

2. Transcripción profesora Luz Villamizar

Probar esto es cierto gracias Ah bueno listo bueno yo soy ingeniera alimentos tengo una especialización en Alemania en la parte todo lo que tiene que ver con administración de recursos con la agricultura Orgánica y también tengo una maestría en Administración de empresas organizacionales y soy emprendedora y empresaria a veces porque tengo mi propia empresa principalmente eso ha sido como punto de validado todas mis cosas en el ejercicio y en el andar con mis compañeros de todo ese proceso que he llevado a cabo como emprendedora y empresaria level entonces eso es como y pues desde hace productora de mis cátedra ya hace como unos 17 años pero desde hace cuando empecé a hacer emprendedora y empresaria del 2014 me di cuenta que todo lo que estas libros la teoría y todo lo que uno puede saber las cosas que tienen que hacer pero si no ha desarrollado otras habilidades en el camino se van quedando las personas los emprendedores entonces empecé a despegar y por eso llevo desde el 2017 trabajando las competencias blandas para emprendedores y estudiando las con mis compañeros emprendedores porque he estado en diferentes convocatorias del Estado para el trabajo con emprendedores comoas.com una convocatoria que hizo el Ministerio de Comercio impulsa yo también estoy con impulsa estuve con procolombia viajando con la Alianza del Pacífico entonces he tenido la oportunidad de estar como rol como emprendedora y eso me permitió a mí conocer muchísimas personas y emprendedores y empresarios y poder validar una cantidad de teorías e hipótesis que yo tenía y por eso sigo trabajando las competencias blandas en investigaciones en la URSS como proyectos de grado de mis estudiantes y eso es lo que yo he encontrado para competencias blandas para emprendedores y empresarios suena suena súper súper chévere creo que van muy alineado también a lo que nosotros estamos haciendo bueno te va a ser como un barrio super super rápido de lo que pretendemos con este proyecto de grado también para para que puedas entender un poquito más de contexto el bueno un segundo proyecto esto ahí ves mi pantalla cierto bueno eso es como un resumen en en arandes rasgos de lo que queremos hacer con nuestro proyecto de grado básicamente es es un desarrollo de una herramienta que esté basada en ramificación para ayudar procesos de ideación de modelos de negocio toda la parte de tanto ideación como prototipado en las primeras en las primeras fases de los emprendimientos a hoy estamos en estas 2 primeras fases en toda la parte de revisión de la literatura ya está bastante adelantada y en la segunda fase es donde estamos incluyendo esta parte de las entrevistas sumado un sondeo que estamos haciendo en la comunidad wish cuál es como nuestro propósito en esta parte entender cuál es el contexto que tenemos de emprendimiento universitario y validar algunas cosas que encontramos en la literatura frente a principales obstáculos habilidades que se requieren en los emprendimientos y de pronto encontrar un poco cómo hacer como un árbol de problemas frente a qué pasa el emprendimiento en las universidades porque pues vimos como los informes que tenemos tanto nacionales como en Latinoamérica YY gran parte de los emprendedores están en un en una en un rango de tario de edades que corresponden a después de que sales de la Universidad entonces queremos validar un poco frente a que herramientas tienen y cómo está el contexto de emprendimiento de la Universidad si él y después de eso pues básicamente lo que queremos desarrollar es una herramienta lo que tu juegos serio que permita mezclar a la parte de ti que ponga mi ubicación para los procesos de educación y prototipo en eso consiste como como en términos generales nuestro proyecto si tengas como una pregunta frente a lo que a lo que pues como te presentamos ahorita sí cuáles son los objetivos de tu proyecto bueno entre los objetivos que nosotros tenemos están están por acá a ver si lo tengo por acá es al inicio te lo te lo responden en cada una de las fases al principio es básicamente como revisión de literatura relacionada qué ha pasado en términos de innovación TIC y cómo se mezcla toda la parte de cami fica ción y TIC en los procesos de educación y prototipado el segundo está muy orientado al análisis del contexto de la

