

Transcripción 1. Profesora Aura Martinez

Etc pero cuando cuando dices que bueno primero cuando dices que que hay muchos con ganas pero que no lo hacen o que no son exitosos lo dices por percepción o lo dices porque tienes ya la información digamos que subimos en cuanto al la literatura que estuvimos leyendo y nos habló un poco de de eso pero queremos validarlo por medio de las encuestas que estamos haciendo es la idea todavía no hemos terminado las encuestas porque si queremos tener un número grande queremos llegar por ahí a 300 personas para tener un número un número válido que podemos decidir si es una muestra 300 de estudiantes de de sí Ah bueno vale listo los otros que te iba a preguntar es asumo yo que si la que si la población de donde están tomando las encuestas estudiantes buitres porque la idea es que la herramienta sirva para todo el mundo sí correcto bueno entonces ahí hay una una primera una primera cosa esto el tema del background es súper importante en esto de Del emprendimiento no no porque la gente que estudie algo que no sea administrativo no puede emprender pero sí en términos de una herramienta que les ayude a emprender la información que vas a tener que disponer en ella es más o menos robusta de acuerdo el el background no entonces lo digo porque y te voy a poner un ejemplo de de otro tema el año pasado con una cosa de una convocatoria de futbol agüita innovación que lo ayude a desarrollar un concurso interactivo de marketing y ese curso le he utilizado con estudiantes de Ingeniería Industrial de emprendimiento De hecho con estudiantes de principios de mercadeo de Ingeniería Industrial y lo utilice en una oportunidad con estudiantes de enfermería a los cuales les estamos dando un diplomado en emprendimiento y la experiencia súper distinta o sea el curso es muy explícito tiene mucha información para lo cual para los estudiantes de enfermería fue como genial no conocíamos nada de eso buenísimo pero nos toma mucho tiempo desarrollarlo porque tenían que leer cada cosa para los estudiantes de principios de mercadeo Ingeniería Industrial fue como oiga sí chévere y lo pudimos hacer en 2 horas todo el curso porque estamos viendo la materia y entonces no necesitamos leer como con tanto detalle porque pues eran términos conocidos y para los estudiantes de emprendimiento Ingeniería Industrial que usualmente son por allá de octavo semestre fue como una fue tan divertido porque es información que ya conocíamos es información básica entonces como no fue tan chévere y eso sólo para el módulo de de marketing que era específicamente era marketing mix ni siquiera plan de mercadeo completo sino marketing mix entonces eso es algo que ustedes van a tener que que de alguna manera decidir para su herramienta perfil de usuario es de perfil de usuario si lo quieren para un usuario genérico que de pronto nunca ha estado en interacción con temas de emprendimiento y que necesita que sea para dummies la herramienta y que además de esa de información o al menos le dé posibilidad de de de conseguirla de manera más fácil o si lo quieres para un usuario ya por ejemplo de últimos semestres de carreras administrativas donde no necesitas enseñarle cómo se hace una investigación de mercados o cómo se hace una evaluación financiera porque se supone que ya lo saben hacer y lo que necesitas es simplemente ponerle como una plataforma para que él lo desarrolle más fácil sí eso me parece súper importante Por otro lado también creo que hay que pensar en la finalidad y en la finalidad me refiero a eh queremos que con esto la gente realmente avance YYA partir de esto monte su emprendimiento en la vida real lo queremos queremos que haga un ejercicio más estructurado por ejemplo para que le sirva para un trabajo de grado o que le sirva para presentar un plan de negocios a un fondo inversor lo queremos para las 2 cosas YY lo digo porque es que eres intermedio hay o sea se puede hacer una visita así de concreta se puede hacer una cosa así de grande yo no sé si ustedes han revisado por ejemplo los formatos de lo que

