



Tecnológico
de Antioquia
Institución Universitaria

Proyecto de grados para la obtención del título de:

Tecnólogo en Gestión Financiera

EFECTO MACROECONÓMICO DE LA CREACIÓN DE LAS STARTUPS EN EL PAÍS

ELABORADO POR:

Natalia Barrera Álvarez

Sandra Hernandez Cataño

Docente:

Oscar Alejandro Gómez Gómez

Contenido

1.0 Tema General de Investigación:	5
1.2 Tema Específico de Investigación:	5
1.3 Definición del Problema de Investigación:	5
1.4 Definición del Espacio de Investigación:	5
1.5 Antecedentes:	7
Rappi:	8
Hickies	9
Authy.....	9
Cine Papaya	10
FirstJob.....	10
Uber.....	11
Evernote	11
Spotify.....	11
Xiaomi.....	12
Fintonic	12
2. Análisis del Problema de Investigación	13
2.1 Planteamiento o Descripción del Problema	13
2.2. Pregunta General.....	14
2.3 Pregunta Específica.....	15

3. Objetivos.....	15
3.1. Objetivo General.....	15
3.2. Objetivos Específicos.....	15
4. Justificación:	16
5. Marco Referencial.....	17
5.1 Marco Teórico.....	17
5.1.1. Las empresas startups.	17
5.1.2. Como nace una startups.	19
5.1.3. Emprendimiento startups a través de la tecnología.....	20
5.1.4. Beneficios que genera la implementación de la tecnología en empresas tradicionales para evolucionar a través del tiempo.	22
5.1.5. Crecimiento económico que generan las startups.	23
5.2 Marco Legal Compañero 2B.....	24
5.2.1 Normatividad para la creación de empresas.	26
5.2.3 Normatividad de estadísticas del DANE	28
5.2.4 Normatividad de las TIC.....	28
5.2.5 Normatividad para formulación de empleo	29
5.2.6 Normatividad aplicable para los startups.	29
6. Sistema De Hipotesis y Variables.....	30
6.1 Hipótesis de trabajo.....	30

6.2 Variables utilizadas.....	31
7. Diseño Metodológico.....	31
7.1 Método de investigación utilizado.....	31
7.1.1 Tipo de investigación.....	32
7.1.2 Fuentes de investigación.....	32
7.1.3 Instrumento de aplicación.....	33
8. Análisis De La Información Recopilada.....	33
8.1 Relación entre Startups y las TICS.....	33
8.1.1 Aporte que general las empresas Startups a las TIC.....	33
8.3 Características en la Startups que generan crecimiento en indicadores económicos.....	44
8.4 Nuevos modelos de Startups.....	45
8.5 Estrategias del Gobierno para que las Startups puedan surgir en el mercado.....	47
8.6 Aporte realizados por el MINTIC a los emprendimientos de startups en los diferentes sectores para su crecimiento.....	48
9. Aspectos Administrativos Del Proyecto.....	50
9.1 Cronograma de actividades.....	50
9.2 Recursos básicos utilizados.....	51
10. Conclusiones y Recomendaciones.....	52
10.1 Conclusiones.....	52
10.2 Recomendaciones:.....	53

Bibliografía 54

1.0 Tema General de Investigación:

Impacto macroeconómico de la creación de startups en Colombia.

1.2 Tema Específico de Investigación:

Impacto generado por los startups sobre las cifras del crecimiento económico en Colombia en los últimos 5 años.

1.3 Definición del Problema de Investigación:

La aparición de las nuevas tecnologías lleva a nuevas formas de hacer negocio abriendo un mundo de oportunidades para los emprendedores y las empresas tradicionales, las compañías startup, tienen muchas posibilidades de expansión en comparación con otro tipo de empresas debido a la intensa utilización de (TIC's), lo que permite la reducción de costos operativos y mayor cobertura con una menor inversión, la generación de utilidades impacta directamente las cifras de los indicadores de crecimiento económico, producto interno bruto, empleo y competitividad.

1.4 Definición del Espacio de Investigación:

Las Startups son empresas de nueva creación que comercializan productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), con un modelo de negocio escalable el cual le permite un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo.

Este fuerte componente tecnológico les permite poder escalar su negocio de forma ágil y rápida, y con una necesidad de capital inferior a las empresas tradicionales.

Esta investigación se realizará en el sector de tecnologías de información y comunicaciones (Tic), en el cual Colombia está a la vanguardia tecnológica en muchos aspectos, pero todo debe orientarse al desarrollo sostenible y equitativo del país de manera que las compañías extranjeras no sean las únicas que se beneficien económicamente de nuestro ecosistema digital.

El usuario de TIC en Colombia ha demostrado tener un interés creciente en la apropiación de estas, evidenciados en la evolución positiva del gasto en TIC y en servicios como los SMS y la conexión a redes sociales.

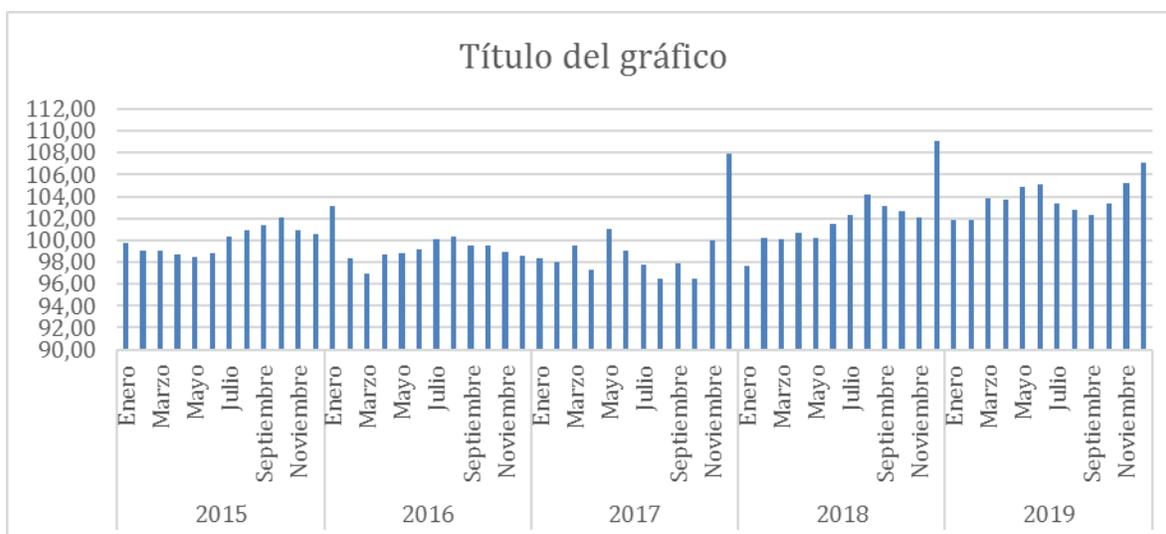
Para convertir dicha tendencia en una oportunidad, se requiere de la educación del déficit de acceso en Colombia y pone de manifiesto que la universalización del servicio de acceso a Internet requiere permear los estratos sociales pertenecientes a la base de la pirámide.

La inserción de dichos ciudadanos a la sociedad de la información requiere de políticas especiales orientadas a remover las barreras que enfrentan los sectores de menor capacidad adquisitiva. Frente a dicho reto, el regulador de las TIC en Colombia tiene como eje central de su labor la generación de marcos regulatorios coherentes con la nueva realidad de la convergencia de tal suerte que se remuevan las barreras a la competencia y se incentive la inversión para que los usuarios puedan acceder a más y mejores servicios.

El uso intensivo de tecnologías centradas en la utilización de internet como canal de ventas y herramienta permite a las empresas contar con equipos descentralizados capaces de trabajar conjuntamente desde diversas zonas geográficas, contando en muchos casos sin un espacio físico fijo.

En la página del DANE se puede evidenciar el crecimiento de las TIC en el mercado colombiano durante estos últimos años, se puede analizar que durante los últimos años ha crecido evidentemente de una forma acelerada.

Crecimiento de las TIC En el mercado colombiano:



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

1.5 Antecedentes:

Los startups surgen en Colombia y el mundo como una nueva oportunidad de negocio diferente a lo tradicional considerándose como algo positivo para las empresas ya que ven en este tipo de emprendimiento nuevas oportunidades.

Diferentes tipos de empresas o diferentes sectores de la economía se han visto en la necesidad de reinventarse debido a que resultados económicos son poco favorables, cambiando incluso sus modelos de negocio, confiando en la aplicación de modelos novedosos característicos de los startups para promover así la inversión.

La sociedad actual va cambiando conforme pasan los años y va evolucionando la tecnología en diferentes aspectos como la forma de comunicarse, trasportarse, comprar, entre otras, todo esto va cambiando en la vida drásticamente en los últimos años, lo que genera problemas o vacíos en ciertos nichos de mercado , la quiebra de algunas empresas que se quedan en el pasado y se resisten a evolucionar es cuando se da la creación de nuevas propuestas de negocio para satisfacer las diferentes necesidades de la sociedad.

A medida que la tecnología avanza la sociedad también ya que se pueden ver como con el pasar del tiempo, las personas de todas las generaciones se vuelven más digitales y están cada vez más al día de los avances tecnológicos, cuando surgen necesidades que no son cubiertas de manera satisfactoria para la sociedad es cuando los startups aprovechan para llevar a cabo su idea de negocio donde la economía la sociedad y los emprendedores ganan.

“La creación de las startups se da por personas visionarias y emprendedoras que han existido desde siempre, pero que en la actualidad son más innovadoras y le apuestan a ideas más originales y atrevidas pensadas en las necesidades de las personas y en su comodidad a la hora de adquirir un producto o servicio siendo todo un éxito que revoluciona el mercado lo que permite el desarrollo de nuevas formas de promover el crecimiento económico nacional ya que al mejorar sus ingresos propios y generar empleo se aumentarían también los ingresos de la nación”. (valentín, 2019)

Es indiscutible que las tecnologías de la información y a su vez la digitalización por la que está atravesando el mundo, ha generado gran impacto a la hora de emprender un negocio o de implementar cambios a una empresa ya constituida, lo que ha dado como resultado la creación de nuevos entornos que se proyectan hacia la innovación o reinención.

A continuación, se mostrará una lista con algunas de las startups más conocidas con información de cuándo y cómo surgieron; dejando de lado casos tan conocidos como Amazon, Google, Microsoft y Apple; para dar paso a Startups que han aparecido en los últimos años revolucionando los diferentes sectores de la economía en las cuales son protagonistas las startups a nivel nacional, latinoamericano y mundial, siendo tendencia a nivel global.

Rappi:

“Rappi nació en Colombia en el año 2015 y su crecimiento ha sido exponencial.

