

Encabezado: La importancia de las empresas STARUPS en Colombia.

Estrategias y factores para mantener en el mercado Colombiano las empresas
STARUPS

Fabian Andres Sierra Sierra
Universidad Militar Nueva Granada
Facultad de Posgrados
Especialización en Alta Gerencia

Bogota

2018

TABLA DE CONTENIDO

	PÁG.
TEMA	2
OBJETIVOS	3
JUSTIFICACION	4
INTRODUCCION	5
MARCO TEORICO	6
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS STARUPS EN BÚSQUEDA DE LA PERDURABILIDAD EN EL MERCADO COLOMBIANO	8
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS STARUPS EN BÚSQUEDA DE LA PERDURABILIDAD EN EL MERCADO COLOMBIANO	10
CONCLUSIONES	11
REFERENCIAS	12

Título:

Estrategias y factores para mantener en el mercado Colombiano las empresas STARUPS

Pregunta de investigación:

¿Qué factores y estrategias son utilizados en las empresas STARUPS para garantizar la perdurabilidad y rentabilidad en el mercado colombiano?

Objetivo General

Identificar los principales factores y estrategias que garantizan la perdurabilidad y rentabilidad de las empresas STAUPS en el mercado colombiano.

Objetivos específicos:

- Describir las características de las empresas STARUPS para buscar la perdurabilidad en el mercado colombiano.
- Caracterizar las condiciones básicas que aportan a la perdurabilidad de las organizaciones en el mercado y relacionarlas con las empresas STARUPS.

Justificación

En el presente trabajo tiene como objetivo Identificar los principales factores y estrategias que garantizan la perdurabilidad y rentabilidad de las empresas STAUPS en el mercado colombiano. la pertinencia de la investigación se da basada en teorías académicas y aporte de la realidad económica que permitan tener un conocimiento solido comprobar y demostrar que estas empresas si están generando o implementando un nuevo plan en el mercado. Que cuando realicen la consulta de este documento se justifican las estrategias que pueden implementar para los métodos necesarios para desarrollarse como una empresa STARUPS, como un nuevo modelo de negocio siendo un aliado de emprendimiento y una gran opción para hacer atractivo un negocio en Colombia.

Algo que indiscutiblemente va a realizar un aporte socio-económico en el país.

Introducción.

En Colombia, existen un sin número de emprendedores, que buscan consolidar su empresa, incentivando de manera multilateral la economía del país, y de su propio proyecto personal, año a año, al crearse estas microempresas se impacta de forma positiva la tasa de desempleo mitigando este riesgo en los jóvenes o nuevos emprendedores. Dewey (2014) indico: “Start-up ha sido una palabra de moda cultural en los negocios desde la década de 1990 para designar empresas prometedoras que apenas comienzan a operar, pero con intenciones de crecimiento definidas. Estas empresas suelen ser iniciadas por emprendedores visionarios que aún tienen veintitantos años, o se inician dentro de empresas establecidas como una forma de atraer un mercado más amplio, atraer a gerentes jóvenes y prometedores, promover una visión de sí mismo como vanguardista y de vanguardia. Las empresas de nueva creación promueven una nueva idea, servicio o invención y buscan un impacto rápido y amplio en el mercado. No todos los negocios nuevos, por supuesto, pueden clasificarse como empresas de nueva creación; de hecho, la mayoría de las empresas nuevas están localizadas y definidas por un alcance de mercado relativamente reducido, un pequeño núcleo de empleados estrecho y relativamente estable, un círculo estrecho de gerentes, y por un riesgo manejable. Por otro lado, las empresas de nueva creación están diseñadas para el crecimiento: buscan una amplia gama de inversores para garantizar un impacto rápido en un mercado y avanzar su producto o servicio rápidamente para establecer un punto de apoyo en un mercado. Esperan un rápido retorno de la inversión ya que su

producto o servicio ofrece una nueva solución a un problema o condición que otras empresas con registros de éxito mucho más establecidos han ignorado o no han podido resolver”.