Universidad y agradecer te contesto emprendimiento en en la Universidad y luego los siguientes están basados en crear la herramienta tanto contextualizarla y en el diseño conceptual de la misma como el último objetivo está muy orientado a ser un prototipo tipo sketch y un prototipo físico como beta inicial de cómo sería ese juegos serio y al final como lo imaginamos que esto lo pusimos acá como como muy orientada a que también se entienda qué es lo que queremos como dé objetivo final no sé si conozcas bien a cuál el juegos nobelio bueno mira ese videito que aparece acá básicamente es un juegos que que trata y mezcla toda la parte de Design thinking para innovación empresarial de modelos de negocio ya creados pero está muy orientado a crear innovación oye pero el tiene pues como que mezcla camí ficción con algunas herramientas y al final esto es lo que queremos tener que poderle dejar a la Universidad y también al grupo galia en una herramienta ramificada que pueda ser usada por estudiantes universitarios para estructurar su idea de negocio concreto del grupo la profesora Marta sí sí la profe Marta es nuestra directora codirectora Catherine vamos a Catherine no sé si la conozcas también pertenecía al equipo de la profe Marta al tener la profe de cátedra actualmente no actualmente está trabajando en otros proyectos pero trabajaba en investigación pero no no era porque sino era parte del grupo vale Ah bueno entonces en términos generales esto es como lo que lo que queremos hacer y mis preguntas van muy orientadas como inicialmente AA entender que tu opinión pues como basada en en tu experticia de cómo está el emprendimiento de la Universidad bueno yo preparé unas preguntas igual lo que quieras comentar que se te venga a la mente tradicional frente a la pregunta pues súper bienvenida a la información que también me puedas dar listo bueno eh me llamo fue la atención cuando cuando estaba haciendo como tu presentación en frente a que a que mencionabas que también tienes tu emprendimiento y pues como en si tu empresa sí me gustaría que me que me contaras como más o menos como eso aquí va orientado o cómo llegaste hasta ahí y cual como es el cómo es el proceso como hasta hoy en ese en ese aspecto usted puede conocer mi empresa se llama ** antigüedad no tenemos desarrollo sin programas para administrar la tecnología de las personas a base de tecnología nosotros hacemos aplicaciones móviles y web porque son las herramientas para hacer el seguimiento a nuestros clientes una aplicación se llama come bien la otra se llama estoy bien come bien la puedes encontrar como bien punto seo estoy bien ahorita la tenemos activada tenemos otro problema que se llama friend y bueno todo es la la aplicación nació de la necesidad de ver que los estudiantes pues muchas personas son solamente estudiantes sino conocidos me decían oye yo que debo comer que no debo comer qué debería hacer entonces yo me he preguntado iba a escribir un libro y mi esposo me dijo no no hagas un libro es una aplicación interés se abrió la convocatoriade.com yo no sabía nada aplicaciones móviles ahora soy una experta en aplicaciones porque eso ya 3 aplicaciones y tanto móviles como web y creamos la aplicación así que pues tuve como te dije estuve con las.com The Sun tuve varios mentores asesores estuve en mediación en crecimiento y consolidación y fortalecimiento entonces fue todo un ejercicio muy interesante desde la perspectiva como emprendedora y aquí como docente yo sabía todos los procesos pero una cosa es la teoría y otra la práctica mhm entonces eso me ha permitido a mí conocer identificar muchas cosas he aprendido de mis errores no única manera de un emprendedor que aprende las cosas es entrenándose día a día y practicando lo que tienen que hacer pendiendo haciendo alianzas convenios trabajando fuertemente es la única manera