Es una aplicación de servicios a domicilio que cuenta con presencia en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay, esto la catapultó como una de las startups latinoamericanas de mayor importancia”. (rodriguez, 2018)

Hickies

“Este sueño nació en Argentina en las mentes de Mariquel Waingarten y Gastón Frydlewski.

Por medio de un Crowdfunding en kickstarter, lograron reunir un 600% del presupuesto que habían solicitado. Y al año siguiente, ya estaban en Nueva York construyendo lo que es hoy en día, el futuro de los tenis como son conocidos”. (rodriguez, 2018)

Authy

“Daniel palacio, emprendedor colombiano, vio la necesidad de dar más seguridad a las cuentas de redes sociales, correos electrónicos y demás servicios como dropbox, wordpress; entre otros.

Su startup, alcanzó más de 3 millones de inversión y fue la primera iniciativa colombiana apoyada por (Ycombinador)

Authy funciona con 2FA (two-factor authentication) haciendo el trabajo de los hackers que quieren ingresar a las cuentas de los usuarios de redes sociales muchísimo más complicado; ya que no solo necesitan tener la contraseña, también necesitan tener un dispositivo autorizado por usted y además saber una clave de 7 dígitos que cambia cada 20 segundos.

Desde el 2013, esta iniciativa uruguaya llegó para cumplir una necesidad que todos han enfrentado: saber se ven bien o mal con lo que llevan puesto.

Con Tizkka, los usuarios pueden contactar a expertos de la moda en tiempo real y de forma privada para pedir consejos. Además, tienen la posibilidad de interactuar con otros usuarios.

La aplicación fue lanzada en México y también en Brasil, pero bajo el nombre de Roupología”. (rodriguez, 2018)

Cine Papaya

“Concebida en Perú por Manuel Olgún, Inma Cañadas y Gary Urteaga, Cine Papaya ya tiene oficinas principales en Chile, Colombia, México, Bolivia y Ecuador; trabajando de la mano con cinemas importantes en cada país.

El fuerte de la función de Cine Papaya es la venta de boletos y desde 2011 ha recibido capital semilla del fondo de protección de su país, Start-up Chile, Wayra y otras incubadoras. Además, ha sido galardonado con premios como el APEC INTEL CHALLENGE 2013”. (rodriguez, 2018)

FirstJob

“Mario Mora, chileno es el Co-fundador de FirstJob esta startups inicio en mayo del 2012 realizando la primera versión del sitio web de FirstJob; con la idea era generar algo simple, que les permitiera captar currículums de estudiantes y jóvenes profesionales.

Contactaron a desarrolladores en Argentina y consiguieron levantar el primer sitio web sólo por 80 mil pesos. Con esto encontraron sus tres primeros clientes, y facturaron 8 millones de pesos en tan solo tres meses.

El objetivo de FirstJob es contactar a empleadores y aspirantes a prácticas o primeros empleos para agilizar el proceso de búsqueda de ambas partes.

Algunas empresas de éxito que comenzaron siendo startups Mercado Libre.

Es el portal de comercio electrónico más grande de latino América. Ya es una empresa constituida, aunque es importante mencionarla ya que es una prueba importante de que los emprendimientos emergentes si son posibles.

Llevaron desde 1999, sobrevivieron la burbuja dot-com, y tienen presencia en más de 15 países”. (rodriguez, 2018)

Uber

“Uber nació en el año 2008 como red de transporte que conectaba pasajeros con conductores a través de dispositivos móviles mediante un simple clic para mejorar el servicio de taxis de San Francisco del estado de California, revolucionando así el segmento del transporte de pasajeros urbanos. En la actualidad cuenta con más de 15.000 empleados en todo el mundo y un valor empresarial de 50.000 millones de dólares”. (rodriguez, 2018)

Evernote

“Esta plataforma, pensada para ayudar en la forma que trabajamos y mejorar la productividad, nació en 2008 en Silicon Valley de la mano de Stepan Pachikov y Phil Libin. En la actualidad la plataforma cuenta con más de 100 millones de usuarios, más de 300 empleados y una valoración de la compañía superior a los 1.000 millones de dólares”. (rodriguez, 2018)

Spotify

“Spotify nació en 2008 como una startup sueca de dos amigos apasionados por la tecnología y la música, Daniel Ek y Martin Lorentzon, creando la primera versión de Spotify con el objetivo de que la gente pudiera escuchar música online como quiera y donde quiera, ofreciendo la entrada solo por invitación para disfrutar la aplicación de forma gratuita.

En la actualidad esta plataforma de música cuenta con un catálogo de más de 30 millones de canciones, presencia en 65 países más de 157 millones de usuarios y una valoración cercana a los 20.000 millones de dólares”. (rodriguez, 2018)

Xiaomi

“Esta conocida compañía china nació en 2011 dedicada al diseño, desarrollo y venta de smartphones, apps y otros productos electrónicos. En solo dos años esta empresa consiguió convertir uno de sus modelos (el Xiaomi Mi2S) en el móvil más popular de China, por encima del Samsung Galaxy S4 y el iPhone 5 de Apple, basándose en su estrategia de ofrecer un producto competitivo y más barato que el de sus competidores. En la actualidad esta compañía ocupa el tercer puesto entre los fabricantes de móviles a nivel mundial y en 2015 alcanzó una valoración de más de 45.000 millones de dólares”. (rodriguez, 2018)

Fintonic

“Empresa fundada en 2012 por Marcos Icardo, Aitor Chinchetru, Lupina Iturriaga y Sergio Chalbaud, que ya ha recibido 3 rondas de inversión, y que quiere revolucionar la forma en que las personas gestionan y controlan sus finanzas personales. Actualmente cuenta con más de 400.000 clientes y su facturación ronda los 300.000 euros.

Este startup recibió el premio Start Ups Innovación Móvil 2015 de la mano de Google, y opera en Chile y España, con planes de expansión a corto plazo.

En conclusión, la necesidad del emprendimiento en la sociedad ha permitido que en los últimos tiempos se cree el mundo de las Startups como desarrollo de nuevos proyectos y modelos de negocio que ayudan a la revolución de industrias existentes o creando mercados inexistentes lo que genera la revisión de la regulación y la normatividad de cada sector del mercado o de la economía”. (rodriguez, 2018)

2. Análisis del Problema de Investigación

2.1 Planteamiento o Descripción del Problema

Las TICS (tecnologías de la información y la comunicación) han traído consigo nuevas formas de emprender, de hacer negocio o de innovar sobre lo que ya está estructurado, por lo cual, las pequeñas, medianas y grandes empresas, se han visto en la necesidad de implementarlas ya que, de no ser así, es posible que no logren permanecer a flote en el transcurrir del tiempo.

Las nuevas tecnologías aportan diferentes ventajas que han transformado la forma de trabajar y gestionar recursos en una empresa, se convierten en un elemento clave para hacer que el desarrollo del trabajo sea aún más productivo, agiliza la comunicación entre la empresa y su entorno, mejora el trabajo en equipo, ayuda a promocionar los productos o servicios de una empresa en el mercado aumentando así su productividad.

El comercio electrónico se convirtió en algo muy importante para cualquier organización empresarial ya que en la actualidad una gran cantidad de empresas realizan gran parte de sus ventas a través de internet.

El internet es una herramienta muy importante para el comercio dado que por este medio se ha presentado un alto crecimiento de apertura a nuevas industrias y a la reconfiguración de compañías ya existentes y es gracias a esto que se puede realizar una comunicación asertiva por medio de diversas redes sociales.

Los empresarios antes de aplicar estas tecnologías deberán de informarse para poder saber y adquirir el suficiente conocimiento para elegir qué tipo de tecnología requieren aplicar y cuál sería su funcionamiento además de saber qué efectos positivos o negativos traerá a su empresa ya que todas las tecnologías no provocan el mismo efecto en todas las empresas porque se depende por ejemplo del sector o del tamaño. (martin, 2018)

Las nuevas tecnologías son un elemento esencial para fomentar y potencializar la competitividad del mundo empresarial ya que cada vez surgen más fuerzas que luchan entre sí en busca de un lugar en una sociedad globalizada.

Usar las TICs impacta de muchas formas en el desempeño de las empresas por medio de distintos canales por ejemplo facilita la accesibilidad a la información y a los procesos de aprendizaje además automatiza los procesos rutinarios y disminuyen los costos de transacción.

Pero a pesar de los todos los beneficios asociados, existen diversas barreras para la adopción de las TICs. Por un lado, puede ocurrir que los costos de las TICs y los tiempos de implementación sean demasiado elevados, o que las empresas no puedan conseguir el financiamiento necesario. (marcano, 2016)

Los estudios han demostrado que este modelo de negocio ha aportado nuevos puestos de trabajo, por otra parte, las startups dinamizan la economía a grandes rasgos ya que fomentan el consumo en las sociedades. La generación de nuevos productos o servicios incentiva el consumismo y las compras de bienes, equipos, mobiliarios, comidas, viajes de negocios, etc. En términos generales, las empresas emergentes impulsan el desarrollo económico considerablemente, a la par de fomentar la habilitación de miles de plazas laborales en todos los sectores, pero mayoritariamente en el tecnológico. Estas empresas son las mayores fuentes de innovación mundial, que cuentan con todo lo necesario para triunfar, transformar los mercados, crear millones de puestos laborales y acelerar la economía a mediana y gran escala.

2.2. Pregunta General

¿Qué aporte hacen las STARTUPS en los indicadores económicos del país?

2.3 Pregunta Específica

1. ¿Cómo han logrado permanecer las empresas emergentes en el mercado colombiano, y disminuir o aumentar el índice empleo y desempleo en Colombia?
2. ¿En qué sectores de la economía tiene más protagonismo las startups?
3. ¿Las decisiones tomadas por el gobierno referente a la legalidad de estas empresas puede afectar su posición en el mercado y su impacto económico?
4. ¿Qué tan importante es la presencia constante de las startups en el desarrollo de la economía mundial de hoy?
5. Las empresas tradicionales deben pensar en incluir en las economías colaborativas la presencia de las startups, ¿qué tan adecuada puede ser esa alternativa y de qué forma ayudaría a la evolución económica de dichas empresas?

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Analizar el aporte que han generado las empresas startups a las TICS en los diferentes indicadores y sectores económicos comerciales, servicios, oferta y demanda de empleo, participación en compra y ventas en el comercio electrónico los últimos 5 años.

3.2. Objetivos Específicos

- Explicar cómo es el aporte de las Startups al crecimiento económico de los diferentes sectores económicos del país.
- Describir las características de las empresas STARUPS y como estas han ayudado al crecimiento de los diferentes indicadores económicos del país.
- Determinar porque la economía nacional necesita la creación de estos nuevos modelos de negocio llamados startups.