Marco Teórico:

Inicialmente al plantear el tema de esta investigación, se hace merito a los nuevos emprendedores que están poniendo en constante variación la economía del País, por medio de las la creación de nuevas empresas generadoras de ideas, empleos y economía.

Se puede indicar el concepto de lo que hoy en día se llaman STAR-UPS: Kühnel (2017). Son empresas emergentes que desarrollan ideas innovadoras, relacionadas con el mundo digital y tecnológico. Son pymes en sus inicios y están compuestas generalmente por 3 o 4 socios que desarrollan su idea de negocio bajo una mínima inversión de capital, en este momento no es absurdo decir que la crisis económica ha revolucionado el panorama económico y empresarial. De pronto por esta razón no es sorprendente que muchos sectores se hayan visto obligados a innovar su negocio, o abandonar su idea empresarial y perseguir nuevas ideas y modelos más novedosos. Para lo cual es importante destacar las características que permiten que estas empresas puedan desarrollar nuevas ideas en el mercado:

- Intervienen como fuente de recuperación del empleo y de economía en el país, siendo en forma importante dependientes del emprendimiento.
- Permite el avance en teorías de desarrollo económico, poniendo en relevancia la construcción creativa.

- Mayor dominio sobre metodologías, mejores evaluaciones de impacto y una mayor claridad en los procesos, hacen más confiable los resultados.
- Lograr que quienes deseen emprender tengan una visión más amplia y a la altura de las circunstancias y contextos.
- Son diseños de nuevos modelos de negocio para contrarrestar la escasa articulación de la economía.

Las finalidades de las Starups, se basan en: la búsqueda de financiación siendo esta la tarea de más continuidad. La gestión por valor, no conoce años naturales o tiempos fijos, por el contrario, se basa en los logros y estos pueden imponer ritmos de búsqueda de capital ciertamente.

Como nos indica Manzanera (2010) “El papel tan decisivo que tienen las finanzas del startup en su estrategia del negocio. De hecho, hasta cierto punto, la estrategia es irrelevante hasta que se ha obtenido la financiación para ponerla en práctica. En este sentido el responsable de las finanzas del startup debe desempeñar un papel fundamental en la formulación de la estrategia de la compañía, en particular en puntos como los siguientes: Consecuencias financieras del no cumplimiento de objetivos. Información esencial para medir el riesgo que está asumiendo la empresa en una determinada y qué cantidad de capital debe tomar la empresa en la presente ronda de financiación”.p.152)

En Latinoamérica el emprendimiento presenta características diferentes a las que se evidencian en libros de innovación, que emanan de países más desarrollados, por lo que se hizo necesario indicar el tipo de emprendedor innovador que puede existir en las diferentes regiones diseñando políticas públicas mucho más efectivas y prácticas que aporten a la economía del País.

El apoyo a los startups es una pieza clave para las estrategias de innovación y desarrollo productivo de los países de América Latina. Generar espacios de diálogo y de intercambio de experiencia entre países puede contribuir a avanzar en el aprendizaje y a diseñar mecanismos más eficaces. También puede apoyar la identificación de programas de escala supranacional que en algunos casos permitirían superar las barreras de tamaño y escala que impiden que el emprendimiento innovador se convierta en una fuente importante de crecimiento. En este sentido los organismos STARTUP América Latina: OCDE (2013) internacionales como el BID, la CEPAL y el Centro de Desarrollo de la OCDE, pueden jugar un papel fundamental en apoyar la generación de estos espacios de discusión, respondiendo a un incremento creciente de los países de la región.