hay que estructurar para fondo emprender y ellos De hecho lo anuncian similar a que si fuera un modelo de negocios pero estamos hablando que la presentación de eso bien puede ser un documento de mínimo 100 páginas y yo he visto entidades que piden planes de negocio que por toda la minucia que piden te aseguro que será de 300 páginas pero también Por otro lado por ejemplo esa es para un ejercicio sencillo de un emprendedor que está hasta ahora arrancando estructurar su idea pues puede ser como el canvas no o sea una paginita dividido 9 donde simplemente hay unas notas muy prácticas y ya entonces me parece que ese alcance también hay que definirlo en términos sobre todo de la utilidad de la herramienta que quieren que quieren ustedes incluso si es para fines por ejemplo de una asignatura el momento en el que uno podría usar la herramienta también es es distinto este fin de semana pasado precisamente yo estaba dando un curso de emprendimiento innovación en una maestría no en la vista en otra Universidad y es un curso de 12 horas nada más y en esas 12 horas tengo que sacar 3 notas pues por supuesto el ejercicio que los pongo yo a hacer en ese marco de esas 2:12 de estructurar una empresa es un ejercicio que ellos pueden hacer en clase y que el entregable son 2 o 3 páginas respondiéndome 6 preguntas básicas de la idea de negocios eh pueden hacer eso pueden entregar el capazo pueden entregar las 2 cosas pero si me preguntas cuáles el entregable en el curso de emprendimiento por ejemplo semestral de pregrado pues para mí es una cosa tipo fondo emprender o sea tipo plan de negocios mucho más robusta en el cual claramente entregan un canvas pero entregan uno inicial y uno final que se supone que ya está alimentado por todo esa rigurosidad del estudio y entonces pues también va a depender un un poco de a dónde quieren llegar en ese alcance la herramienta que ustedes pueden plantear yo trabajé en una incubadora de empresas donde se había un un software estamos hablando que eso era por allá al comienzo de Del de de este siglo XXI por allá en el año 2001 imagínate ya hace 20 años pero yo nunca he visto nada similar y en ese momento para mí o sea a la luz después de estos 20 años digo oiga qué qué buena visión lo que los que tuvieron lo que lo hiciste lo hicieron oyó cuando llegue ya estaba porque resulta que el plan de negocios era para personas que no tenían ninguna formación básicamente en Administración y era tal que incluso estaba prescrito los textos entonces tú solo diligencias algunos campos por ejemplo no sé en el plan de mercadeo decía que las estaba ya escrito no las estrategias que se formulan para mercadear el producto rayita entonces su vigencia es el producto son las siguientes primero estrategias de precios y entonces estaba presenciado eh para este producto se va a escoger una estrategia de desarrollo una lista desplegable y tú escogías precios fijos precios dinámicos precios de menú precios de no sé quién y el emprendedor podía escoger de esa lista y de esa lista cada cosita traía su idea información que se hacía click le recordaba al emprendedor que era y sus menús son tales los precios tal se encontraba la información y con esa información escogida de la lista al final de y así está todo o sea todos los módulos de mercados operativo financiero estratégico de tal manera que Ah bueno y había campos que tu diligencia vas una sola vez y él te los llevaba en todos los espacios por ejemplo el nombre del producto lo diligenciaba sólo una vez al comienzo y él cogía y lo pegaba en el resto de cosas al final es emprendedor podía imprimir un PDF donde le salía ya su plan de negocios escrito entre comillas porque estaba como te digo muchos mucha información era ya pre diligenciada eh para mí eso era sensacional cuando cuando no esté por ejemplo emprendedores que llegaban a licuadora llegaba el físico que no tiene ni idea que es un mercado pero llegaba con una idea genial de pues de física y a ese físico tocaba decirle que hiciera un plan de negocios porque era la única manera que en esa época había para poderle dar financiación entonces la opción era o quedarse uno con el físico 10 años de aquí a que el pobre

hombre terminara de entender que era un plan de negocio si lo escribiera o nosotros en la incubadora ponernos a escribir los planes de negocios de los 100,000 emprendedores que llegaban todo el tiempo o que era un ejercicio intermedio donde el emprendedor hoy a sentarse y hacerlo por su cuenta con sólo pequeñas asesoría no así como que pues llamaban a uno óigame bar en el módulo 5 no entiendo bien qué es lo que tengo que diligenciar acá los cuadros de ayuda no fueron suficientes me puedes dar una asesoría entonces uno ahí lo ayudaba en ese pedacito puntual pero te aseguro que esa herramienta nos ahorra un trabajo genial y era como muy autodidacta de paso le servía a ellos en ese camino como emprendedores no o sea si era el físico que no tenía ni idea de administración al leer y al diligenciar la parte yo qué sé estrategias de mercadeo pues se enteraba de oiga así se mercado del día también sí sí sí esa era como la como