- Identificar las estrategias que ha implementado el gobierno para que este nuevo tipo de empresas puedan surgir en el mercado.
- Establecer cuáles son los aportes que el ministerio de tecnología de la información y comunicación (tic), ha realizado a los emprendedores en los diferentes sectores económicos para su crecimiento.

4. Justificación:

Actualmente se nota que la innovación y la apuesta por ideas más originales y atrevidas permiten el progreso de opciones que promueven el crecimiento y desarrollo de la economía.

Esta investigación es importante porque brinda información sobre las nuevas formas de hacer negocios y de emprender por medio de la tecnología la innovación y la creatividad a través de las nuevas empresas startups las cuales son cada vez más necesarias para el desarrollo económico mundial.

Por un lado tenemos que las personas han empezado a abrir su mentalidad para emprender llevándolos a dejar de lado la cultura empresarial, el trabajo de oficina o el tradicional, esperando la edad reglamentada para la jubilación mientras se envejece, situación que muchas personas están dejando atrás para convertirse en sus propios jefes a su vez empezar producción y generar nuevos empleos y por otro lado está visto que las empresas ya establecidas en los diferentes sectores han tenido la necesidad de cambiar sus modelos de negocio para mejorar la rentabilidad de sus empresas y salir de lo convencional.

Las razones que nos llevaron a investigar sobre las startups se centra principalmente en analizar qué tan importantes son estas empresas emergentes para la economía y de la forma positiva en que han impactado en los indicadores económicos a nivel nacional haciendo mayor referencia al crecimiento económico y la tasa de empleo.

El potencial de crecimiento de los startups es muy grande y con ellas, crecen a su vez distintos sectores de la economía; a mayor cantidad de Startups, mayor cantidad de nuevos empleos lo que equivale a mayor consumo de la sociedad por la generación de los nuevos productos o servicios y por lo tanto mayor impulso para la economía nacional y global.

Cuando se logra captar inversionistas del sector público o privado, a través de la confianza en el proyecto se dan pasos agigantados en el crecimiento de esas empresas y es allí donde se puede dar paso al crecimiento económico y en definitiva a la generación de nuevas fuentes de empleo.

Ayudando a resolver la problemática en el país como el desempleo, oferta y la demanda, reactivando la economía del país, por medio de alianzas donde los usuarios y las empresas obtengan un mejor servicio, a bajo costo y a su vez incrementando las ventas.

Se realizará un análisis de los indicadores económicos del país en los que más influyen estas empresas emergentes como el índice de desempleo, PIB, el crecimiento económico y los sectores de la economía en los cuales tiene incidencia, a través del tiempo el cual servirá para ver el aporte generado por estas empresas startups.

5. Marco Referencial

5.1 Marco Teórico

A continuación, se desarrollará el marco teórico, a través de él se describirá de forma detallada los elementos utilizados para el desarrollo de la investigación y a su vez se darán a conocer los conceptos necesarios que facilitara el entendimiento del proceso que lleva el proyecto

5.1.1. Las empresas startups.

las startups o empresas emergentes son aquellas empresas de nueva creación que se encargan de comercializar productos o servicios exclusivamente por medio de internet es decir utilizando

las tecnologías de la información y la comunicación (TICS), siendo este un nuevo modelo de negocio el cual genera pronto crecimiento y sostenibilidad en el tiempo. Con este componente tecnológico existe mayor posibilidad de que un negocio escale de forma más rápida, donde además se requiere un menor capital al utilizado en las empresas tradicionales.

- Estas empresas se caracterizan principalmente por:

Desarrollar modelos de negocio innovadores.

Utilizar menos costes en comparación a los utilizados por las empresas tradicionales.

Para estas empresas es fundamental crecer rápidamente.

La financiación para su finalidad de negocio la obtienen por inversores del sector privado y por medio de los business ángel; es decir de aquellas personas naturales que aportan dinero, contactos empresariales, experiencia con el fin de obtener una ganancia a futuro.

Generalmente no requieren de grandes inversiones de capital para su desarrollo.

A través del internet es como se dan a conocer en el mercado, siendo esto en lo que más invierten sus recursos económicos.

Hacen mucho énfasis en el departamento de customer service; ósea del proceso que atiende consultas, reclamos, comentarios y denuncias de los usuarios o clientes.

Sus colaboradores deben estar altamente calificados y capacitados.

Asumen naturalmente los riesgos como parte del camino al éxito.

Esos nuevos modelos de negocio siempre están en constante evolución.

- Las startups tienen algunas ventajas:

Tienen muchas posibilidades de expansión y crecimiento si se comparan con otras empresas, eso se debe a que tienen una gran utilización de las TICS, ya que utilizan menor inversión reducen costos operativos y llegan a un mayor público.

Existen Startups que no necesitan de un espacio físico para desarrollar su actividad, ya que los trabajadores pueden trabajar desde cualquier lugar remotamente, es posible que tampoco requieran de mucho personal para operar.

Fomentan la creatividad y el trabajo en equipo para que se facilite el desarrollo de las ideas para innovar.

Normalmente trabajan con el organigrama horizontal lo cual facilita la toma de decisiones, genera la comunicación directa de los empleados eso ayuda a mejorar la participación y aportación de importantes ideas.

Las implementaciones de estos nuevos modelos de negocio generan mayor comunicación con los clientes o usuarios logrando satisfacer su expectativas y necesidades” (fernandez, 2013)

5.1.2. Como nace una startups.

Las Startups nacen de un sueño, crecen en forma de Beta y evolucionan gracias a la Inversión, pero nunca al revés. No debemos creer que si disponemos de 500.000€ para gastar en un proyecto nos lo debemos gastar todo para hacer la Beta del mismo.

La Beta de una Startup es de vital importancia porque es el hito que se debe cumplir para empezar a medir los primeros resultados e intentar saber si estamos ante un proyecto innovador y atractivo para nuestros futuros clientes.

La Beta de una Startup es como ese diamante en bruto que está en una mina y que conseguimos con mucho esfuerzo que no cesa hasta que lo limpiamos, pulimos y conseguimos que reluzca en todo su esplendor y todo el mundo quiera verlo y tocarlo.

No podemos comprar el mejor diamante del mundo sin haber comprado ninguno antes y luego pensar qué hacemos con él por desgracia esto pasa, no invirtamos demasiado en lanzar la beta de nuestro proyecto porque corremos un doble riesgo: Que nos equivoquemos totalmente

con lo desarrollado y que partamos de una valoración de nuestro proyecto tan elevada que sea una gran barrera de entrada a posibles Inversores. Si esto ocurre, tendremos que invertir otra millonada en evolucionar el proyecto por lo que el ciclo vuelve a empezar y, normalmente, suele ir relacionado con el fracaso (martinez, 2012)

5.1.3. Emprendimiento startups a través de la tecnología.

Desde el año 2019, los colombianos iniciaron su camino hacia el emprendimiento de forma digital, dejando de lado la importancia de su edad o su nivel educativo. A través de Apps.co el ministerio de tecnologías de la información y la comunicación (MinTic) fortaleció las habilidades de gran cantidad de personas, acompañando a diferentes emprendimientos y empresas en el proceso de creación, crecimiento y expansión de negocios digitales.

El ciclo de vida del emprendimiento consta de 8 fases de acompañamiento y asesoría que los empleados de las Apps.co del (MinTic) trabajaran de forma colaborativa con los emprendedores para convertir sus ideas de negocio en una realidad y que de paso resulten exitosos, todo esto a través de la una unión entre el talento y el mercado” (mintic, 2019)

"Este es un programa que no tiene otra opción que crecer, pues el emprendimiento genera bienestar, riqueza y oportunidades, y nosotros estamos aquí para apoyarlos en este proceso. Desde agosto del 2018, hemos inspirado a miles de colombianos de todos los departamentos para que comiencen este camino y estamos avanzando mucho más rápido en el apoyo a las empresas, por ejemplo, en la etapa de Descubrimiento de Negocios, hemos acompañado a 1.041 emprendimientos, lo que corresponde al 46% de lo hecho en los últimos siete años", resaltó la ministra Constaín. (mintic, 2019)

“Para el año 2020, Apps.co renueva su imagen, actualiza su metodología de acompañamiento, para la adaptación a las necesidades de los equipos y empresarios digitales del país.

Apps.co realizó por el país diferentes talleres de emprendimiento digital, para fortalecer las habilidades de los empresarios y personas naturales que desean emprender negocio, a través de jornadas teórico - prácticas, enseñando mecanismos y metodologías que permita la implementación de ideas y negocios digitales en las diferentes regiones del país.

Apps.co ofreció 7 capacitaciones a través de cursos virtuales, donde las personas pudieran desarrollar sus habilidades digitales; estas capacitaciones fueron: Introducción al financiamiento de startups; Curso profesional de Git y GitHub; Programación básica; Marketing voz a voz; Marca personal; Fundamentos de ingeniería de software e Introducción al marketing digital.

El MinTic en la etapa temprana hizo realidad diferentes ideas de negocios digitales, generando aumento de ventas, de clientes o usuarios y mejorando la rentabilidad. A través de su acompañamiento con el objetivo de crear unas soluciones de bases tecnológicas que diera respuesta a problemáticas o necesidades específicas del mercado” (mintic, 2019)

"Gracias a Apps.co y al Ministerio TIC por demostrar que en Colombia sí es posible hacer realidad nuestros sueños, el acompañamiento que tuvimos fue muy productivo, ahora tenemos un producto mínimo viable con el que podemos salir a competir en el mercado y al tiempo seguir trabajando para mejorar nuestros servicios", señaló Sergio Andrés Serrano, del equipo 'Solo en Digital', quién fue acompañado en la etapa de Descubrimiento de Negocios Digitales, modalidad presencial. (mintic, 2019)

“En la etapa avanzada, MinTic se ha enfocado en fortalecer las empresas digitales, Apps.co ha acompañado gran cantidad de negocios, logrando mayores ventas un gran aumento de clientes y usuarios y por lo tanto mayor rentabilidad en comparación a su etapa temprana. Esto Puntualmente, para la etapa de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales, más empresas lograron fortalecer sus indicadores clave de desempeño; en la fase de Crecimiento

Exponencial, otros emprendimientos lograron miles de millones en ventas; generando aumento en empleos directos e indirectos; y en la etapa de Expansión de Negocios Digitales, otras compañías colombianas llegaron a nuevos mercados en otros países suramericanos” (mintic, 2019)

MinTic creó una estrategia RetoLab, la cual conecta equipos y empresas multidisciplinarias del sector público o privado, para de esta forma conocer que necesidades se presentan en el mercado actual y poder satisfacerlas por medio de la tecnología y su innovación. Hubo unos retos propuestos por diferentes sectores y grandes empresas en el cual participaron diferentes equipos de emprendedores y de estos hubo unos seleccionados como ganadores. (mintic, 2019)

Por último, en el BussinesDay 2019, Apps.co lanzó la nueva versión del Team Startup, el equipo de empresarios digitales que por su crecimiento, sostenibilidad e inmersión en nuevos mercados son referentes del emprendimiento digital colombiano. Está compuesto por 11 empresas: Datagran, Ubidots, Ruedata, Vozy, Peiky, Kiwi, Arukay, Ubits, Fitpal, Vueltapp y Symplifica. (mintic, 2019)

5.1.4. Beneficios que genera la implementación de la tecnología en empresas tradicionales para evolucionar a través del tiempo.