que una empresa le puede aprender esas capacidades habilidades es hablando negociando haciendo cosas con calidad entonces esto le permite al emprendedor creciendo entonces en ese proceso he aprendido muchas cosas y él cometió bastantes errores hubiera sido muy interesante porque yo los considero y eso le digo a mis alumnos que no es ay me equivoqué de las golpes de pecho y decir no eso es aprendida lección sigamos para adelante y pues eso es un proceso que llevado a cabo ya ya 6 años de empresaria personas suena súper interesante también lo de la aplicación y ya cómo curiosidad aparte profe es muy orientada con ese proceso de de no saber nada hacer Ah pues poder montar tu aplicación como

fue eso cómo fue yo no yo no sé nada de programación no sabía nada de de diseño de de una aplicación como un se te diría cómo se creaba cómo se diseñaba los lenguajes de programación que era un bak que era un planning que que es mongo mongo vive ahí se HTML http bueno todas las diferentes es para mí era hablar en gringo así como decimos así literalmente no hace falta grave en chino japonés y decía no pero no claro cuando uno se mete en un emprendimiento uno debe conocer lo que está haciendo y lo que está ofreciendo yo no podía decirle a mi cliente hay se cayó la aplicación porque será no yo tengo que saber y aprender parte del lenguaje que me tocó aprender a reconocer muchas cosas que para mí eran totalmente por lo menos conocer la nube que clases de la nula las capacidades de la nube como perder un servidor como pagar un servidor eso ha sido todo un proceso cómo sepa cómo cuáles son los mejores servidores azure Amazon cuánto cobran claro porque no la ignorancia a veces está haciendo eso su vale tanto cuando llega la factura uno uy no pues no lo tuve en cuenta entonces eso ha sido un proceso chevere aprender porque yo no soy ingeniera de sistemas ni en el área de tecnología no era experta era experta era la parte de desarrollo de nuevos productos en nuevos proyectos agroindustriales y lo que tiene que ver con modelos de negocio excepto a alimentos y agroindustria pero eso fue un proceso muy empírico si en esa parte de aprender código nos compren dije ok una de las cosas que tiene que tener un emprendedor es autoaprendizaje tiene que aprender de todo era una de las competencias que yo trabajo en mi proyecto ok listo me dijo bueno en la siguiente pregunta va muy orientada como como asesor retraso nosotros los llamamos como obstáculos pero también los retos que enfrentar entretenimiento de un emprendedor cuáles crees que son esos principales hablando pues en general a cualquier tipo de modelo de negocio mi reto es tener claro el modelo de negocio tener claro el mercado del nicho de mercado mucha gente le apunta a un nicho de mercado que no es quién es el correcto Por otro lado la estructura de costos también la sacan mal entonces me están dando por la cabeza entonces como no ven ingresos suficientes para sobrevivir pues dejan tirado el emprendimiento para que no se cambien estos recursos a eso sí le hemos analizado una unidad de emprendimiento por eso les explicamos a los chicos que tienen que hacerlo bien tomarse el tiempo de hacerlo bien dedicarse se viene uno como consultor o asesor OA un mentor de un emprendedor definitivamente uno trabaja con él los elementos de fondo pero el que conoce el emprendimiento es el y él tiene que darle forma un montón de fondo pero la forma es el es la enfermedad entonces activamente hay que tener muy claro el nicho de mercado conocer muy bien la técnica la parte financiera porque no podía decirte cual es pero yo sé que he encontrado elementos de mercado en la parte financiera la parte técnica hay personas que no tienen clara la parte técnica una estrategia de comunicación no es clara del producto entonces no hay desde el canvas hay canvas en personas que ya están en el camino que no están claros entonces no espero tu llevas 2 años vendiendo no tienes presente no tienes claro que ambas ay no revisemos entonces ahí es donde uno encuentra las noticias y en cuestión como David has visto como debilidades