la idea entonces te quería también compartir eso porque si hasta ahora están en el proceso de estructuración me parece que es importante pensar en las 2 cosas el público y eso va a ser que difiera la herramienta y el alcance o el uso que quieran que es emprendedor le da la herramienta eh para mí eso crea un mar de posibilidades que tampoco no es que ustedes le apunten a todas sino que les permita efectivamente centrarse en otras no sí desde cerramiento está muy chévere YY más en el sentido de que lo que nosotros queremos con nuestro proyecto es realmente incentivar como ese espíritu emprendedor como en la wish en entonces sí que sea algo asequible como para cualquier persona yo creo que le da ese valor un poco ese valor agregado que nosotros queremos porque de por sí pues acá por ejemplo en la escuela industrial ya tenemos muchas muchas herramientas y en ese sentido yo creo que somos un poco privilegiados frente a las demás escuelas en cuanto a en cuanto a ese tema no estamos un poco más cerca con lo que es muy sorprende estamos sí tenemos lo que es galea lo que son todas las charlas que traen Ingeniería Industrial entonces poder extender es un poco más a las otras carreras me parece muy chévere profe una pregunta para ti digamos que cuál es el obstáculo más grande que tiene el estudiante o el pues el estudiantado en general para emprender ahorita en la actualidad cuál es el qué perdón como el reto más grande el obstáculo podemos cuál es el reto más grande yo no no no pues no sé no no sabría cómo cómo responder cómo responder eso De hecho por eso te pregunte al comienzo si tenias evidencia lo que estabas diciendo porque para mí ahorita comparado con hace unos años es muy fácil emprender demasiado fácil si frente hace unos años por eso por eso te pregunté que cuál era tu fuente para decir que la gente tiene dificultades en emprender entonces podría ser más bien una de las dificultades de emprender sino el desconocimiento o la falta de de iniciativa para mí no para mí De hecho no es tema iniciativa yo veo que la iniciativa sí es creciente para mí lo que por el contrario creo que arrancan sin estar preparados y eso para mí sí está trayendo es un mayor índice de fracasos en esos emprendimientos no de la iniciativa o sea fíjate la cantidad de gente que uno conoce hasta en sus propias redes que de repente empieza a vender cualquier vaina por Instagram o por internet sí o sea que que arrancan entonces para mí no es falta de iniciativa lo que pasa es que mucho a muchos arrancan efectivamente así como de un empujón a zo eh pero no han hecho como un ejercicio consciente de lo que significa montar una empresa y no pasan de allí no o sea De hecho conozco muchos que que arrancan y les hacen el primer pedido grande y ahí murieron o sea quedaron mal no lograron entregar no pudieron cumplir al cliente y hasta ahí llegaron porque después ya les empiezan a hacer mala propaganda etcétera pero eso es porque arrancan a la loca y arrancan sin sin tener insisto sin hacer conciencia de lo que implica que yo voy a montar un un negocio i griega eso por por un lado Por otro lado pues yo podría decir que de pronto de pronto los que los que sí son como consientes del ejercicio

y los que también tienen como ideas de negocio más robustas en un país como Colombia pues siempre el tema del financiamiento va a ser una coyuntura no yo decía hace un rato que ahorita no es fácil entender entre otras cosas porque hay más opciones de fuentes de financiamiento pero muchos no las conocen y muchos no acuden a ellas porque no es tan sencillo de aplicar como uno quisiera entonces tenemos ese emprendedor un poco facilista que quisiera que quisiera arrancar hoy y entonces arranca como digo ha sido un embrión aso con Instagram o algo así entonces cuando cuando ya se enfrentan a que oiga para poder obtener un dinero necesitas hacer un ejercicio por ejemplo de presentar una propuesta etcétera a ese emprendedor facilita le da manera el uno sabe hacer lo que era lo que yo te decía ahorita te emprendedores que era sondear estrategias y se cuelga con eso no entonces como se ve todo lo que hay que presentar por eso te digo si no lo han visto revisen lo que tienen fondo emprender que fondo emprender le apuntar que cree el ciudadano de a pie el ciudadano a pie pero veo uno semejante cosa que le toca llenar y o sea uno porque está en áreas administrativas y con todo eso ve la robustez de lo que le piden yo no me imagino a alguien que no esté cerca de esos de esos temas entonces son como las 2 cosas un poquito todavía dificultad en fuentes de financiamiento