“La tecnología está cambiando la manera de hacer negocios”

“la transformación llegó para quedarse y las empresas tradicionales tienen que identificar qué frentes de su actividad deben afinar con esta realidad que cambia la manera de hacer negocios” (consuegra, 2016) así lo afirma el entrevistado Juan Pablo Consuegra.

Las empresas tradicionales tienen que determinar de qué forma pueden mejorar su negocio y su actividad ya que la transformación tecnológica y de innovación ha llegado para quedarse.

La tecnología se ha implementado de alguna forma en los negocios a través del tiempo ya que generalmente se han utilizado diferentes herramientas tecnológicas como el correo electrónico, las páginas web, compra o venta de productos o servicios y transacciones.

En la actualidad los presidentes de las diferentes organizaciones han comenzado a considerar la tecnología como la estrategia más importante para que su empresa pueda lograr el éxito.

La tecnología en los negocios tradicionales ha generado ciertos beneficios: ha permitido una mejor relación con los clientes, porque una relación 'online' es una relación que dura más, es una relación más sólida en el tiempo, ha permitido a esa misma empresa darles herramientas a sus empleados para que trabajen más fácil y sean más productivos.

Ha permitido a esa empresa ser más productiva y optimizar sus procesos de negocios; cuando tienen mecanismos para ver las ventas y la rentabilidad todos los días, tienen una manera de hacer más eficiente el negocio ha permitido cambiar o rediseñar sus productos.

¿Aplica en todos los negocios?

Hay que tener claro que la tecnología va a jugar un rol fundamental en cómo una empresa puede ser competitiva y luego escoger qué tecnología le sirve, dependiendo de su especialización.

Todas las compañías, sin excepción, son sujeto de tener impactos positivos en la transformación digital. (consuegra, 2016)

5.1.5. Crecimiento económico que generan las startups.

El peso de las Startups en la economía mundial.

las Startups tienen un papel muy importante en el crecimiento de la economía, esta situación tiempo atrás era algo que nadie pensaba y ahora se ha convertido en algo real y necesario.

Anteriormente todo era previsible y en la actualidad todo ha cambiado y está en una constante evolución, tanto que cuesta mucho estar al día de todo. Lo que hace unos años valía para ser considerado como innovación, ahora pocos avances sorprenden gratamente.

Las Startups poseen el potencial necesario para que muchos sectores crezcan, y de esta manera, se consiga que la economía mejore. Ahora se debe considerar un mayor nivel de productividad valor añadido en las empresas, a través de la creatividad y la innovación, que son dos de los pilares más importantes para el éxito de un emprendedor, a medida que la rentabilidad de las empresas aumente ya sea con una alianza comercial de empresa tradicional o con emprendimiento de negocio, crece la productividad y por lo tanto el empleo, aportando así al crecimiento de la economía (cardona, 2016)

5.2 Marco Legal Compañero 2B

A continuación, se relacionan la normatividad colombiana aplicable a las empresas emergentes del país, también por qué empresas como Uber y Rappi han generado tantos inconvenientes en Colombia por su metodología para trabajar, las cuales no son compartidas por la competencia y por los empleados.

Como por ejemplo Uber estuvo en Colombia hasta el 31 de enero de 2020, se retiró del mercado debido a que el gremio de taxistas decía que tenían una competencias desleal, realizando manifestaciones y solicitando al gobierno y ministerio de transporte que sacaran esta empresa del país, La decisión de Uber llega después de que el 20 de diciembre un juez de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) decidió en primera instancia pedir el cese de operaciones de la plataforma en el marco de una demanda por competencia desleal por parte del grupo de Taxis Libres y la operadora Cotech.

Regreso en febrero bajo otra modalidad alquiler de vehículo que está permitida por la ley colombiana, están a la espera de la aprobación del PROYECTO DE LEY No. 292 de 2019 Cámara. “Por medio de la cual se regula el servicio privado de transporte intermediado por plataformas digitales”.

“Rappi por el contrario ha generado empleo en Colombia, pero no cumple con la normatividad de las empresas porque no paga eps, prestaciones sociales, la justificación de ellos es porque no tiene un cuentan con un contrato de trabajo, ya que los rappideros, no tienen un horario establecido, pueden conectarse y desconectarse cuando quieran, además pueden a la vez trabajar con otras aplicaciones, el valor del domicilio no es el 100% para los rappideros pero les sacan un valor muy alto para la aplicación, nos les brindan beneficios para el mantenimiento auxilio para sus motocicletas, debido a este medio de trabajo se está contemplando por el ministerio de trabajo la idea de que sea permitido trabajar por horas”. (encolombia.com, 2019)

5.2.1 Normatividad para la creación de empresas.

5.2.1.1 Constitución Política de Colombia. Principalmente, su artículo 38 sobre Libertad de Asociación, artículos 333 sobre Libertad Económica y 158 sobre Unidad de Materia. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.2 Ley 31 de 1992. Por la cual se dictan las normas a las que deberá sujetarse el Banco de la República para el ejercicio de sus funciones, el Gobierno para señalar el régimen de cambio internacional, para la expedición de los Estatutos del Banco y para el ejercicio de las funciones de inspección, vigilancia y control de este, se determinan las entidades a las cuales pasarán los Fondos de Fomento que administra el Banco y se dictan otras disposiciones.

5.2.1.3 Decreto 2520. El presidente de la República de Colombia, en ejercicio de las facultades establecidas en el artículo 372 de la Constitución Política, con sujeción a las normas previstas en la Ley 31 de 1992. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.4 LEY 344 de 1996. Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.5 LEY 550 de 1999. Intervención económica para la reactivación empresarial y acuerdos de reestructuración. Acuerdos de Reestructuración y Promotores. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.6 Ley 789 de 2002. Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código sustantivo del trabajo.

5.2.1.7 Decreto 934 de 2003. Por el cual se reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender FE. El artículo 40 de la ley 789 de 2002 creó el Fondo Emprender FE como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales en los términos allí dispuestos. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.8 Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.9 Ley 1014 de 2006. Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. Corte constitucional de Colombia. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.10 Sentencia C-392 De 2007. La Sala Plena de la Corte Constitucional, en cumplimiento de sus atribuciones, respaldó la creación de microempresas bajo el régimen de Empresas Unipersonales, contemplada en el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006 “Ley de Fomento al Emprendimiento”. De acuerdo con la Sentencia en mención, las empresas que se creen a partir de la entrada en vigor de dicha ley que tengan hasta 10 empleados y menos de 500 smmlv se constituyen y vigilan como Empresas Unipersonales. (encolombia.com, 2019)

5.2.1.11 Sentencia C-448 Del 3 de mayo De 2005. Demanda de inconstitucionalidad contra la expresión “con concepto previo favorable de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda”, contenida en el artículo 21 de la Ley 905 de 2004 “por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones”. El demandante afirma que las expresiones acusadas vulneran los artículos 1º, 287 y 294 de la Constitución Política. Lo anterior, en procura de estimular la creación y subsistencia de las MiPymes. (encolombia.com, 2019)

5.2.3 Normatividad de estadísticas del DANE

5.2.3.1 Decreto 1170 del 2015. Por medio del cual se expide el Decreto Reglamentario Único del Sector Administrativo de Información Estadística. (Dane, 2019)

5.2.3.2 Ley 1712 de 2014. Otros principios de la transparencia y acceso a la información pública. En la interpretación del derecho de acceso. (Dane, 2019)

5.2.3.3 Decreto 507 de 2020. Por el cual se adoptan medidas para favorecer el acceso de los hogares más vulnerables a los productos de canasta básica, medicamentos y disposiciones médico, en el marco de la emergencia económica, social y ecológica. (Dane, 2019)

5.2.3.4 Decreto 1170 de 2016. Para ser incorporadas a la ICD, las bases de datos deberán obtener un Certificado de Calidad de la Información Básica. (Dane, 2019)

5.2.3.5 Decreto 2183 de 2013. Por el cual se regula la elaboración y registro de las estadísticas relacionadas con el sector turístico y se dictan otras disposiciones.

5.2.3.6 Decreto 3851 de 2006. Por el cual se organiza un sistema de aseguramiento de la calidad, almacenamiento y consulta de la información básica colombiana y se dictan otras disposiciones. (Dane, 2019)

5.2.4 Normatividad de las TIC

5.2.4.1 Ley 1341 de 2009 -TIC. “Por la cual se definen Principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones -TIC-, se crea la Agencia Nacional del Espectro y se dictan otras disposiciones "El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, según la Ley 1341 o Ley de TIC. (mintic, 2009)

5.2.5 Normatividad para formulación de empleo

5.2.5.1 Ley 1429 de 2010. Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo, les da ciertos beneficios a las pequeñas empresas –número inferior a 50 trabajadores y activos menores a 5 mil salarios mínimos- que se constituyan en este momento. Quedan exentas del impuesto a la renta durante los dos primeros años y luego será progresivo. Además, tampoco se les hará retención en la fuente ya que este es un pago anticipado del impuesto de la renta. Dicha ley también contiene algunos beneficios en el pago de parafiscales. (encolombia.com, 2019)

5.2.6 Normatividad aplicable para los startups.

Lo recomendable para emprendimientos digitales es la constitución de un tipo de sociedad que se llama Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S., da las ventajas de una sociedad sencilla, pero con las posibilidades de una sociedad muy avanzada”.

Propiedad intelectual de un proyecto de emprendimiento

Derechos de autor: Software, diseños y toda creación intelectual expresada de alguna forma. Desde la creación las obras están protegidas por la ley, pero es recomendable registrarlas ante la Dirección Nacional de Derechos de Autor, sobre todo en el caso del software.

Patentes de invención: Dan un derecho de explotación exclusiva a quienes crean productos o procedimientos que cumplan con ciertos requisitos. Solo se protegen una vez registradas ante la Superintendencia de Industria y Comercio –SIC-.