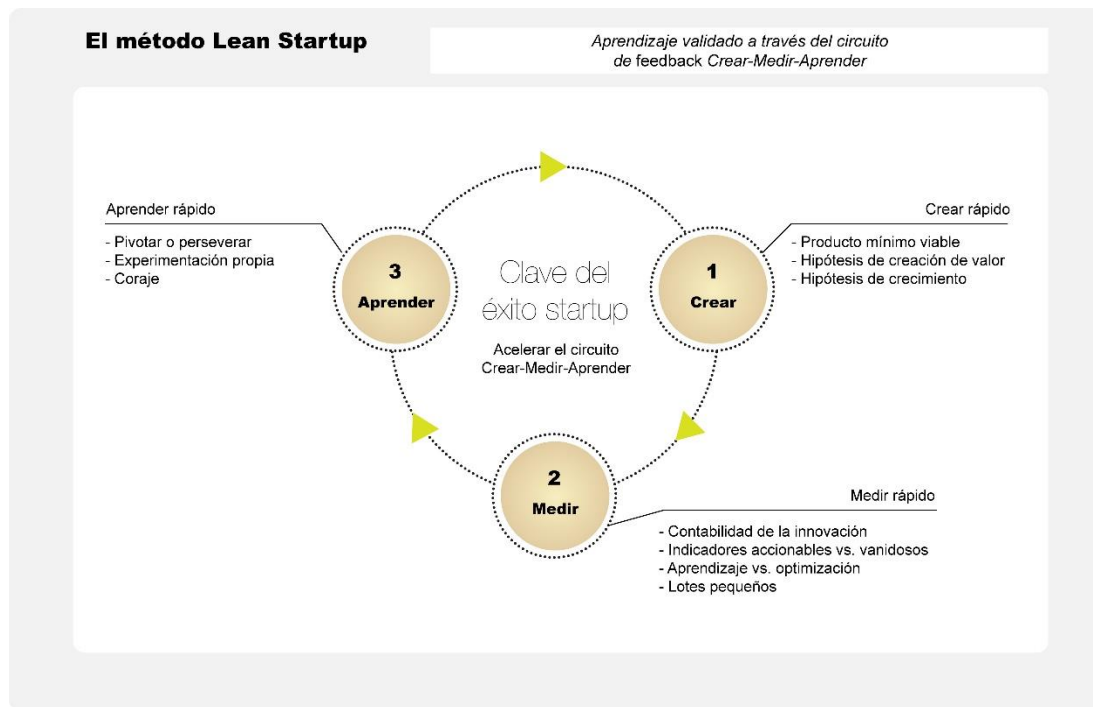
OECD (2013): Colombia diseñó en 2012 un nuevo instrumento, impulsa Colombia, cuyo objetivo es ofrecer capital semilla y capacitación a los nuevos emprendedores. Los gobiernos regionales de Colombia participan cada vez más en el apoyo al emprendimiento innovador como dinamizador de crecimiento y empleo en sus territorios. Se destaca también el creciente interés por parte del banco de desarrollo nacional (BANCOLDEX) de sustentar el desarrollo de la industria de capital de riesgo para agilizar la expansión de estas empresas.

El método Lean Startup, Eric Ries (2013) está diseñado para enseñar a conducir a una *startup* a través de la experimentación. En lugar de hacer planes complejos basados en muchas asunciones, se pueden hacer ajustes constantes con un volante llamado circuito de *feedback* de **Crear-Medir-Aprender**, que es el núcleo central de este método. A través de este proceso de dirección, podemos aprender cómo saber si ha llegado el momento de hacer un giro drástico **perseverar** en nuestra trayectoria actual. Cuando tenemos el motor revolucionado, el método Lean Startup ofrece mecanismos para que el negocio se amplíe y crezca a la máxima velocidad.

Las *startups* también tienen un objetivo, un destino en mente: crear un negocio próspero que cambie el mundo. Este objetivo es la **visión** de la *startup*. Para llevar a buen término esta misión, las *startups* emplean una estrategia, que incluye un modelo de negocio, un mapa de productos, un enfoque relativo a los socios y los competidores e ideas sobre quiénes serán los consumidores.

El método learn redefine los esfuerzos de una *startup* como experimentos que prueban sus estrategias para ver qué partes son brillantes y cuáles, no. Un experimento de verdad sigue el método científico. Empieza con una hipótesis que hace predicciones sobre lo que supuestamente pasa. Entonces prueba empíricamente estas predicciones. Del mismo modo que la experimentación científica se basa en la teoría, la experimentación de la *startup* se guía por su visión. El objetivo de cada experimento de la startup es descubrir cómo crear un negocio sostenible a partir de esa visión.