grandes sí o sea como en frente AA cómo se desenvuelven los emprendedores pues con los que has tenido contacto cuáles crees que son como esos pilares que que usualmente le hacen falta a un emprendedor en cuestión como de habilidades bueno yo tengo varios estrictos en una de esas estrictas yo explicó eso te explico definitivamente que hay que tener claro a la determinación esa es una de las competencias blandas debemos tener claro cuál es su propósito su meta su determinación hay que trabajarla muy bien la perseverancia qué tiene que ver con la motivación por la cual tú estás emprendiendo si tú no tienes claro tu motivación en cualquier momento esa cantidad se k filo tú también te caes al suelo Nobel yo tengo aproximadamente en mi programa de pre y lo que conoce la doctora Marta es que yo trabajo 70 competencias blandas pero 70 competencias blandas hemos trabajado mercado conoce muy bien, la técnica la parte financiera porque conoce muy bien. No podría decirte cual es, pero yo sé que he encontrado elementos de mercados, la parte financiera, la parte técnica, hay personas que no tienen clara la parte técnica. Una estrategia de comunicación no es clara del producto, entonces

no hay. Desde el canvas hay canvas. Hay personas que ya están en el camino que no están claras. ¿Entonces 1 dice, pero tú llevas dos años vendiendo, no tienes potencia? ¿No tienes claro que ambas? Ay, no. Te revisemos, entonces ahí es donde 1 encuentra las falencias. ¿Y en cuestión como David, ya has visto cómo en esos? Debilidad, plantas sí. ¿O sea, como en frente AA, cómo se desenvuelven los emprendedores con los que has tenido contacto, cuáles crees que son como esos pilares que usualmente le hacen falta a un emprendedor en cuestión como de habilidades? Bueno, yo tengo varios estrictos, unos estrictos. Yo explico eso. Explicó definitivamente que hay que tener clara la determinación, esa es una de las competencias blandas que ustedes, claro.Cuál es su propósito, tu meta, tu determinación. Hay que trabajarla muy bien. La perseverancia. ¿Qué tiene que ver con la motivación por la cual tú estás emprendiendo? Si tú no tienes claro tu motivación en cualquier momento, esa motivación se cae al suelo, tú también te caes al suelo, mhm. Yo tengo aproximadamente. En mi programa de Freddy lo que conoce la doctora Marta es que yo trabajo 70 competencias blandas. ¿Pero 70 competencias blandas? Hemos trabajado dependiendo cada persona que viene una fortalezas y un desarrollo propio de sus competencias entonces, pero en si hay que trabajar fuertemente, liderazgo, comunicación asertiva, auto motivación al logro de terminación, muy mucha flexibilidad y mucha. La habilidad. Hay que trabajar que tiene que ver con la autonomía de cada persona, ser autónomo. Entonces, cada persona con la autonomía tiene sus propios principios propios, valores sin establecido, límites en sus cosas. Entonces hay que mirar cómo esa autonomía se desarrolla en las personas, la responsabilidad, porque definitivamente un emprendedor tiene que ser responsable, asumir las consecuencias de sus, de sus decisiones y ante todo esa responsabilidad. De lo que se promete, se debe cumplir YY no pueden haber excusas o echarle la culpa a mi secretaria que yo le hecho mi culpa, a mi secretaria OA mi contadora de un error, definitivamente, lo que he aprendido y siempre digo los emprendedores. 1 como emprendedor, empresario, no le puede echar la culpa a eso, fue la secretaria que se equivocó. Definitivamente es 1 como jefe el que. No desarrollado la estrategia de seguimiento o no ha contratado la persona o el modelo o no tiene claro cómo hacerle seguimiento a las personas y ellos cometen sus errores, porque yo no tengo, yo no le he dado claro las diferentes instrucciones o no tienen esa. Ese manual de funciones, claro, y por eso las embarran. Entonces por eso definitivamente tiene muy claro. Con eso. Bueno orientado, pues como muy muy pensado hacia hacia los ejemplos que has visto, pues como en tu experiencia, actualmente usualmente los emprendedores ya llegan con una idea clara. ¿No estructurada