Marcas y signos distintivos: logos, sonidos, nombres y todos los signos que identifiquen el proyecto puede ser susceptibles de registro marcario. También se protegen con el registro ante la SIC. (pulsosocial, 2011)

5.2.6.2 ley 1581de protección de datos. Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales. (mintic, 2009)

5.2.6.3 Ley 1480 de 2011 protección al consumidor. La protección de los consumidores frente a los riesgos para su salud y seguridad. El acceso de los consumidores a una información adecuada - de acuerdo con los términos de esta Ley que les permita hacer elecciones bien fundadas. (secretariasenado, 2019)

6. Sistema De Hipotesis y Variables

6.1 Hipótesis de trabajo

Las empresas startups son un modelo de negocio que promueven un nuevo servicio, una nueva idea o producto, que busca un impacto rápido y amplio en el mercado y a su vez ayuda a generar mayor competitividad y productividad a las empresas, además de que impacta en los indicadores de empleo y crecimiento de la economía del país a través del emprendimiento de aquellas personas que se atreven a crear nuevas ideas y que están en constante invención e innovación.

En esta nueva forma de emprender negocios, existe una gran influencia de las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) ya que estas han sido adoptadas por los

empresarios de los diferentes sectores económicos para sostenerse en el mercado de forma competitiva a través del tiempo.

6.2 Variables utilizadas

Tabla 1

variables utilizadas

Variable Independiente	Variable Interviniente	Variable Dependiente
Crecimiento económico empresarial	Decisiones administrativas en alianzas comerciales	Incremento consumo de la población
Reducción del desempleo	Mayor producción de las empresas	Aumento del PIB
Nuevos modelos de negocio	Uso de las TIC en las empresas	Mayor competitividad empresarial
Incremento en las ventas	Aumento de la productividad y prestación de los servicios	Aumento de rentabilidad
Mayor Emprendimiento empresarial	Creatividad e innovación	Incremento en el PIB
Avance tecnológico en los diferentes sectores empresariales	Necesidad de reinversión	Desarrollo empresarial
Mejor calidad, mejor servicio	Posicionamiento en el mercado	Fidelización de los consumidores

Datos propios

7. Diseño Metodológico

7.1 Método de investigación utilizado

Para la presente investigación realizada se ha utilizado el método de investigación analítico ya que el objetivo principal, es analizar el aporte que han realizado las empresas startups a los diferentes indicadores económicos como el empleo, el PIB y la competitividad a través de cifras y estadísticas analizando sus variaciones en lo corrido de los últimos 5 años.

7.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utilizó en el trabajo es la descriptiva ya que a través de su desarrollo se ha venido describiendo y explicando como las startups han impactado en el emprendimiento y en las empresas de actividad tradicional aportando al crecimiento económico del país por medio del aumento de los diferentes indicadores económicos como las tasas de desempleo, de productividad y de competitividad.

7.1.2 Fuentes de investigación

Las principales fuentes de consulta utilizadas para la realización de la investigación fueron diferentes páginas de internet, las cuales nos proporcionaron información para llevar a cabo el análisis y la evaluación de las empresas startups.

Fuentes primarias:

1. DANE
2. MinTic
3. Secretaria Senado
4. Todo startups

Fuentes Secundarias:

1. IEBS
2. “La tecnología está cambiando la manera de hacer negocios”
3. Encolombia.com
4. ¿Qué es startups?
5. Sitiesgoogle.com
6. Pulsozocial.com
7. Modoempendedor.com

8. Blogworktel.com

7.1.3 Instrumento de aplicación

La observación es el instrumento de aplicación que se llevó a cabo durante la investigación ya que se observó y se hizo un seguimiento al fenómeno que han traído consigo las startups para emprender, tomando información de diferentes páginas web para registrarla y luego analizarla obteniendo gran cantidad de datos por medio del análisis documental relacionado con startups y su importancia para la economía de un país.

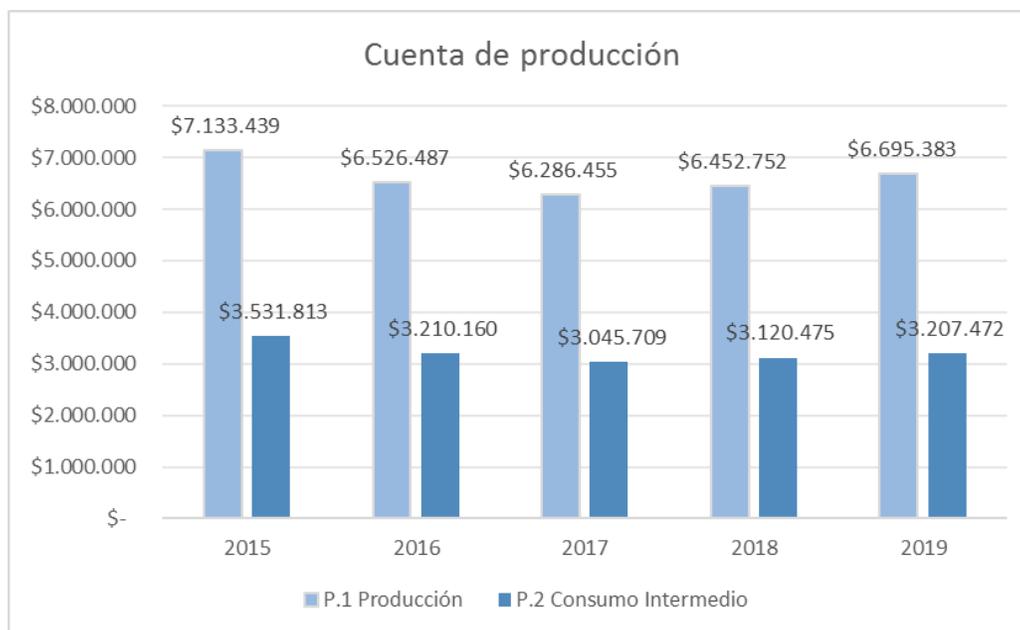
8. Análisis De La Información Recopilada

8.1 Relación entre Startups y las TICS

Las Tic son tecnologías que utilizan la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones atreves de herramientas tecnológicas y comunicacionales , facilitando la emisión, el acceso y tratamiento de la información, por lo cual las startups son empresas que tienen gran relación con las TICS, ya que se mueven atreves de plataformas virtuales y son modelos de negocios completamente tecnológicos y de evolución constante, si las pequeña, medianas y grandes empresas no adoptan este tipo de iniciativas les será difícil perdurar en el tiempo.

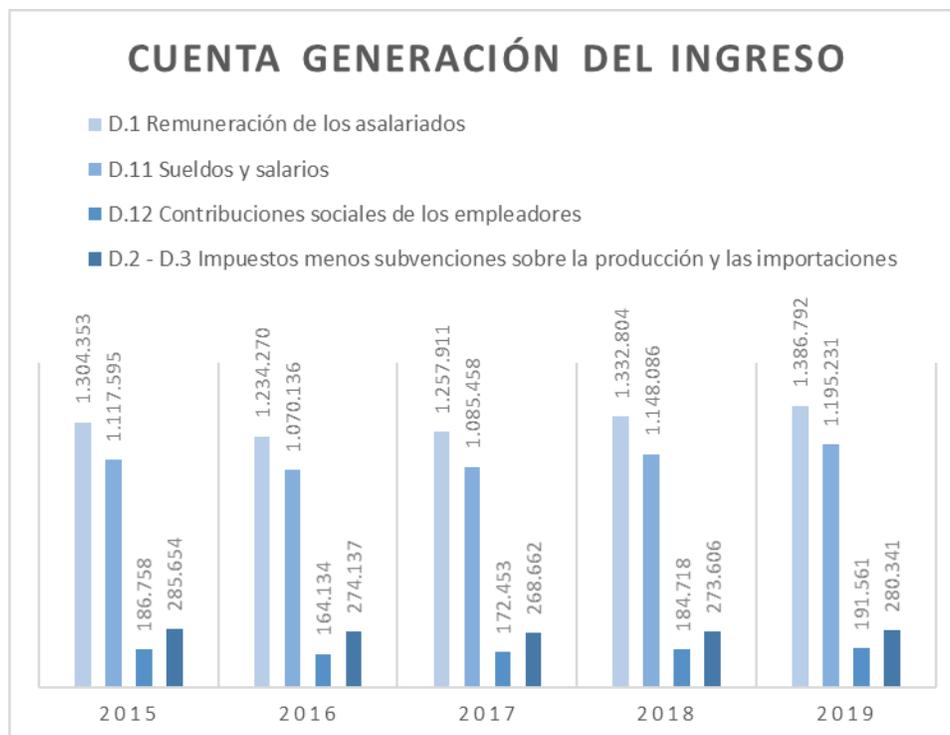
8.1.1 Aporte que general las empresas Startups a las TIC

8.1.1.1 Cuenta de producción y generación del ingreso Comercio TIC



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

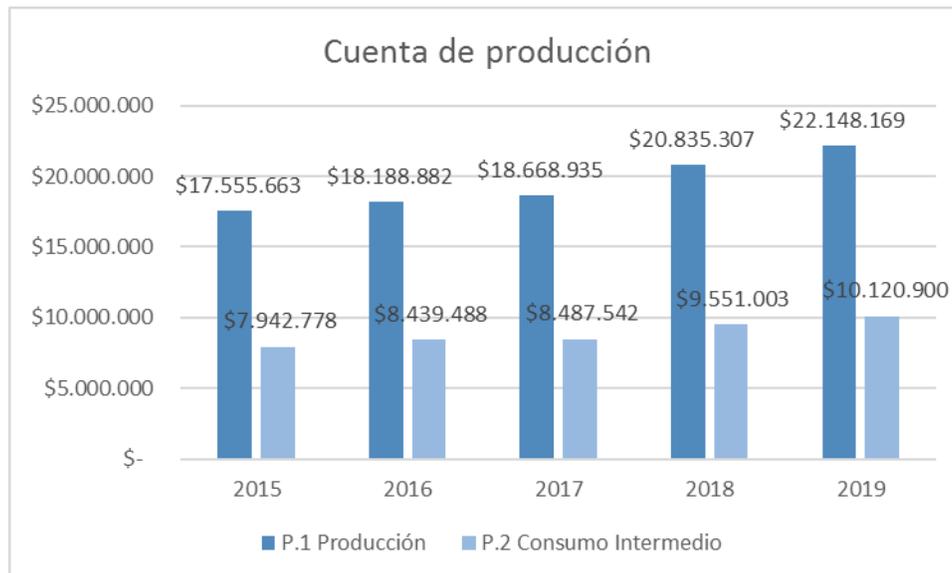
En la gráfica se puede analizar que en el año 2015 la producción del comercio generó un alto ingreso a las TIC donde podemos evidenciar unas ventas de \$7.111.189 mil millones de pesos siendo así el año con más altos ingresos analizados en los años analizados, y siendo así el año 2017 el año más bajo de producción con 6.256.455 mil millones de pesos y en el año 2019 se puede observar un crecimiento en producción de 6.655.333 mil millones de pesos generando los mismos ingresos que en el año inicial. .



