

Anexos

Anexos A. Entrevistas de Validación

Nombre del Emprendedor	Nombre del Emprendimiento	Fecha de Entrevista	Departamento	Municipio	Enlace de la Grabación
Ana Valentina Salcedo	Woof	2020-07-04	Sucre	Sincelejo	https://drive.google.com/file/d/1Uo-q8zdgPvh9TYj9P9jAOvCO8qfCL/view?usp=sharing
Andrea Pacheco	Meraki	2020-07-07	Córdoba	Montería	https://drive.google.com/file/d/1aCGB83Sw1NX-N24CSvqg27-vv4xjT1y/view?usp=sharing
Andrés de la hoz martinez.	E3 concultores.	2020-07-13	Atlántico	Barranquilla.	https://drive.google.com/file/d/1J9jOigbCSC7bUdpVpMQ-LBxXby_r_Pvc/view
Carlos Maruricio	Arepas JC.	2020-07-06	Córdoba	Montería.	https://drive.google.com/file/d/15k3_LPBDAslVF4NHT-VCXpbh_p5TDs8X/view?usp=sharing
David y yolibeth.	Celestia col. Desayunos sorpresas.	2020-07-03	La Guajira	Riohacha.	https://drive.google.com/file/d/1l8zPROXyXZT-EjviuKFAv5KAymVpQf02/view
Erley Valencia	Tayrona Soft	2020-07-03	Magdalena	Santa Marta	https://drive.google.com/file/d/1xXfBPECZsTu7O8tcQ9NL-sw-78jGDQPu/view?usp=sharing
Evelyn Melisa.	PulpaDextox_Santa Marta.	2020-08-11	Magdalena	Santa Marta.	https://drive.google.com/file/d/1NQUr13JOInX1MmWpI4z8NXM91ph43421/view?usp=sharing
EYERIS DANIEL ESCARRAGA FORERO	ESTANCO NUMBER ONE	2020-07-06	Magdalena	Santa Marta	https://drive.google.com/file/d/18CTH3X8F4I_YWDWT12qkGsPYpAJ9pQ4/view?usp=sharing
Francisca Figueroa	Balbinas Panadería tradicional	2020-08-11	La Guajira	Barrancas	https://drive.google.com/drive/folders/1BZzfPBFfZqT4QIhMcapcPlqnRanfy4u?usp=sharing
Francisco Manuel Moren	Arte Moca	2020-07-03	Sucre	Sincelejo	https://drive.google.com/file/d/1QrQgQieLaA9W9HbYaxkdjXN95DA8/view?usp=sharing
Hernando Romero	Cerveza cardenales y Electricaap	2020-07-04	Cesar	Valledupar	https://drive.google.com/file/d/1tac3yOx92TRuAHDVzjDY-GdZdy_TTQpj/view?usp=sharing
Isabela	Idela Diseños.	2020-07-07	Córdoba	Montería.	https://drive.google.com/file/d/1Klx3_xGlgOvEvYbiXkuo5I7Lx3i4L9/view
Jhan Echavez	Zuechero Nove	2020-07-03	Cesar	Valledupar	
Johana Torres	JOKATOS DULCE Y SALADO	2020-07-08	Cesar	Valledupar	
Jorge Murillo Jimenez	COFACAR	2020-07-02	Atlántico	Barranquilla	https://drive.google.com/file/d/1JGwaKlaMnXZEv10dbSXRRCYpIp9QoMMj/view?usp=sharing
José Daniel Mejía	Invisibles - Banda Musical	2020-08-12	Magdalena	Santa Marta	https://drive.google.com/file/d/1JzzORNDIUP2peECLNgV9qWx_JsXSiU/view?usp=sharing
Karlina Jimenez	Tirios eventos	2020-08-12	Magdalena	Santa Marta	https://drive.google.com/drive/u/1/folders/0B5MGjbsd_TpSfjRcXplcnFqMmZotJZZMGUIMkVkm3ZKdHZfwdEdHZfc0J0THUUNWNIMzQ