como en el canvas sino, pero ya llegan todos con una idea o durante el proceso de desarrollar una idea diferente o cómo? ¿Cómo ha sido, cómo es esa experiencia? Bueno, eso es una muy buena pregunta. Desde. Yo creería que un. Entre un 31 40% cambian su idea a partir de lo que ve en los cursos y consultorías porque no la tienen clara. Es como no tienen clara la propuesta de valor, entonces 1 le dice, no, pero es que usted. No tiene un diferenciador. Usted, ese mercado está muy saturado, tendrías que colocar algo innovador. No puede ser lo mismo que los demás si puedes hacer porque pues tiene que tener esa fortaleza diferenciadora, si no la tiene, pues tiene que mirar cómo innovar y si la persona dice no. Pero es que yo quiero, le digo, nos sentemos a buscar el diferenciado al final dice, no cambie de idea. Ahora voy a hacer tal cosa bella. ODA definitivamente me lo tendencia es. De no tener todas las cosas en una sola canasta, entonces he tenido emprendedores que tienen dos cosas, es decir, hacen una ventas de manualidades y Por otro lado. Venden manualidades por un lado y Por otro lado venden cosas de maquillaje. O hacen tal cosa y hacen otra cosa. ¿Pero en sí, con tu pregunta de los emprendedores llegamos? Idea claro, todo emprendedor ya con su idea. Y a veces sus ideas no están muy claras de stock a darles un vuelco y buscar definitivamente qué producto es el que ellos deben, pues crear o generar a partir de la necesidad o el problema, porque todo producto o servicio nace una necesidad o de un problema. Buscamos soluciones. Entonces buscamos que ellos sean conscientes que si yo creo un producto, ese tiene que estar validado y como lo validamos

vendiendo. O saliendo y preguntando, haciendo ese proceso. Son super interesante también. Bueno, ya en esta parte quiero orientarme un poquito más hacia como las oportunidades o cómo se ha desarrollado el emprendimiento dentro de la Universidad. ¿Estamos hablando como en general en sobre emprender? Sí, pero aún así la Universidad, ahora particularmente en la Universidad. No tiene que ser solamente la vista, también si conoce algún otros otros casos frente a emprendimiento universitario. Me gustaría también conocer tu opinión dentro de los, pues como informes e inclusive algunos informes de impulsa o algunos informes que encontramos frente a él, estudios que se han hecho en Colombia, el rango etario, lo que yo te mencionaba está súper por encima de. De la normal de un estudiante universitario. Queremos validar frentes y si tienes algún conocimiento frente a esto de cuáles son como esos, como esos pilares importantes, OO, problemas importantes que se presentan a al no ver tanto emprendimiento formal dentro de la vida universitaria. Quiere decir que el emprendimiento formal, es decir, las personas, no construyen la empresa, o sea, dicen. Según un informe, el último informe de impulsa, la mayoría de de los emprendedores. Su idea de negocio la formalizan, como con una estructura o inclusive también formalmente, ante alguna Cámara de Comercio, después de que salen de la Universidad. O algunos, simplemente fue pues como que no tienen un estudios universitarios. Entonces la pregunta va muy orientada a tratar de entender qué pasa por la mente de un estudiante frente al emprendimiento. No sé si quieras comentar algo frente a frente a eso. Primero, que todo cuando, cuando un estruendo estudiantes, pues cuando un estudiante requiere. Tiene una idea. Tiene que emprender, o está emprendiendo o está teniendo su negocio, y más la Universidad, pues le queda pesado. Sí, porque tiene que atender a dos cosas. Entonces, yo siempre les he dicho a ellos, si ustedes pueden validar su negocio o su modelo de negocio. Mientras en la Universidad Super, pero un un emprendedor debe dedicarle lo máximo de tiempo a su emprendimiento, porque sino no va a andar, se queda estancado. Es líder de un emprendimiento, debe de ofrecerle al 100 por ciento. De su tiempo. Sí le ofrece apenas el 50 por ciento va a caminar al 50% de la velocidad. Se le ofrece apenas 3 horas al día o una hora al día o dos horas a la