los 2 los documentos o los ejercicios que se piden y Por otro lado como un poquito la ese perfil del emprendedor que que quisiera las cosas más más fáciles y que entonces por ende tampoco se lanza a conseguir esas fuentes de financiación entonces no es más no es tanto las ganas entonces la falta de preparación y falta de conocimientos como en esa cómo es esos factores a trabajar ey entonces bueno yo creo que ya las preguntas que tenía me las has ido respondiendo en cuanto cómo está el emprendimiento creciendo en a bueno profe una pregunta digamos cuáles herramientas que para ti son importantes al momento de crear ese plan de negocios como esa fase de ideas esa fase de como de prototipado durante durante esos esos emprendimientos por ejemplo el canvas que ya mencionaste que para ti es es importante y es necesario para para esa para ese planteamiento de negocio que otro que otras herramientas y ustedes han entrado a la página de estrategia y 6 yo personalmente no y no te digo que entre y te la muestra acá porque porque ya le pusieron que le toca a uno registrarse y desbloquea un montón de cosas sino para poder se la pongo en el chat porque al menos la creo que hay un primer proyecto que puede ser gratuito así que puedes entrar AA consultarlo yo antes lo utiliza bastante en clases de posgrados de la consola con esta cosa pues más o menos lo muestra porque yo te hablo de esto porque ellos para mí tienen una cantidad de herramientas que son súper chéveres ellos es parte del del canvas y parten de derecho de todos los libros y todo el tema que ha sacado directamente a usted Valdés gambas sí pero io tienen cosas herramientas para mí hay digitales que son chéveres que no es tan sólo el campesino empieza desde antes con la estrategia de perdón las las las herramientas de mapa de empatía de este propuesta de valor hay algunas herramientas para exacto para hacer este OE entonces De hecho ellos trabajan es por proyectos le dicen qué clase de proyecto quiere hacer y en ese proyecto les llegan como todas las herramientas que debería utilizar para ese camino a mí eso me parece una buena muy buena plataforma y ahí hay muchas herramientas de las hablan y lo otro que bueno entonces yo he utilizado lo que más me gusta utilizar es todo esto precisamente de usted falta y me gusta también últimamente lo que he encontrado en en la suite 10 digamos en toda la teoría de emprendimiento disciplinado de vida o eso también me gusta bastante utilizarlo ellos tienen De hecho el libro antepongo también la página el libro de ellos tiene el libro central teórico pero tiene Word y el cuerpo tiene un montón también de herramientas porque la idea es emprendimiento disciplinada es que son 24 pasos y a medida que uno avanza en cada paso hay

alguna tarea por hacer entonces el World es para que tú hayas llegado a cada paso leyendo la teoría del libro pero además a través del Word diligenciando o haciendo esas tareas o esas herramientas y así vas avanzando en cada paso Estaba entonces eso lo otro que que que me gusta bastante y que resiente y ellos entonces ahí en esa página también tienen bastante bastante información en hay una parte de turbos que es precisamente donde está todo eso pasó lo mismo que con la estrategia y series que algunas cosas bueno antes era muchas cosas gratuitas ahora la mayoría de las cobran entonces también hay que cacharrear un poquito hay que registrarse ellos dicen que si uno es de la Academia le le ponen a su disposición algunas cosas en algún momento lo hice y sí me mandaron por correo como algunas algunas herramientas listo a ustedes quien los dirige la profe Marta sí a bueno igual si estamos esperando yo conocí emprendimiento disciplinado por la profeta y ella en su momento me prestó los libros entonces lo menciono porque el hecho que puedan descargar por internet si lo pueden con ella si es que tanto Kevin y yo trabajamos con con la profesión a en semiosis sí entonces bueno ya con ella podemos seguir sí bueno y ya conocían esta herramienta en cuanto al dj ya lo habíamos visto usted dice no no lo no lo conocía entonces vamos a cacharrear es un poquito porque si se ve si está muy chévere si lo estoy mirando entonces de pronto para para guiarnos de hay un poco si nos serviría mucho y De hecho sí sí estuvimos hablando con Daniela que era la chica que estaba todo el tiempo con la profe la la profesional para ver si ya si ya había acceso al al al laboratorio creo que hasta ahorita fue que lo volvieron volvieron a abrir entonces estamos esperando a ver cuándo podríamos pasar por por el laboratorio de pronto a revisar un