Como vemos, el método Lean Startup redefine los esfuerzos de una *startup* como experimentos que prueban sus estrategias para ver qué partes son brillantes y cuáles, descabelladas. Un experimento de verdad sigue el método científico. Empieza con una hipótesis que hace predicciones sobre lo que supuestamente pasa. Entonces prueba empíricamente estas predicciones. Del mismo modo que la experimentación científica se basa en la teoría, la experimentación de la *startup* se guía por su visión. El objetivo de cada experimento de la startup es descubrir cómo crear un negocio sostenible a partir de esa visión.



Fuente: El método Lean startup/gráfico 2013.

Eric. R. (2013) La innovación en las startups funciona en tres etapas.

La primera consiste en usar un producto mínimo viable para recopilar datos reales sobre en qué punto se encuentra la empresa en el momento actual. Sin una imagen clara de la situación actual, sin importar lo lejos que se está del objetivo, no se puede empezar a evaluar el progreso hacia el objetivo.

En segundo lugar, las *startups* deben intentar poner a punto el motor de crecimiento para ir desde el punto de partida hasta el ideal. Esto puede requerir muchos intentos. Cuando la *startup* haya hecho todos los pequeños cambios y las optimizaciones del producto para moverse del punto de partida hacia el ideal, la empresa llega a un punto de decisión. Este es el tercer paso: Se debe perseverar.

Características de las empresas STARUPS en búsqueda de la perdurabilidad en el mercado colombiano.

En el comienzo de la creación de una Starups, se realiza basados en una visión innovadora y creando una oportunidad de negocio en el mercado, dentro de este desarrollo existen varios factores que dificultan que este emprendimiento llegue a materializarse, según Iván Castro (2009) en la edición de pulso social indica: que se pueden mencionar algunos como: El temor al fracaso, desconocimiento del mercado, pocos recursos, no trabajo sincronizado.

Existen dos clases de motivaciones que inducen a una o unas personas a crear su propia empresa, Según La revista dinero cita a Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ya que las clasifica en dos grupos. El primero es el emprendimiento de oportunidad en el que las personas desean independizarse y por ende mejorar sus ingresos. El segundo es el emprendimiento de necesidad en el que un hombre o mujer no tiene otra opción laboral y este se convierte en su medio de subsistencia.

La segunda opción de acuerdo al artículo en la revista dinero, es definida por Francisco Matiz, director del Instituto para el Emprendimiento Sostenible de la Universidad EAN, como “emprendimientos de carácter informal, generalmente con bajos niveles de innovación y valor agregado, cuyas posibilidades de perdurabilidad son muy limitadas no solo por los aspectos antes mencionados, sino adicionalmente porque en la mayoría de los casos sus gestores adolecen de formación bien sea técnica o gerencial, así como de los recursos necesarios para su desarrollo”.

Según información de la directora del Sena (2017) “Capacitamos a un ejército de casi 700 gestores de emprendimiento ubicados en 117 unidades de emprendimiento del Sena en el país y nos alineamos en un solo aplicativo que nos conecta con toda América Latina en una red que llega a México, Chile y Estados Unidos. Así, cualquier emprendedor colombiano que viva en el Vaupés, se puede conectar con un par en Texas o en Santiago”, explicó la directora de la entidad.

Con este nuevo enfoque, hoy siete de cada diez emprendimientos en todo el territorio nacional se establecen, pagan impuestos y abren puestos de trabajo formales. Esto se ha traducido en que el número de empresas creadas en el más reciente cuatrienio llegó a 5.500 y se prevé que este año serán otras 1.000. Por su parte, en los últimos cuatro años se crearon cerca de 11.000 empleos en 714 municipios, de los cuales 7.000 fueron desde 2015. También aumentó el recaudo del Sena en \$30.000 millones hasta alcanzar los \$117.000 millones, cifra con la que se busca generar impacto en la economía nacional.