Keinner Torres	Academia Vallenato Master	2020-07-06	Cesar	Valledupar	https://drive.google.com/file/d/1XpNt63KEg7rh69uc28WntQqxRkM5FA23/view
Laura Celedón	La Fábrica	2020-07-02	Magdalena	Santa Marta	https://drive.google.com/file/d/1hBudXqcmRjQ2JKuAbz4JAW_HyNslfVI/view?usp=sharing
Luis Rafael Silva Flórez	Siffo - Eventos	2020-07-06	Bolívar	Cartagena	https://drive.google.com/file/d/10kkOdG7F6dEaqz6jse2bi7K0-Vm8vUQL/view?usp=sharing
Maira Mendivil	Wadi	2020-08-13	Magdalena	Santa Marta.	https://drive.google.com/file/d/19R_dHB5BuxaSA2eyWkSHf0x3f99cmj/view?usp=sharing
Mary Rodriguez	BurgerSlap	2020-07-06	Sucre	Sincelejo	https://drive.google.com/file/d/1i9LiRjUYKODQeabdPS_24MW0cynKl4Q/view?usp=sharing
Miguel de las Aguas	Squad Stream	2020-07-05	Magdalena	Santa Marta	https://drive.google.com/file/d/17zc6Vxj-PrOEwGBvyjXoWEGiPDTx CzJ1/view
Nathan Chiquillo	Dran Digital	2020-07-02	Bolívar	Cartagena	https://drive.google.com/file/d/1oCrB0WSD6g3-TRUvriP88soXmSSNGump/view?usp=sharing
Omer Morante	Heluz	2020-07-02	Bolívar	Cartagena	https://drive.google.com/file/d/1QzWoRnW2Kc9rw_6bljgmB7DAaPcE4dB/view?usp=sharing
Paola Vanessa Castañez Centeno	Dulce Noah	2020-08-11	Cesar	Chiriguana	https://www.loom.com/share/ddfad091eaa34e39baa125f419286bef
Silvana Barrera	Coquettestoresm	2020-08-11	Magdalena	Cienaga	https://drive.google.com/file/d/1eU7OfaMqplXISjn9uZnoKHxMAD45ocP/view?usp=sharing
Stephany Rodriguez	Stephy rc	2020-07-03	Atlántico	Barranquilla.	https://drive.google.com/file/d/1Rj5BDd09X7QXmcGGwilXmXY8Berc6Az/view
Tatiana Pinedo	Con sentido consultora.	2020-08-11	Córdoba	Montería	https://drive.google.com/file/d/14C3IO5JEMo9VISzadfQsI_zXEWs2VZzk/view?usp=sharing
Tico Angulo	Tico Angulo	2020-07-03	Bolívar	Cartagena	https://drive.google.com/file/d/1JEyS7EM69pU58A2eZO-ab8f52WxogPC9/view?usp=sharing
Vanessa Cueto	Deer Inc	2020-07-03	Bolívar	Cartagena	https://drive.google.com/file/d/14cz9LERizhBgPqBkhpZRm1krR3KHxwi/view?usp=sharing
Yanin Gamarra	Corazones de colores	2020-07-07	Sucre	Sincé	https://drive.google.com/file/d/1qa59kSC3ATzv1kSNgBuwukV0NMu7N5c_/view?usp=sharing
Yarelis Alvarades	Calzado ropa Nudiva.	2020-08-11	Magdalena	Santa Marta	https://www.loom.com/share/e9cdeb00481f46e9a6b49593352e3760
Yasmine Alfaro Morales	Bolileche (Bolitas de leche)	2020-07-03	Sucre	Sincelejo	https://drive.google.com/file/d/1v6BukL2UuxaDy6Z_ccMxGPdCn1vmuo5b/view?usp=sharing