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

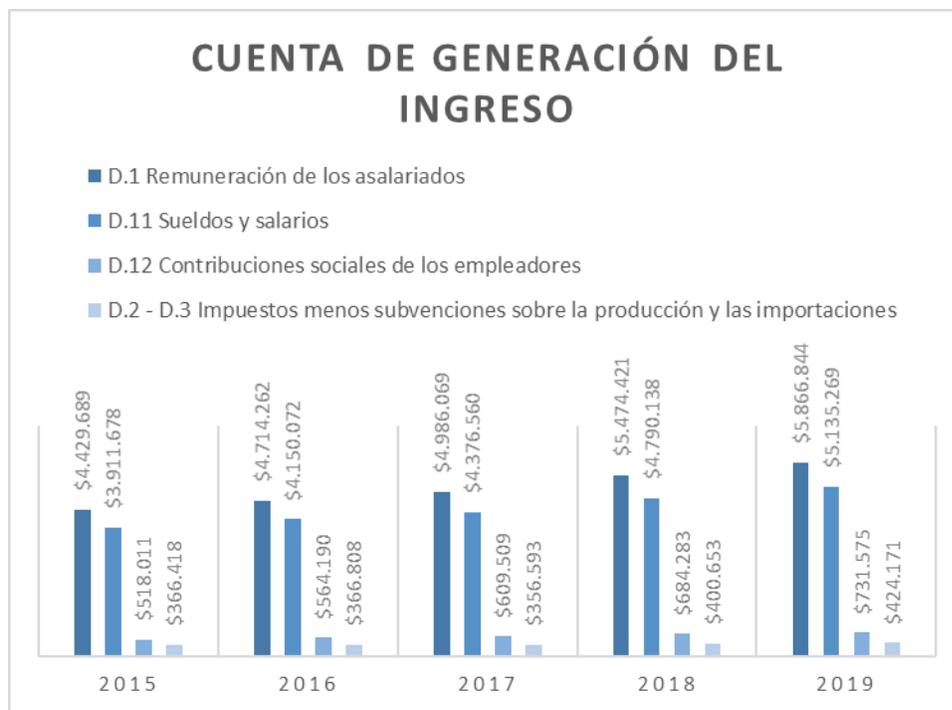
En el año 2019 se puede analizar qué la generación de comercio en el tic tuvo un gran impacto en la remuneración de los ingresos de los asalariados de \$1.386.792 mil millones de pesos y los sueldos y salarios por un valor de \$1.195.231 mil millones de pesos siendo así el año con mayores remuneraciones de los años analizados, observando que para el año 2016 fue el año con menores remuneraciones y contribuciones a los empleados por un valor de \$1.234.270 mil millones de pesos.

8.1.1.2 Cuenta de producción y generación del ingreso Servicio TIC



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

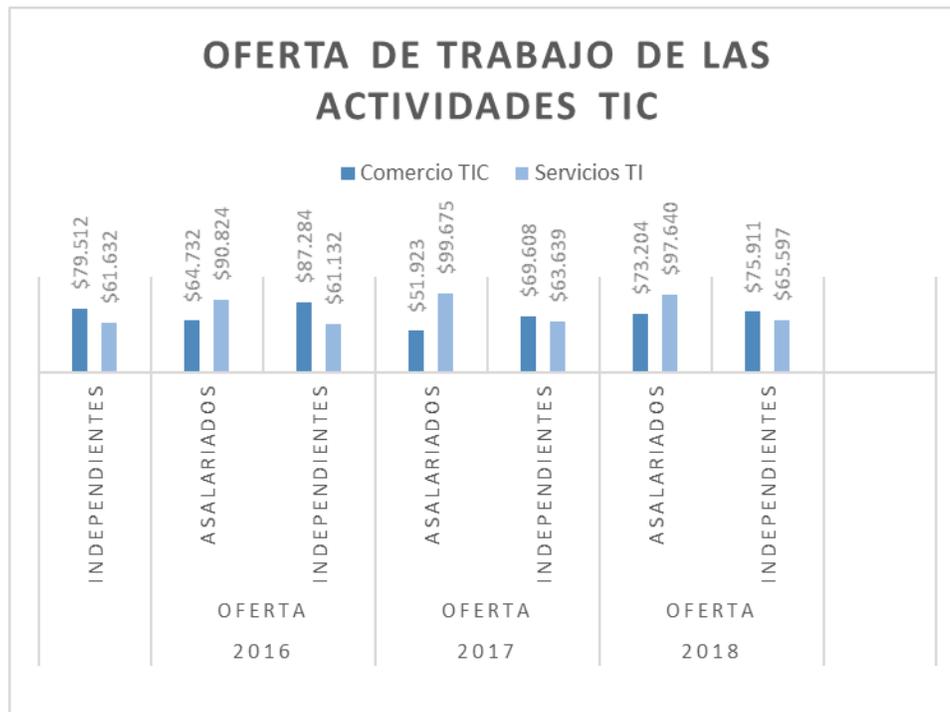
Con respecto a la producción de servicios TIC, la mayor producción de la comercialización de los 5 años analizados viendo así un alto crecimiento en el año 2019 por un valor de \$22.148.169 mil millones de pesos y así mismo observando el más alto consumo por un valor de \$10.120.900 mil millones de pesos viendo reflejado en cada año a partir del año 2015 fue aumentando de manera ascendente tanto la producción como el consumo.



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

En la siguiente grafica podemos evidenciar que para el años 2019 la generación de ingresos de servicios, fue por un valor de \$5.866.844 mil millones de pesos en remuneración a los asalariados, el valor agregado en saldos y salarios fue por un valor de \$4.986.069 mil millones de pesos para el año 2018 así evidenciamos que cada año está creciendo tanto en la remuneración de los sueldos, como generando un gran impacto en la disminución del desempleo.

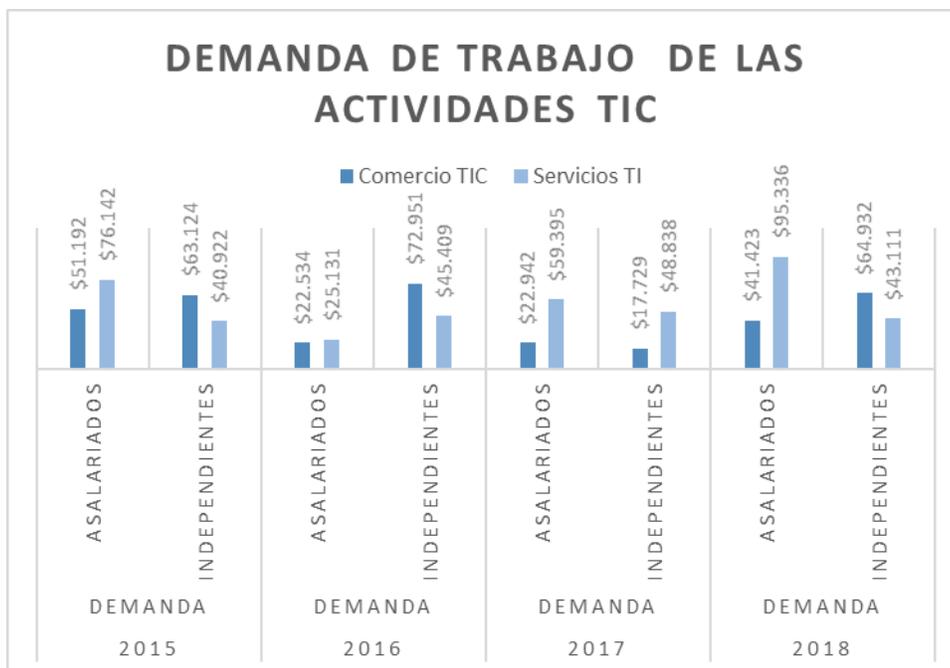
8.1.1.3 Oferta y demanda de trabajo TIC



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

Evidenciamos en la siguiente grafica que en el año 2016 la oferta de puestos de trabajo equivalente a tiempo completo decreció a unos 45.000 mil asalariados, por lo contrario la actividad del comercio de independientes aumento para el año 2017p a unos 160.000 mil independientes, la oferta de puestos de trabajo equivalente a tiempo completo del sector TIC decreció, en orden de contribución se explica principalmente por un decrecimiento de la actividad de comercio TIC; por el contrario, la actividad de servicios TI, creció, respecto al año 2016.

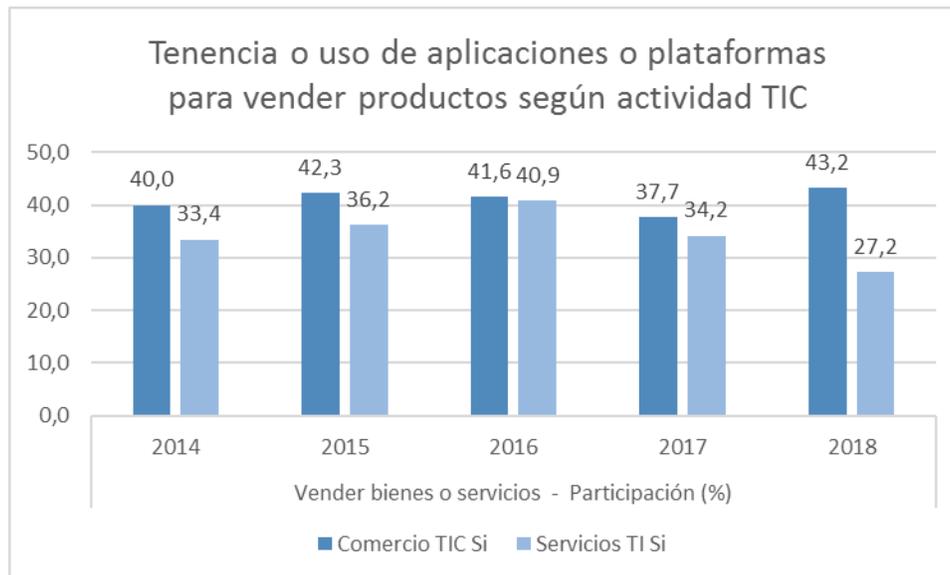
La oferta de puestos de trabajo equivalente a tiempo completo de los asalariados del sector TIC presentó un crecimiento cercano a cero, en orden de contribución se explica principalmente por un decrecimiento de la actividad de comercio TIC, contrarrestada por el crecimiento en la actividad de servicios TI, respecto al año 2016.