Adicionalmente tienen unos aportes importantes de acuerdo a características según Feloni Richard (2014):

- a) Buenos contratadores.
- b) Construcción de cultura social no solo una empresa.
- c) Generan retroalimentación.
- d) Tienen visión
- e) No abandonó el equipo hasta culminar sus tareas.
- f) Ofrecen los que los consumidores requieren.
- g) Son adaptables a los cambios.
- h) Preocupación por sus clientes, empleados, socios, desarrollo de la sociedad.

Coonic Colombia (2017) El fácil acceso que han desarrollado los jóvenes empresarios, estas ideas de negocio que se encuentran en etapa de construcción o en la etapa inicial de montaje y que por lo general, buscan simplificar procesos de manera innovadora, vinculando su desarrollo a un alto componente tecnológico, ya que además de ser un poco más económico desarrollarlo, facilita ponerlo a disposición de las personas, ya sea descargando una App o ingresando a una página web.

Los jóvenes, en especial, han visto el potencial de ello, y encontraron en su entorno un sinnúmero de posibilidades y oportunidades de negocio, de las cuales actualmente existen muchas que han sido exitosas y merecedoras de reconocimientos internacionales.

En Colombia el 13 de marzo de 2018, Colombia Inn (2018) se realizó la quinta versión La colombiana Ualet fue escogida como la startup Fintech (tecnología financiera) más innovadora de Latinoamérica, en la final de la quinta versión de Finnosummit siendo este el evento que se ha posicionado como el más importante de Latinoamérica, el certamen Fintech más importante de región, organizado por Finnovista.

“Ualet es una aplicación que permite a quien la use, invertir y ahorrar en diferentes clases de activos administrados por los mejores gestores, creando portafolios eficientes según su perfil”, precisó Finnovista al dar a conocer la startup seleccionada entre un grupo de 10 semifinalistas, de las cuales cinco fueron colombianas.

Caracterizar las condiciones básicas que aportan a la perdurabilidad de las organizaciones en el mercado y relacionarlas con las empresas STARUPS.

Para Édgar Sánchez, presidente de EY (Ernst & Young) Colombia (2018), “cuando un emprendedor entiende los retos de su mercado, tiene claras las metas que quiere lograr y conoce el propósito de su negocio, el camino al éxito es más claro. En EY apoyamos el emprendimiento a todo nivel y tenemos varias iniciativas en este sentido. Una de ellas es el Centro de Desarrollo Empresarial EY, un espacio donde brindamos a los emprendedores herramientas para enfrentar mercados cada vez más competitivos. De la mano de nuestros profesionales expertos, estos empresarios aprenden acerca de temas financieros, tributarios, de estrategia y mejoramiento del negocio”.

Un ejemplo a resaltar de emprendimiento en Colombia es: Tappsi, una compañía que utilizó la tecnología para crear disrupción en su mercado. “Tappsi nació en el 2012 de la necesidad que existía, en su momento, de solicitar un taxi en cualquier parte de la ciudad de forma sencilla. Juan Salcedo y Andrés Gutiérrez, nuestros socios fundadores, tenían el propósito de crear un negocio y vieron en esta situación una oportunidad para comenzar a emprender. Así fue como nació esta aplicación, que solo en el 2017 logró realizar 16 millones de carreras. En Colombia es evidente que hay mucho talento a la hora del desarrollo de aplicaciones. Nosotros creemos plenamente que las oportunidades están en las situaciones cotidianas de la vida. Nuestro propósito fue ofrecer una forma sencilla de conseguir un taxi seguro y, además, darles a los conductores una herramienta más eficiente de trabajo”, afirmó Lina Pinzón, gerente de marca de Tappsi.

Lo más importante se da en la capacidad que deben desarrollar los emprendedores al enfocarse en las metas, objetivos y el futuro, y así poder mantenerse en la economía Colombiana.



Fuente: Emprendedores en crecimiento (impulsa)/Confecamaras/Grafico LR-JG

Ventajas de las startups: Canario Hector. Blog de economía digital.