Documento con breve investigación sobre; ¿Por qué fracasan los emprendimientos?

Disponible en: <https://docs.google.com/document/u/2/d/e/2PACX-1vQrQKu->

[lp4bjM8A5k4x_GkYP9qXDh779ENclEbrKgr5nghYJMg4N1xQmNCAoBxnb4P_cB1vjY7wagi/pub](https://docs.google.com/document/u/2/d/e/2PACX-1vQrQKu-lp4bjM8A5k4x_GkYP9qXDh779ENclEbrKgr5nghYJMg4N1xQmNCAoBxnb4P_cB1vjY7wagi/pub)

¿POR QUÉ FRACASAN LOS EMPRESARIOS?

BREVE INVESTIGACIÓN

Link de fuentes de investigación:

<https://bit.ly/2ZDPq6J>

INTRODUCCIÓN

En este documento encontraremos las razones más comunes por la cual los emprendimientos fracasan en etapa temprana, esta breve investigación tiene origen en las asunciones definidas por el equipo de trabajo de **Emprende Ahora** basados en la hipótesis:

"La falta del entendimiento del mercado hace que los emprendedores fracasan en las etapas temprana" dicha hipótesis fue definida por cuatro entrevistas hechas a emprendedores en diferentes sectores económicos y definimos las siguientes asunciones:

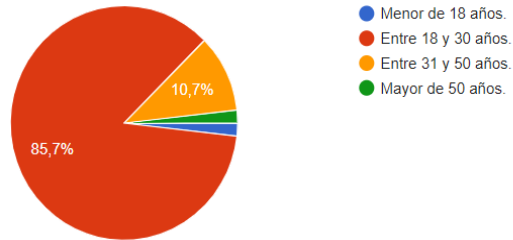
1. Los emprendedores asumen que al diseñar una solución, necesariamente las personas querrán utilizarlas
2. Los emprendedores no entienden el funcionamiento del sector.
3. Los emprendedores toman decisiones financieras solo basados en su percepción de la idea de negocio.
4. Los emprendedores ven el problema desde su óptica y no desde la del cliente.
5. Los emprendedores plantean modelos de negocio que no son viables financieramente.
6. Los emprendedores creen que su solución se adapta a todo el mundo.
7. Los emprendedores no tienen claridad de las necesidades del cliente.

Entonces el objetivo de este documento es revisar información disponible en internet (libros, revistas, artículos, publicaciones blogs, videos, publicaciones de autoridades en el tema del emprendimiento y el desarrollo empresarial, entre otros) y posteriormente contrastar con las asunciones y probar su veracidad.

Anexos D. Encuesta de validación de supuestos

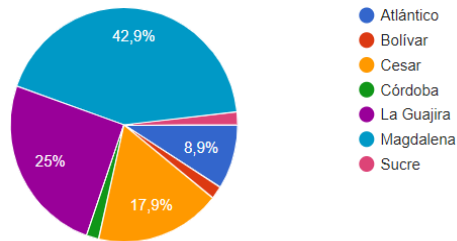
¿Qué edad tienes?

56 respuestas



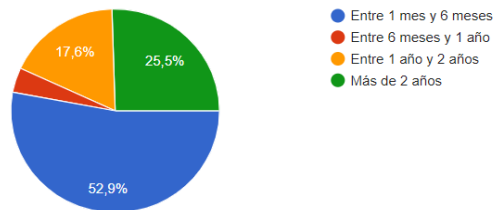
¿En que departamento tienes tu emprendimiento?

56 respuestas



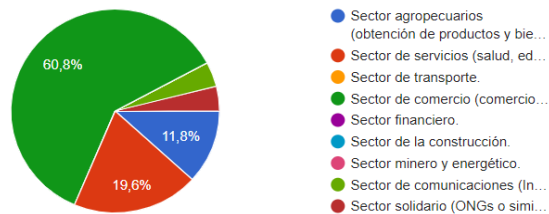
¿Cuánto tiempo lleva tu emprendimiento?

51 respuestas



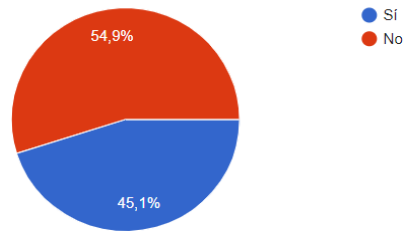
Cuéntanos ¿En qué sector estás emprendiendo?