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

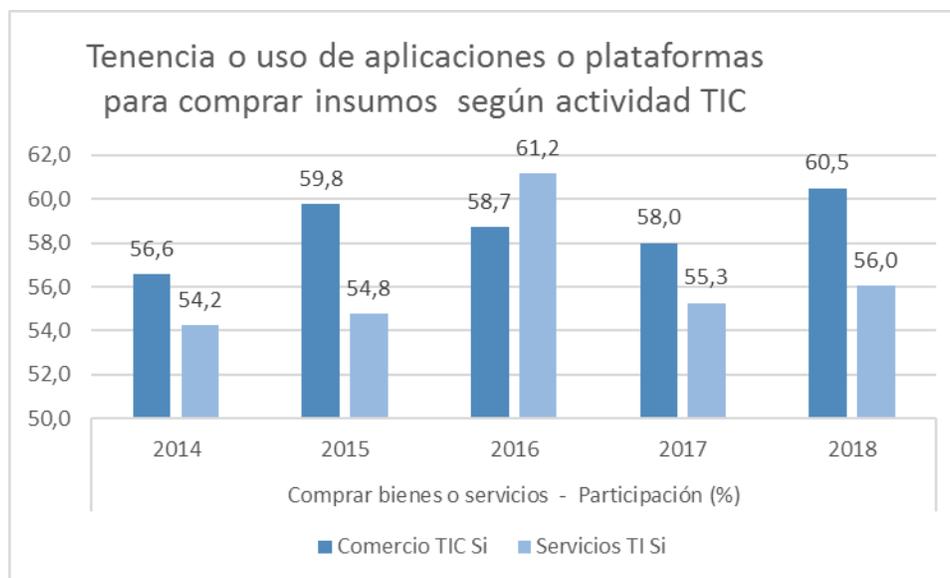
En la gráfica podemos evidenciar que para el año 2017 con un total de \$51.923 ha sido el indicador más bajo en los 4 años validados en el índice de personas asalariadas, y para el 2016 es el año con el mejor indicador de asalariados de tiempo completo por un valor de \$87.284 lo cual podemos ver que para los años analizados es mayor el número de personas independientes como en el año 2017 que nos muestra un total de \$99.675.

8.1.1.4 Uso y tenencia de TIC en las empresas características TIC: Comercio electrónico



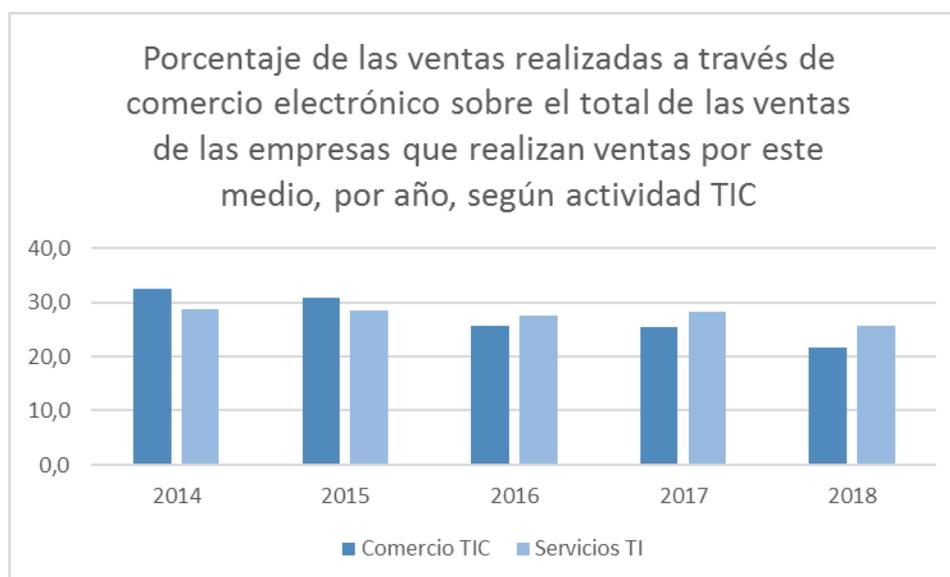
Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

En la gráfica anterior podemos evidenciar que el uso de la tic para la venta de bienes o servicios han ido presentando un alto incremento en el país como podemos ver en el año 2018 que se obtuvo el porcentaje más alto de 43,2, debido a que es más fácil la comercialización los productos por medios virtuales, con un costo más bajo y generando mayores ventas. Lo cual podemos evidenciar el incremento en los años analizados en ventas por medios virtuales.



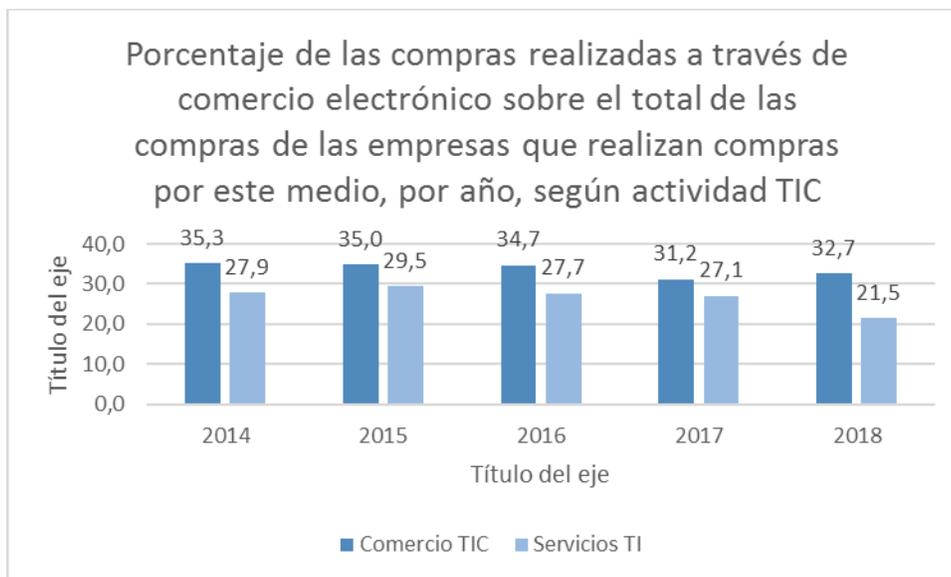
Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

En la gráfica anterior podemos evidenciar que el uso de aplicaciones y plataformas ha ido en aumento para la compra de insumos, el cual podemos evidenciar que para los años 2016 y 2018 se generó un alto valor en compras por medio de las aplicaciones como del 61,2% para el año 2016 y para el 2018 60,5% y así evidenciando que año tras año las compras virtuales van en aumento.



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

En la gráfica podemos evidenciar el porcentaje de las ventas realizadas por los medios electrónicos, lo cual evidenciamos que en el año inicial 2014 fue donde obtuvimos el mayor número de ventas electrónicas en 32,4%, viendo así reflejado en la gráfica el decrecimiento que se presentó en ellas año tras año, viendo así el ultimo año 2018 con el menor número de ventas realizar con un porcentaje del 21,6%.



Datos obtenidos en la web (DANE, 2019)

En la gráfica se puede analizar que en los tres primeros años se pudo sostener el porcentaje en ventas electrónicas por encima del 34%, pero en los dos últimos años 2017 y 2018 no se logró mantener el porcentaje obtenido lo cual quedo por debajo de un 33% en los años anteriores lo cual genero un decrecimiento en los indicadores, esto quiere decir que las compras realizadas por las empresas por este medio son más baja, que quienes utilizan este medio son las personas naturales.

El uso de tendencias TIC, Es influenciado por las empresa quienes compran o venden bienes o servicios a través de medios electrónicos esto es más utilizado por aquellas empresas quienes están indispuestos a la innovación como muchas empresas emergentes, quienes utilizan este

medio electrónico para realizar sus operaciones, se puede evidenciar que debido al aumento de las Startups en Colombia , en los sectores de servicios o comercialización su participación ha hecho de que sea más utilizado para todos aquellos que quieren estar o mantenerse en el mercado, generando empresas que sean de más fácil acceso para los usuarios, tanto en la adquisición de un bien o un servicio como del pago de este, durante la implementación de las TIC en el mercado colombiano, ha hecho que muchas empresas utilicen este medio para disminuir costos y gastos, realizando estas actividades electrónicamente por medio de apps.8.2

Aportes de las startups al crecimiento económico desde los diferentes sectores

En los últimos años se ha fomentado el crecimiento y desarrollo de las startups, diferentes sectores de la economía han emprendido apoyados en el campo tecnológico, con enfoque en el marketing digital; algunos son la aviación, el comercio, las tiendas minoristas, la distribución, el transporte, el servicio y muchos otros sectores más, generando más empleo y aportando al crecimiento económico del país ya que por medio de la innovación tecnológica la gente encuentra soluciones más fáciles en su accesibilidad que suplen sus necesidades y deseos.

Tabla 2

Cuadro resumen startups y emprendimientos colombianos

Startup	Actividad	Sector
Lifemiles	Programa de fidelidad con diferentes comercios y aerolíneas aliadas, incluido Avianca en el cual acumulas millas por cada compra que realices con los comercios aliados millas que en algún momento podrás volver a utilizar comprando con ellos mismos, recibiendo descuentos o simplemente pagando el producto o servicio que requieras de acuerdo con el	Transporte aéreo y comercio

	precio y las millas que tengas acumuladas.	
Rappi	Distribución de servicios y domicilios en él se encuentran aliados farmacias restaurantes supermercados almacenes etc. Conectando a los clientes con una red de rappitenderos Mensajería con alto aporte tecnológico, realizan envíos rápidos, seguros y de calidad para los clientes de diferentes empresas son un equipo	Distribución y comercialización
Lifitit	logístico y tecnológico a su disposición; realizan entrega de carga inmediata que se envía o programa a través de la aplicación web resolviendo los diferentes problemas logísticos implementando tecnología	Transporte terrestre
Platzi	Formación profesional en tecnología, en el cual se dictan varios cursos y todo tienen que ver con la tecnología como: curso profesional de diseño de video juegos, cursos de contenido y estrategias para Instagram, curso de video conferencias por zoom, curso de Microsoft teams, curso de logística para startups; entre muchos otros	Educación
Viajala	Es un meta buscador de vuelos y hoteles líder en Latinoamérica comparando de manera transparente más de 100 sitios de viajes internacionales y nacionales para ayudar a millones de usuarios mensuales a elegir el mejor vuelo u hotel para sus viajes.	Transporte aéreo y hotelero

Datos obtenidos en la web (Medina, 2019); (<https://platzi.com/>, 2019); (<https://blog.rappi.com>, 2016); (<https://www.lifemiles.com>, 2019); (<https://lifitit.co/>, 2019); (<https://viajala.com.co>, 2019)

8.3 Características en la Startups que generan crecimiento en indicadores económicos.

Tabla 3

Listado cuadro resumen de características e impacto en indicadores.

