en-colombia-hay-que-meterle-mas-pueblo/>

Revista Universidad y Sociedad. (04 de 2015). *Algunas reflexiones sobre el enfoque mixto de la investigación pedagógica en el contexto cubano*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202015000100004#:~:text=Luego%20de%20declarar%20las%20bondades,un%20planteamiento%2C%20y%20justifica%20la](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202015000100004#:~:text=Luego%20de%20declarar%20las%20bondades,un%20planteamiento%2C%20y%20justifica%20la)

Revista Universidad y Sociedad. (04 de 2015). *Revista Universidad y Sociedad*. Obtenido de Algunas reflexiones sobre el enfoque mixto de la investigación pedagógica en el contexto cubano: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202015000100004#:~:text=Luego%20de%20declarar%20las%20bondades,un%20planteamiento%2C%20y%20justifica%20la](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202015000100004#:~:text=Luego%20de%20declarar%20las%20bondades,un%20planteamiento%2C%20y%20justifica%20la)

Roa, M. (2020). Diez tipos de inversionistas para 'start-ups'. *Dinero*, 12. Obtenido de <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/diez-tipos-de-inversionistas-para-start-ups-por-mayra-roa/292312>

startupvc. (28 de SEPTIEMBRE de 2020). *thestartupvc.com*. Obtenido de <https://www.thestartupvc.com/startup-news/the-top-tech-startups-in-colombia/>

Taylor, F. W. (1981). *Principios de la administracion cientifica*. Buenos Aires : Litodar.

Tincello, K. (10 de febrero de 2020). *latamlist.com*. Obtenido de <https://latamlist.com/10-colombian-startups-to-watch-in-2020/>

Vera Ruiz, Á. (2013). Creatividad empresarial y autogobierno: un análisis discursivo. *Universitas Psychologica*, 061-1072. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rups/v12n4/v12n4a07.pdf>

## LISTA DE ANEXOS



### Estrategia de Startup como propuesta de salvamento para la economía emprendedora de la ciudad de Medellín

El objetivo de esta formulario es realizar un estudio documental de las MiPymes creadas bajo la modalidad Startup, durante el periodo 2016-2020 con el fin de precisar su efecto en los diferentes sectores económicos de la ciudad de Medellín.

La información suministrada será en forma anónima y será utilizada para fines académicos.

Autoriza el tratamiento de datos personales para fines académicos? \*

Sí

No

⋮

Cual es su nivel educativo \*

Primaria

Secundaria

Técnico

Tecnólogo

Profesional

¿Cual es su estrato social? \*

Estrato 1

Estrato 2

Estrato 3

Estrato 4

Estrato 5 o mas

¿Conoce o ha escuchado la palabra startup o empresa emergente? \*

- Sí
- No
- Tal vez

¿Cree que la ciudad de Medellín tiene una cultura empresarial juvenil? \*

- Casi siempre
- Usualmente
- Ocasionalmente
- Casi nunca

¿Qué tan importante considera la implementación de las Startup en la economía emprendedora de Medellín? \*

- No es importante
- poco importante
- Neutral
- Importante
- Muy importante

¿Cuáles son las dificultades que encuentra para implementar la estrategia de Startup? Puede marcar más de 1 opción. \*

- Falta de conocimiento
- Características de las plataformas
- Falta de experiencia con este tipo de estrategia
- Sobrevivir con un capital limitado
- Falta de orden y planificación
- Todas las anteriores

¿Cuál es el nivel de conocimiento que tiene actualmente sobre estrategia de Startup? Seleccione de 1 a 5 siendo 1 bajo y 5 muy alto. Favor marque solo una opción. \*

- 1                      2                      3                      4                      5
- 

⋮

¿Considera las Startup como una buena propuesta de salvamento para la economía emprendedora de la ciudad de Medellín? \*

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

¿Cuál de las siguientes barreras al momento de emprender, considera más relevante Califique de 1 a 5 siendo la 1 la menos importante y 5 la más importante? \*

	1	2	3	4	5
Conocimiento	<input type="radio"/>				
Uso de herrami...	<input type="radio"/>				
Costos de inver...	<input type="radio"/>				
Apoyo empresa...	<input type="radio"/>				
Competencia d...	<input type="radio"/>				

¿Cuál o cuales de las siguientes estrategias consideran fundamentales para el crecimiento de una Startup? Puede marcar mas de una opción \*

- Empezar con una startup lo más pequeña posible.
- No descuidar la parte tecnológica ni perder el foco en el cliente
- Contar con un medio de pago que se pueda implementar de forma rápida y segura
- Motivación del equipo de trabajo
- El modelo de negocio debe ir mutando de forma muy rápida y ágil.

¿Considera que las startup, tienen mayor posibilidades de expansión en comparación con otro tipo de empresas gracias a la intensa utilización de TIC'S las cuales permiten reducir costes operativos y llegar a un público mayor? \*

- Muchas veces
- A veces
- Raras veces
- Pocas veces
- Nunca

¿Qué tan difícil puede ser implementar la estrategia de Startup para el salvamento de los emprendedores? \*

- Muy difícil
- Difícil
- Neutral
- Fácil
- Muy fácil

¿Considera que la innovación es una variable relevante a la hora de iniciar una startup? \*

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

Respecto a la posibilidad de crear su propia Startup usted se siente: \*

- Muy interesado
- Interesado
- Poco interesado
- No me interesa

...

Teniendo en cuenta que generalmente los avances tecnológicos de productos y servicios son hechos por startups y por ende estas mueven la economía. ¿Qué tan importante es para Usted hacer parte de este negocio que esta moviendo el mundo? \*

- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Neutral
- No es importante

Que tan de acuerdo esta con la afirmación: "Las startups son nuevos modelos de negocio que han demostrado ser de gran importancia para ayudar a impulsar la economía del país a través de diferentes ideas de negocio". \*

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

¿Considera que el gobierno debería implementar mas estrategias para un apoyo óptimo de los emprendedores que generen mayor surgimiento y crecimiento de las startups, promover sus ventas y generar más reconocimiento de ellas? \*

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Cual de los siguientes aspectos son mas importantes al momento de tomar la decisión emprender. \*

- Independencia
- Reto Personal
- Reconocimiento
- Ejecución de ideas
- Dificultad para conseguir un empleo