51 respuestas



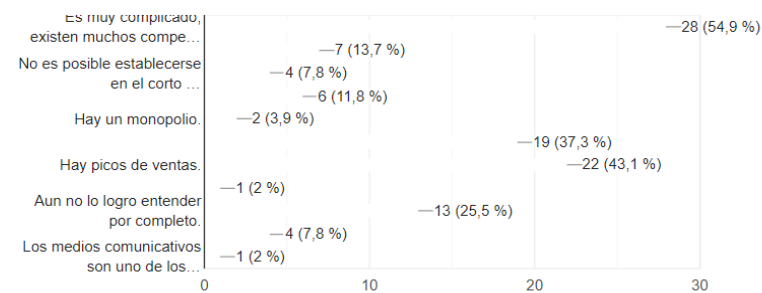
¿Tenías experiencia previa trabajando en el sector cuando empezaste el emprendimiento?

51 respuestas



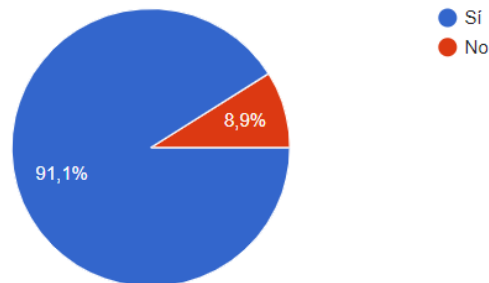
¿Cómo funciona o crees que funciona dicho sector?

51 respuestas



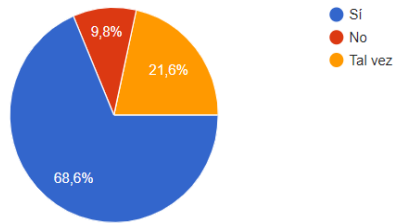
¿Tienes un emprendimiento o haz sido emprendedor?

56 respuestas



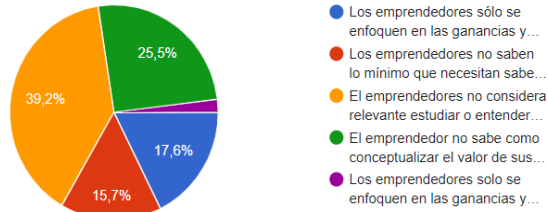
La mayoría de los emprendedores carecen de entendimiento hacia el sector y su comportamiento financiero. ¿Estás de acuerdo con esta afirmación?

51 respuestas



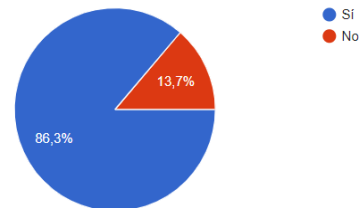
¿Cuál de estas afirmaciones crees que es correcta?

51 respuestas



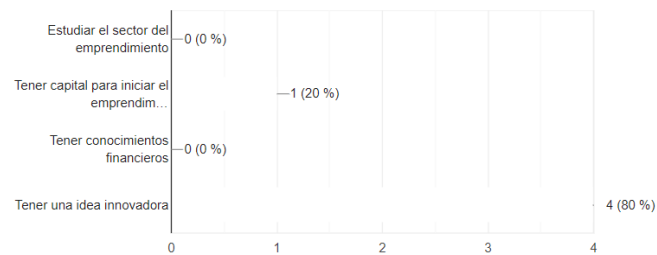
¿Te gustaría ser entrevistado por el equipo de Emprende Ahora?

51 respuestas



¿Qué necesitas para iniciar tu emprendimiento?

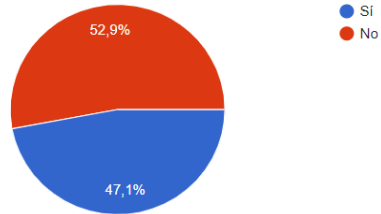
5 respuestas



Tabulación de resultados para establecer hipótesis

¿Tenías alguna clase de conocimientos financieros antes de iniciar el emprendimiento?