- Las compañías startup, tienen muchas posibilidades de expansión en comparación con otro tipo de empresas debido a la intensa utilización de TIC's. Éstas les permiten reducir costes operativos y llegar a un público mayor, realizando una menor inversión.
- La previsión de poder generar beneficios en un espacio de tiempo relativamente corto, anima a los inversores privados, caracterizados en la figura de los business angels, a realizar grandes aportaciones de capital e incluso personal para apoyar el crecimiento de la empresa. En muchos casos ofrecen incluso ideas y juegan un importante papel de mentor para favorecer dicho desarrollo.

- Existen las denominadas incubadoras de startups, que ayudan a los emprendedores en su fase de creación. Así mismo, las aceleradoras de startups ayudan a estas empresas una vez creadas a crecer más rápidamente.
- Algunas startup desarrollan su actividad incluso sin necesidad de tener un espacio físico, puesto que cada trabajador puede trabajar en remoto. En muchos casos, tampoco requieren gran cantidad de personal.
- Esta clase de compañías fomenta el trabajo en equipo y la creatividad, con el fin de poder desarrollar ideas innovadoras.
- Su organigrama horizontal permite una toma de decisiones sencilla y comunicación directa entre los empleados, lo cual genera una mayor participación y aportación de ideas significativa.
- La implementación de nuevos modelos de negocio y de comunicación logran satisfacer las expectativas de los usuarios o clientes, puesto que permiten a éstos expresar ideas y comentarios propios acerca de los productos o servicios recibidos. El resultado, en muchos casos, es un aumento de la calidad y eficiencia.
- Trabajar en una startup proporciona un sentido de pertenencia difícilmente generado en compañías tradicionales. Muchas ideas de expansión son aportadas por el mismo trabajador, generando así una valiosa experiencia y un aprendizaje continuo.
- Generalmente, los integrantes de una empresa emergente son jóvenes, aunque también se cuenta con la participación de personas con mayor experiencia independientemente de su edad.
- Compañías no jerarquizadas, que cuentan con oportunidades de progreso profesional y personal amplias.

- Suelen tener ventajas fiscales, dependientes del país donde se crea la sociedad.

Para las personas al trabajar en una Startup pueden encontrar algunas ventajas: Bajo el punto de vista de Economipedia (2018):

Ventajas de trabajar en una startup

- ✓ Implicación máxima y poder de decisión.
- ✓ Trabajar en una empresa desde los inicios, implica que se va a ir moldeando y cambiando en función de la respuesta del mercado y no de órdenes jerárquicas. Entenderás porqué se toman estas decisiones, tus propuestas serán escuchadas y consideradas. Aunque no seas el dueño de la empresa, siempre estarás más cerca del órgano de decisión.
- ✓ Trabajar codo con codo con el resto del equipo desde las raíces del proyecto, siendo tú una de ellas, generará un grado de implicación mucho mayor que en cualquier gran empresa donde la jerarquía, las responsabilidades y las rutinarias tareas están claramente determinadas.
- ✓ Trabajo en equipo y aprendizaje
- ✓ La escasez de recursos y personal, hace que todos hagan un poco de todo. Pese a que en un equipo multidisciplinar cada uno tendrá sus tareas y responsabilidades, al final, todos se ayudan y cooperan, por lo que acabarás realizando varias tareas al mismo tiempo, aprendiendo de otras disciplinas y adquiriendo una visión global de la empresa.
- ✓ Es un trabajo más dinámico, proactivo y en equipo. Se estará en continuo cambio y aprendizaje, lo que será enriquecedor para la experiencia tanto profesional como personal.
- ✓ Innovación constante.

- ✓ El constante proceso de mejora y evolución en el proyecto y la tendencia a probar cosas nuevas se denomina innovación. En una startup este componente está a la orden del día, mucho más que en una empresa consolidada con sus rutinas establecidas y difíciles de cambiar.
- ✓ Se evidencia lo último en conceptos de innovación, generalmente tecnológica.
- ✓ Contacto directo con el mercado.
- ✓ El trato con los clientes es personalizado, lo que no significa ser menos profesional, sino tener un contacto de primera mano con el mercado y las necesidades del cliente.
- ✓ En las empresas grandes, los mandos con poder decisión, no suelen tratar de tú a tú con el cliente a no ser que estos sean tan grandes como la propia empresa, por lo que te otorgará una experiencia muy valiosa en los dos ámbitos.
- ✓ Promoción rápida.
- ✓ En una startup el devenir de las cosas va mucho más rápido, se puede comenzar como colaborador y ascender a una posición ejecutiva rápidamente a medida que va creciendo la plantilla.