semana, pues también va a andar a esa velocidad. ¿Entonces, como no hay celeridad en los procesos de emprendimiento, pues se estancan y pues no tú sabes que las celebridades, esa velocidad constante, en la cual no puede? Yo le dedico todos los días dos horas a mi emprendimiento. Un ejemplo, entonces, dos horas, dos horas. Yo tengo esa constancia, esa celeridad, pero yo le digo a no, pues es que este semestre, como varios emprendedores que. Ah, es que ese mes estuvo muy pesado, entonces no pude, estoy en previos, no puedo hacer lo que me acaban de pedir porque estoy en previos y yo, bueno, entonces, claro, yo los comprendo, porque también fui estudiante, pero también me pongo en posición que un emprendedor cuando ama lo que hace se sacrifica hasta el último momento. Se tiene que trasnochar. Lo hace porque él ama lo que hace la pasión y quiere sacarlo adelante, entonces sí, definitivamente no lo hace porque estoy ocupado es porque definitivamente no tiene todavía ese amor total y entrega total por emprendimiento, porque la base de un emprendedores que ame lo que hace en el momento en que ame lo que hace OA malo lo que tiene. Él no va a sentir ninguna y no, pero es que me tocó levantarme temprano, hacer tal cosa no porque lo hace porque lo ama, porque se siente comprometido. No hay tiempos cuando 1 siente ese amor por un por lo que está haciendo. 1 no contaba mucho tiempo América, pero estoy dedicando dos horas. No, pues si me paso de tiempo, leí que más. Entonces, el emprendedor de la Universidad, pues primero que todas las ideas son innovadoras. Y yo les digo desde ya, venta venta, porque esos expedientes que la experiencia, eso es trabajo, es decir, eso es ganancia total. El que tenga un emprendimiento en la Universidad es ganancia total que está vendiendo, está aprendiendo, comunicarse, está aprendiendo a buscar alianzas, pierden miedo a muchas cosas. ¿Qué tiene que pasar? Algunas pruebas normales de la elaboración del producto, o del asco o del servicio que estén realizando. Entonces este ejercicio y su experiencia les permite a ellos crecer y desarrollar y fortalecer sus habilidades. Entonces es muy

bueno que ellos puedan hacer eso, es emprendimientos en la Universidad, yo siempre los animo, no, chico, listo, hágale, hágale, pero todos los días. De ahí que aunque sea no profes, que esta semana no 1 DI, aunque sea media hora todos los días, pero hágale hágale porque es importante que no baje la velocidad, sí, y más si 1 pierde. ¿No tú sabes cuántos canal si un cliente un cliente le cuesta la mayoría de las empresas, según un estudio que hizo el Ministerio de Comercio? Bueno, la Universidad Nacional hizo 1 y la Cámara de Comercio de Bogotá también, pues la mayoría de las empresas hay clientes y empresas que les cuesta 1000500 a una empresa a un cliente entre 150000 a 1000500. ¿Cuesta un huevo gente para que 1 lo pierda? ¿Por qué no hizo las cosas correctamente? Entonces eso es delicado, entonces yo les digo a chicos no preciosos y filosos siempre. No me gusta eso. Bueno, ahora enfrente, frente a los programas de apoyo que tiene la Universidad. ¿Qué piensas que crees que está bien, que crees que hace falta? ¿Como crees que están como esos procesos? Ah, bueno, pues fui siempre porque yo soy asesora de siempre. Yo formo parte del equipo de WWE, siempre de la 11 del equipo Nobel. Pues no, pues no tenemos programas de capacitación a los que son pequeñitos, apenas tienen la idea, tenemos capacitación a los que ya están más grandes, también tenemos programas de fortalecimiento. Asesorías y consultorías, los invitamos a participar de diferentes convocatorias. ¿Los asesoramos? Este año ha sido un año muy atípico porque la gente no ha querido muy poca gente ha participado. Por lo de la pandemia, más toda lo del parón que hubo a principios de año. Pero bueno, gracias a Dios ya están todos activos muy filosos haciendo lo que tenemos que hacer, porque definitivamente, si este país no, no creamos empresas y no hay emprendimientos suficientes, no va a haber empleo. Si no hay empleo, pues tú sabes todos los problemas socioeconómicos