51 respuestas



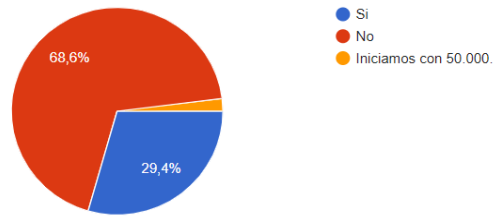
Cuéntanos, ¿cuáles son tus criterios para definir el precio de tus productos o servicios?

51 respuestas



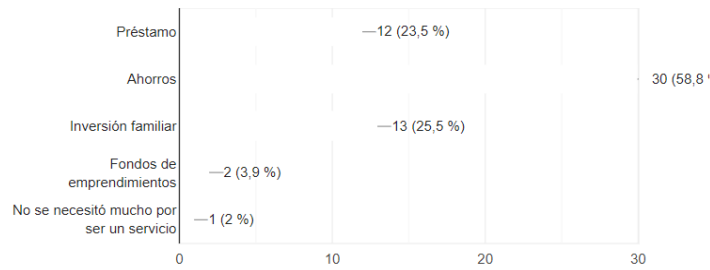
¿Necesitaste muchos recursos financieros para iniciar?

51 respuestas



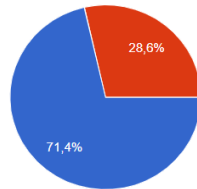
¿De dónde los obtuviste?

51 respuestas



Hipótesis #1: La mayoría de emprendimientos no avanza o fracasa en etapas tempranas por no contar con las habilidades duras y blandas mínimas para enfrentar adecuadamente la incertidumbre del mercado

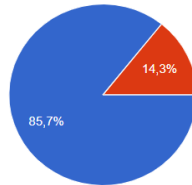
7 respuestas



- Supuesto #1: Contar con habilidades blandas y duras no representa aparentemente una barrera de entrada para empezar a emprender pero sí influye en el crecimiento de los emprendimientos
- Supuesto #2: Los emprendedores realizan su modelo de negocio de manera empírica, lo que ocasiona que pierdan oportunidades de crecimiento y mejora

Hipótesis #2: La oferta de acompañamiento de los actores de soporte en el ecosistema de emprendimiento de la región Caribe es limitada o no corresponde con las necesidades de los emprendedores

7 respuestas



- Supuesto #1: Los programas de acompañamiento actuales están orientados a sectores específicos que no incluyen la mayoría de emprendimientos de la región Caribe
- Supuesto #2: La formación emprendedora de tipo digital no está adaptada a las circunstancias de los emprendimientos

Anexos F. Tabulación de segundas entrevistas basada en hipótesis y supuestos

Matriz de Validación (M1)																											
Supuestos	Atlántico			Bolívar					Cesar				Córdoba			La Guajira	Magdalena				Sucre				Porcentaje	Criterio de validación	
	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10	E11	E12	E14	E15	E16	E18	E19	E20	E21	E22	E23	E24	E25	E26			E27
Los emprendedores no tienen claridad de las necesidades del cliente	0	0.5	1	0.5	0.5	0	0	0	1	1	0	0.5	1	1	0.5	0.5	0	1	1	1	1	1	1	0	0.5	58%	Mínimo 70%
Los emprendedores asumen que al diseñar una solución necesariamente las personas querrán utilizarlas	0	0	1	0.5	0	0.5	0	0	0.5	1	0	1	1	1	1	0	0	0.5	0	0.5	1	1	0.5	0	0	44%	Mínimo 70%
Los emprendedores toman decisiones financieras solo basados en su percepción de la idea de negocio	1	0.5	1	1	1	1	1	0.5	1	1	0.5	1	0.5	0.5	1	1	0.5	1	0	1	0	1	1	1	1	80%	Mínimo 70%
Los emprendedores plantean modelos de negocio que no son viables financieramente	1	0.5	1	1	1	1	0.5	0.5	1	1	0	0	0.5	1	1	0.5	0.5	1	0.5	1	1	1	1	1	0.5	76%	Mínimo 70%
Los emprendedores no entienden el funcionamiento del sector	1	0.5	0.5	0	0	0	0	0	0.5	1	0	0.5	1	1	0.5	0.5	0	1	0.5	1	0	0.5	0	0.5	0.5	44%	Mínimo 70%
Los emprendedores ven el problema desde su óptica y no desde la del cliente	0	0.5	1	0.5	0	0.5	1	0	0	1	0	0.5	1	1	1	1	0	0.5	0	1	1	1	1	0	0	54%	Mínimo 70%
Los emprendedores creen que su solución se adapta a todo el mundo	0	0	0.5	0	0.5	0.5	0.5	0	1	1	0	0.5	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0.5	0.5	0	50%	Mínimo 70%