Desventajas de trabajar en una startup:

- ❖ Alto grado de mortandad e incertidumbre.
- ❖ Pese a la proliferación de proyectos emprendedores, cerca del 75% fracasan durante el primer año y el 90% no superan los dos años de vida como empresa. La falta de recursos, financiación y una adquisición de clientes que haga la empresa viable, son las principales causas por las que muchas ideas se quedan en el camino.
- ❖ Salarios más bajos.

- ❖ Cuando se habla de escasez de recursos dentro de la empresa es en todos los sentidos, también en personal. En muchas ocasiones los promotores del proyecto no tienen ningún tipo de remuneración y los beneficios se reinvierten para seguir creciendo. El presupuesto asignado a personal va para los colaboradores o primeros empleados, que tendrán contratos temporales, a tiempo parcial, en formación... es decir, aplicando todas aquellas fórmulas que permita a los emprendedores optimizar estas partidas o pueden ofrecerse acciones de la compañía con el riesgo que estas suponen. No porque no quieran recompensar a los trabajadores sino porque no hay medios.
- ❖ Altos niveles de estrés.
- ❖ Trabajar en una startup supone dedicación 100%. Olvidarse de horarios, vacaciones y fines de semana, ya que la entrega al proyecto hace que no dependas de las festividades de un calendario laboral al uso. Los clientes y los usuarios deben estar atendidos y al comienzo hay mucho por hacer, por crear y el tiempo corre en contra. Saber aprovechar el poco tiempo libre que hay y saber descansar y parar a tiempo cuando sea necesario, es vital para poder llevar ese nivel de estrés y trabajo.
- ❖ En el proceso de búsqueda y selección de emprendedores de alto impacto que hace Endeavor Colombia, ha evaluado durante los 11 años que lleva en el país 630 empresas.
- ❖ Puntualmente en el año 2017, Endeavor indentificó 353 emprendimientos de los cuales evaluó 247 para empezar el proceso de selección.

Para Andres Echavarria(2018) Presidente de la Junta de Endeavor, indica: “Que la labor de esta organización es poder transformar el emprendedor de alto impacto en la economía Colombiana, los líderes de estas empresas son capaces de tomar una idea y convertirla en una empresa exitosa, que genera empleo, con crecimiento acelerado, y tengo un nivel de

compromiso alto para retribuir su éxito a las nuevas generaciones”. También dice que estos emprendedores generan un nivel de competitividad de los países mediante la creación de productos y servicios innovadores, así como nuevos procesos de producción.

Existen algunos aliados en Colombia y son los siguientes:

ALIADOS, PATROCINADORES Y OTROS DONANTES



Fuente: Endeavor Emprendimiento. (2018)

Conclusiones:

Considero que las principales oportunidades estarán en el desarrollo de startups innovadoras apalancadas en tecnologías en sectores, la agrícola, el turismo y el transporte en donde Colombia requiere tener soluciones innovadoras para generar eficiencias, control y mejoren la experiencia al consumidor.

Crear negocios dirigidos desde la base del socio economía que permitan solucionar problemas críticos como son el acceso a capital e inclusión social como es el caso de startups. Además acceder en emprendimientos que buscan eficiencias para mejora de la calidad de vida de los ciudadanos, como por ejemplo los servicios que aumentan la sostenibilidad de las grandes ciudades.

Para el caso de Colombia, lo que requieren los nuevos emprendedores es acceder a un aliado, o patrocinador que permita que dicha idea innovadora se mantenga en el mercado, se proyecte con estabilidad laboral para el emprendedor y sus colaboradores, que dichas ideas permitan la inversión de extranjeros y así volatizar la economía del país, generando ingresos y creando nuevas opciones de empleo.