que van a generar, porque no hay empleo. ¿Entonces es importante mí apoyar a los emprendedores y eso es algo que yo por lo menos tú, qué vas a hacer tú? ¿Ese juegos? Hay que mostrar que. Que el emprendedor o los que no son emprendedores la Universidad también tiene. Como una responsabilidad y es sí, yo sé que este chico tiene un emprendedor, yo como lo apoyó entonces eso es lo que hacemos siempre, apoyarlo con apuestas, orillas, consultorías y cursos, pero los compañeros de la Comunidad donde se mueve es comprándoles. Si yo tengo un emprendimiento. Venta de dulces que yo hago especiales relleno de fruta y de trucos y todo, pues los que apoyan son mis compañeros, Comprándome mi producto. ¿O buscando que ellos me referencien o que me den un like en mis páginas de redes sociales? Todas esas cosas hay que generar comunidad y eso es lo que hemos estado haciendo, buscando que haya más comunidad. Entonces como ese es un punto. Listo, me gusta, me gusta esa parte. ¿Hay algún programa dentro de WWE? Siempre que esté orientado AA generar ideas de negocio, honestamente a fortalecerlas y a construirlas. No solamente tenemos a el estudiante yegao, el Estado llega y dice, mira, yo tengo esta idea de negocio, quiero que me ayuden a construirla. Listo, listo y en ese proceso de construcción, más de 1 ha tenido que empezar de cero devolverse y crear una nueva idea y Te ayudamos con esa nueva idea, entonces, si se ha presentado el caso en el cual nos toca construir la idea Cruz. Pero creo que algo este algo de donde que tenga como alguna caracterización de de los emprendedores que han pasado por por esos procesos, como si es hacia un sector o sino algún rango de edad o alguna caracterización así. Sí debe existir, es solo una mala coordinadora de siempre. ¿OK, Ingrid? Ciertó Ingrid, sí, ok, listo, listo, perfecto. Bueno, aquí otra pregunta. Teníamos, estaba muy orientada. Bueno, ya hablamos como de esas habilidades que requería como un emprendedor, pero entonces ahora queremos ir como como frente AA por qie los emprendimientos de pronto puede ser un poquito asimilar la pregunta, pero queremos conocer cómo cuáles. Para ti como esos principales obstáculos que al final frenan como la vida de un emprendimiento. ¿Pero eso es para hacer el videojuego, para hacer el juegos, si es que 1 de los de las líneas del árbol del problema que tenemos es el razones por las cuales los emprendimientos no superan los 5 años de creación, entonces queremos entender un poquito? Sí, sí. ¿Conoces y tienes idea? Frente a eso de por qie se acaban los emprendimientos frente a. ¿A qué factores influyen? Si yo tengo eso ya

identificado. Pero es un desarrollo en investigación. Claro, si yo ya tengo ese identificado y estoy creando mi propio. Un juegos de cartas que cree en cuál es como el juegos del Castillo encantado que tenía mi hijo. Entonces, a partir de hace dos años estoy desarrollando ese juegos y es todos los diferentes problemas que ellos tienen que sobrepasar, desde tener pensamiento crítico como. Desde ser sinceros, desde tener liderazgo, primero que todo te liderazgo, ser muy disciplinados, organizados. Adaptarse. Bueno, cosas así. Y. Y bueno, y definitivamente si es lo que he encontrado. El primer factor en el cual los emprendedores caen más fácilmente no es el dinero en sí, no es el dinero y son las competencias blandas porque. La persona, pongamos que no escuché. Hay emprendedores que no me escuchan y 1 les dice no, no, por ahí no se vayan, no se vaya y es una competencia hablando de saber escuchar, es 1 escucha, pues termina Quebrándose, entonces pues la competencia hablándose escuchado, escuchar la experiencia y sentarse y analizarla y comprenderla con la persona que dice, Ah, no, yo voy a contratar a un contador. No me haga todo, voy a contratar un marketing digital que me haga todo todo, que me lo hagan dicho, digo no por favor, al principio tienes que empaparte de todo y conocer todos los procesos. Entonces Ah, pero es que me toca aprender, como así que me toca aprender, te toca. Es decir, no hay de otra. ¿Tiene el emprendedor? No puede.