Anexos G. Planificación estratégica.

MARCO ESTRATÉGICO				
Tipos de Estrategia	¿A qué le vamos a apostar?	Estrategia - Por Qué	Conductor - Cómo	Descripción - Qué / Acciones
Misionales y Visiónales	Diseñar y desarrollar productos	Ejecutar el RoadMap 2021 para EA.	Crear y gestar espacios de co-creación y co-dirección del desarrollo de productos	- Establecer espacios para la gestión creativa. - Definir experimentos de comerciales. - Soportar el desarrollo de estrategias digitales y comerciales para vender el producto.
	Gestionar alianzas estratégicas para el posicionamiento de Emprende Ahora		Crear Mapa de actores del ecosistema a tocar.	- Crear segmentación de productos. - Crear hoja de producto con enfoque en beneficios.
	Crear y ejecutar plan de Relaciones Públicas		Establecer estrategia de relaciones públicas.	- Crear agenda de eventos a asistir. - Definir tipo de alianzas - Estandarizar método de atracción.
	Gestionar recursos financieros de forma agresiva		Mapear Grants y convocatorias para fondeo	- Crear herramienta para mapear al menos 200 grants y aplicar a 50. - Gestionar seguimiento de cada convocatoria. - Crear un task force para la formulación de proyectos.
Funcionales - Back Office	Diseñar gestión administrativa	Gestión efectiva de recursos y operación competitiva	Crear estructura administrativa y logística.	-Consolidar el customer journey map del acompañamiento -Aplicación y gestión de los correos -Definir estructura de relacionamiento con el cliente -Creación de manuales y protocolos de comunicación externa
	Crear el plan de estructura financiera		Establecer y desarrollar plan financiero	-Creación de estructura de costos -Análisis financiero -Gestión de aliados para capacitación -Solicitar Enterprise Resource Planning al CTDE de Cámara de Comercio.
	Realizar Search - Vigilancia tecnológica		Realizar benchmarking competitivo y funcional	-Mapeo y análisis de herramientas web -Realización de benchmarking a competidores directos -Aplicación de herramientas
	Support Product Design		Gestión de Marca.	-Definir estrategia e identidad de marca -Estructurar plan de medios y activación -Diseñar y estructurar estrategia Digital
	Gestionar capital humano		Estructurar protocolos de comunicación y JD	-Definición de comportamiento del equipo. - Establecer protocolos de comunicación efectiva (con base en Agile) - Creación de JD. -Gestión de practicantes
Operacionales - Front Office	Desarrollar el método de EA (Habilidades blandas, producto, etc.)	Desarrollo estratégico de productos de EA	Establecer nuevos parámetros de metodologías de EA (HB, acompañamiento, etc.)	- Revisión de cada una de las etapas de cada metodología. - Evaluación de indicadores de metodologías actuales - Identificar puntos de mejora en cada metodología - Definición y diseño de las metodologías de EA.
	Crear diseño del servicio para el usuario (Estándar)		Definir proceso de preservación, servicio y postservicio de EA	- Entender el customer journey actual del cliente/usuario. (si lo hay) - Identificar cuellos de botellas del journey anterior - Benchmarking de plataformas sobre su customer journey - Identificación y creación de preservación, servicio y postservicio de EA
	Crear diseño de producto de acuerdo a cada usuario		Alineación del producto de acuerdo a los usuarios	- Analizar el mercado (Perfil del emprendedor) - Metodología para definir las necesidades - Crear Boceto. - Crear el prototipo - Lanzar producto