REFERENCIAS.

Dewey, Joseph, PhD. (2014) “Salem Press Encyclopedia, 2014. 2p. Recuperado de:

<http://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=3&sid=bad30d3a-63ea-4e9d-a42f-c8c4c46d5a2a%40sessionmgr120&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc210ZT11ZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=94895796&db=ers>

Anónimo, La Republica, (2017) “El miedo de las startups a la bolsa” Artículo recuperado de:

<https://www.larepublica.co/opinion/editorial/el-miedo-de-las-startups-a-la-bolsa-2560675>

Kühnel. (2017) ¿qué es una startup? definición, ejemplos y ventajas competitivas. Recuperado de:

<https://www.kuhnel.es/blog/que-es-una-startup-definicion-ejemplos-y-ventajas-competitivas>

La ruta del Emprendimiento. Startup Journey. Corfo. (2017) Recuperado de:

<file:///C:/Users/Desktop/LibroSUI.pdf>

DST finanzas emprendedores CTP v2.indd (2010). Capítulo 5, pg 137. Recupero de:

http://www.finanzasparaemprendedores.planetadelibros.com/img/caps_5.pdf.

Startup américa latina: promoviendo la innovación en la región © ocde 2013. Recuperado de:

https://www.oecd.org/dev/americas/SP_complete%20Start%20Up%20Latin%20America%20Spanish%20edition.pdf

Perez, C., Manuel. (2016) “Por qué la economía mundial necesita la creación de startups

“Recuperado de:

<https://www.iebschool.com/blog/creacion-de-startups-lean-startup/>

Castro. Ivan. (2009) Pulso Social :“Estrategias para alcanzar el éxito en una Star-up” Recuperado de:

<http://pulsosocial.com/2009/06/15/estrategias-para-alcanzar-el-exito-en-una-start-up/>

Revista Dinero. Emprendimiento (2017). Emprender en Colombia: ¿Cuestión de oportunidad o subsistencia?

<http://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/emprendimiento-en-colombia-es-por-subsistencia-segun-informe-gem/247484>

Feloni. R. (2014) Revista.Entrepreneur: 17 características de los CEOs de startups

Recuperado de: <https://www.entrepreneur.com/article/266820>

La noticia económica. (2014). ¿Cuáles son los desafíos que enfrentan las startups?. Recuperado de: <http://lanotaeconomica.com.co/economia/cuales-son-los-desafios-que-enfrentan-las-startups.html>

Redacción ABC. Economía.co (2018). Tappsi impulsa programas de formación para sus conductores. Recuperado de: <http://abceconomia.co/2018/02/06/tappsi-impulsa-programas-de-formacion-para-sus-conductores/>

Vesga, R., Rodriguez, M., Schnarch, D., Garcia, O,. (2016) El crecimiento y el reto de la gestión del talento. Ed. UniAndes.: Recuperado de:

https://cec.uniandes.edu.co/images/LIBRO_EMPRENDEDORES_EN_CRECIMIENTO_2.pdf

Confecámaras. (2017) Emprendimiento. Recuperado de:

<http://www.confecamaras.org.co/cooperacion-y-competitividad/emprendimiento>

Coonic Colombia, (2017) El auge de las startup en Colombia, recuperado de:

<https://educa.ccce.org.co/content/el-auge-de-las-startup-en-colombia>

Ries, E. (2013) El método Lean Startup, Ed. Grupo Planeta. Recuperado de:

<https://www.leadersummaries.com/resumen/el-metodo-lean-startup>

Colombia Inn. (2018). Colombiana Ualet, la startup más innovadora de Latinoamérica

<http://colombia-inn.com.co/colombiana-ualet-la-startup-mas-innovadora-de-latinoamerica/>

Canario H. Economía tic. Recuperado por:

<https://economytic.com/que-es-una-startup/>

Anónimo. (2018) Recuperado de:

<http://economipedia.com/definiciones/startup.html>

Endeavor Colombia. (2018) Recuperado de:

<https://indd.adobe.com/view/4a2e21a0-fa7b-43bf-95d9-6d48004af82c>