poco ese ese esas informaciones esas cositas y eso que tiene la profe porque sí tiene varias cosas valiosas ahí en el laboratorio listo profe yo creo que yo creo que no necesito preguntar porque ya realmente con con la información que obtuvimos se respondieron la mayoría de preguntas que teníamos preparadas con con Kevin para hoy el sí realmente io creo que bueno entonces tenemos una pregunta de cuál es el elemento diferenciador que permite que los emprendimientos pues crezca no yo creo que es el conocimiento entre todo lo que de lo que escuche como poco el conocimiento de lo que pide la estructuración de lo que es emprender hoy algo más que pues ahí sí ahí hay varias no ahí hay un montón de cosas no o sea porque teóricamente te hablan de como de 3 cosas el perfil emprendedor o sea voy a tener el personaje la mejoría del mundo el mejor contexto pero si es un mal que no le pone ganas de decirlo de una manera simple o que saber su arriesgó hasta ahí llegó lo segundo también definitivamente es la idea de negocios como tal que bueno y ustedes que trabajan en enseñó sis me imagino que que saben de que les hablo o sea entre más eh Dios cultiva sea entre más eh hoy en día sea exponencial o sea palanca de tecnologías nuevas entre más de esta idea de negocio en términos sencillos sea innovadora pues más potencial de éxito y en tercer lugar está el tema del ecosistema de emprendimiento nunca va a ser lo mismo crear una empresa tecnológica aquí o en Silicon Valley por todo por el capital de inversión por los mecanismos de propiedad intelectual este entorno el apoyo de la Academia del Gobierno etcétera entonces la tercera cosa definitivamente son esos ecosistemas de emprendimiento esas son como las 3 cosas insisto al menos desde desde desde los estudios científicos se han mostrado que tienen que ver con el éxito el de los emprendimientos e aclarando obviamente que las que es lo mismo no los 3 no pueden pretender uno abarcarlos con una herramienta como las que ustedes plantean hacer entonces ahí habría que preguntarse si también con esas 2 cosas que le dije que pensarán al comienzo si la herramienta le va a apuntar por ejemplo a ei AA fortalecer la idea de negocio sí como a irle cuestionando qué tan buena es que para mí eso es lo que es para mí eso es la la el Ki

del emprendimiento disciplinado la manera en que esos 24 pasos le llevan al emprendedora y él mismo ando se cuenta que tan buena es su idea o no pero pues del otro lado también la herramienta lo que le puede servir era por lo que decía más un rato para que el emprendedor se reconozca como emprendedor y aprenda por el camino o evalúe su perfil lo del ecosistema ya es algo diferente no eso es un poquito más difícil de abarcar sí herramienta damnificada sí ya es un poco difícil porque no están no están no está tan fácil o como tan al alcance del emprendedor como los otros 22 puntos si nos llama bien depende de él un poco si el emprendimiento disciplinado es lo bueno para mí la diferencia lo es en estrategia y ser digamos qué estrategia hacer están las herramientas en la página web pero siu no arranca de ahí sin leerse los libros entiende muy poco sí o sea tiene que conocer como la metodología para crear empresa y poder utilizar esas esas herramientas y lo bueno de emprendimiento disciplinado es que para mí hasta la guía más sencilla de los 24 pasos de alguna manera lo lo lo inducen como por ese camino y le van diciendo cuál herramienta puede usar en donde las herramientas al final pueden terminar siendo las mismas o sea en el paso como 20 le dicen a uno que haga un modelo de negocios tipo canvas en algún otro paso le dicen que diseñe un producto mínimo viable muy como en la onda del INE para en otra parte le dicen a uno por ejemplo que el conocido como es diseñar estrategias para conocer a su mercado entonces ahí uno piensa en herramientas de marketing mix y en otro lado le dicen a uno que se ponga en comunicación con su cliente a bueno entonces piensa aún en Design thinking y en la primera fase de empatía entonces en últimos para mí todas estas metodologías de creación de empresas modernas al final hacen uso de lo mismo Nobel customer Journey map es otra herramienta que también me gusta para esta primera fase pero fíjate que todo designs thinking canvas consumer Journey map e producto mínimo viable línea estará todas esas herramientas al final tú las puedes ir uniendo como en ese camino del emprendedor YYY y al final no es una respuesta única al final son como muchas cosas que aportan a esa formulación de la idea de negocios sí profe muchísimas gracias por el