Características	Indicador
<p>Las startups ayudan a transformar la economía convirtiéndose en necesarias para el crecimiento económico, los objetivos de este ambiente emprendedor son generar impuestos a la ciudad, aumentar empleos, oportunidades de inversión para los bancos, flujo de caja para las empresas tradicionales y sus integrantes, riqueza para los emprendedores, desarrollo de servicios y mejores productos para las personas e innovación para las grandes empresas mejorando su rentabilidad. (crmiorg, 2018)</p>	Crecimiento económico
<p>Las empresas que forman parte de la nueva economía emergente (startups) impulsan la economía considerablemente, promoviendo la generación de nuevas plazas de empleo.</p>	Tasa de desempleo
<p>Cuando se logra captar inversionistas del sector público o privado, a través de la confianza en el proyecto se avanza hacia el crecimiento. Con el personal adecuado, se puede crecer y mantener el emprendimiento estable, y se hará necesaria la incorporación de nuevos colaboradores al equipo de trabajo. (blog, 2019)</p>	
<p>Estas empresas a través de la investigación, desarrollan y prueban nuevos productos, ofreciendo soluciones a la necesidades de su público, adquiriendo clientes, a sus nuevos procesos aumentando la productividad, con su innovación las startups aumentaran los ingresos y el empleo generando mayor productividad. (Sepulveda, 2017); (crmiorg, 2018)</p>	Productividad
<p>Los emprendedores de hoy han revolucionado la forma de crecer a las empresas tradicionales; ya que generan un alto nivel de competitividad entre las diferentes organizaciones y los sectores en los que se mueven, generando nuevos proyectos y niches de mercado que impulsan y mejoran la competitividad de la economía. (EPECONOMIA, 2019)</p>	Competitividad
<p>Los últimos estudios económicos han mostrado la existencia de una relación sistemática entre el PIB per cápita de un país, su crecimiento económico y su nivel con el tipo de actividad creadora de las Start-ups. En un país a baja renta per cápita, las startups aportan oportunidades laborales y posibilidades para la creación de nuevos mercados. Cuando la renta per cápita aumenta, la aparición de nuevas tecnologías y de economías de escala permite que las empresas tradicionales más grandes y asentadas puedan satisfacer la creciente demanda de los mercados en crecimiento y aumentar su papel relativo en la economía. (Minniti, 2005)</p>	PIB

8.4 Nuevos modelos de Startups

Para la economía nacional es importante la creación de las startups porque se han convertido en empresas generadoras de nuevos puestos de trabajo haciendo de esta forma una contribución a mejorar la economía nacional y ayudando a mitigar las dificultades económicas de algunos hogares del país.

Tabla 4

Cuadro comparativo de startups y negocios tradicionales

Startups	Negocios Tradicionales Crecimiento:
<p>Crecimiento:</p> <p>Son modelos escalables; es decir que tienen la característica de crecer rápidamente; geográficamente hablando, es por ello por lo que se asocia a las Start ups con el uso de la tecnología e internet</p>	<p>Un modelo tradicional también puede abarcar varias regiones o mercados, geográficamente hablando, pero lo hará por medio de sucursales de la empresa, franquicias, entre otros métodos, incluso internet por medio de tiendas en línea, pero esto sucederá en un lapso mucho mayor al que una startup puede desarrollar.</p>
<p>Riesgo:</p> <p>Las startups tienen mayor riesgo que un modelo tradicional. Al contener un amplio sentido de innovación, la startup deberá probar su validez en el mercado</p>	<p>Riesgo:</p> <p>un negocio tradicional que puede orientarnos a una necesidad existente, la cual se cubre con un producto o servicio existente.</p>
<p>Mano de obra:</p> <p>En una startup, tu plantilla laboral es mucho más baja, debido al componente web de las startups, normalmente tus empleados se encargan de soporte y funciones de marketing. Para poner un ejemplo más claro, Carlos Slim, dueño de Telmex, debe tener una plantilla de más de 140 mil empleados para poder atender a todo México, mientras que una startup, con menos de 50 empleados puede ofrecer un servicio en esa misma cobertura.</p>	<p>Mano de obra:</p> <p>Para llevar un modelo tradicional a un crecimiento demográfico necesitarás de una fuerte plantilla de trabajadores que te ayuden en las diferentes actividades necesarias para tal crecimiento.</p>
<p>Rentabilidad:</p> <p>Una startup en su gran mayoría no posee costo de venta, ya que lo que regularmente</p>	<p>Rentabilidad:</p> <p>Un modelo tradicional, regularmente tiene costos de venta.</p>

comercializa es información o un servicio web del que no se requiera materia prima para poder realizar una venta, esto hace que las startups sean mucho más rentables que un modelo de negocios tradicional.

Datos obtenidos en la web (marin, 2013)

8.5 Estrategias del Gobierno para que las Startups puedan surgir en el mercado

Tabla 5

Cuadro resumen definiendo estrategias de gobierno para que las startups puedan surgir en el mercado.

Ítem	Estrategia
Alianzas	<p>El gobierno a través de diferentes estrategias por medio del ministerio de tecnologías de la información y la comunicación MinTic genera diferentes alianzas que aportan al desarrollo de las startups, una de ellas es que los emprendimientos colombianos de Apps.co reciban asesorías de Google en su programa Launchpad Start; Este programa global de la multinacional estadounidense apoya a emprendedores startups a escalar sus plataformas de forma exitosa; a través de capacitaciones, consultorías y talleres especializados para apoyar el desarrollo exitoso de sus negocios, donde MinTic se esfuerza por generar diferentes oportunidades y brindar las mejores herramientas a los emprendedores TIC colombianos. Esto incluye alianzas con grandes referentes de innovación como Google, que permiten impulsar a los emprendedores y fortalecer sus procesos productivos. De esta manera, ellos generan negocios sostenibles que aportan a la Economía Digital del país. (mintic, https://www.mintic.gov.co, 2017)</p>
Eventos	<p>Las empresas digitales startups hacen presencia en eventos apoyadas por el MinTic</p> <p>Donde dan a conocer sus negocios digitales, generan futuras alianzas con inversionistas y entregan información de valor acerca de sus emprendimientos.</p> <p>Este es un espacio en el que las empresas acompañadas por el programa Apps.co, iniciativa del Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTic), y otros emprendimientos del ecosistema, ofrecen los servicios y productos que venden a través de canales digitales como tiendas en línea; a todos los asistentes de los eventos; mejorando así sus ingresos y rentabilidad con la estrategia organizada por el ministerio de las TIC. (https://www.mintic.gov.co, 2019)</p>

8.6 Aporte realizados por el MINTIC a los emprendimientos de startups en los diferentes sectores para su crecimiento.

El ministerio de tecnología de la información y comunicación MinTic a realizando aportes a los emprendedores de los diferentes sectores económicos para favorecer su crecimiento a través de diferentes talleres y cursos teórico – prácticos brindando diferentes mecanismos y metodologías que les permita implementar ideas y negocios digitales y ayudando a que por medio de esto desarrollen aún más sus habilidades digitales a través de las siete capacitaciones que ofreció el MinTic (mintic, 2019)

Tabla 6

Cuadro resumen de los aportes realizados por el MINTIC a los emprendedores startups para aportar a su crecimiento

Cursos	Definición
Introducción al financiamiento de startups	<p>Opciones para considerar como alternativas de financiación para llevar a cabo el emprendimiento de startups</p> <p>Los bancos para empezar no son una buena opción debido a la cantidad de requisitos financieros donde incluyen estados financieros de cierta cantidad de tiempo con la que probablemente no se cuente.</p> <p>A. Folks, family and Friends: de esta manera acudir al primer círculo social para la consecución de dinero y poder operar en el mercado a través de familia amigos y conocidos, siendo esta una entrada fácil sencilla y sin muchos requisitos de inversión.</p> <p>B. Crowdfunding: alternativa que permite al proyecto, idea de negocio o startups que tenga visibilidad a través de una plataforma de internet y permite que muchas personas inviertan diferentes montos de capital.</p> <p>C. Búsqueda de inversión privada: para la que es necesario ya haber tenido ventas en el mercado y tener un mercado identificado, tener clientes y recursos primarios, lo que permitirá que los inversionistas privados tengan una idea puntual del negocio al que le invertirán. (Zafra, 2015)</p>

Curso profesional de Git y GitHub

“Github es un servicio para alojamiento de repositorios de software gestionados por el sistema de control de versiones Git. Por tanto, Git es algo más general que sirve para controlar el estado de un desarrollo a lo largo del tiempo, mientras que Github es algo más particular: un sitio web que usa Git para ofrecer a la comunidad de desarrolladores repositorios de software”.
(Alcázar, 2014)

Programación básica

“De una manera simplificada, podríamos decir que la programación básica informática es el proceso a través del cual se diseña, codifica, limpia y protege el código fuente de los programas de los ordenadores. Es a través de esta programación se crean los códigos fuente o software. A raíz de este código, a través de la programación se escribe, prueba y perfecciona”.
(Cámara, 2019)

Marketing voz a voz

“El objetivo principal del marketing debe ser que las personas confíen en una marca hasta el punto de estar dispuestas a recomendar con sus amigos y familiares. Esto es el marketing voz a voz y cuando la empresa alcance este punto podrá superar las barreras que la mayoría tienen a la hora de comunicar y posicionar su marca”. (Benlloch, 2018)

Marca personal

“Una marca personal hace referencia a la estrategia que se emplea para vendernos a nosotros mismos como marca, así como las herramientas que se utilizan para ello, como pueden ser las redes sociales, o la página web. en un mundo laboral donde al pasar del tiempo es más complicado diferenciarse del resto, se hace necesario encontrar un propio método de marca personal lo que ayudará a potenciar los puntos fuertes y a demostrar todo lo que se puede aportar a una empresa o cliente”.
(Grapsas, 2020)

Fundamentos de ingeniería de software

“Es una disciplina que integra métodos técnicas y herramientas para el desarrollo de software de computadoras, sus elementos son:

Herramientas: Programas que mecanizan los métodos y las técnicas.

Métodos: Conjunto de tareas ordenadas para conseguir un fin. Los métodos se desarrollaron para cada una de las fases del desarrollo (análisis, diseño, implementación, etc.).

Técnicas: Ayudan con las dificultades para llevar a cabo lo que se indica en los métodos”. (Equipo2, 2012)

Introducción al marketing digital.	<p>“El Marketing Digital, en esencia, permite obtener visibilidad en Internet a través de acciones en los diversos canales online que existen, como los buscadores, las redes sociales, el email marketing, entre otros. La visibilidad es fundamental para todos los tipos de negocio, pero para las startups tiene una importancia aún más grande.</p> <p>La promoción a través de Internet hace que una idea de negocio brillante o un desarrollo bien planificado de productos y servicios llegue al público objetivo, estableciendo una presencia digital firme y un reconocimiento de marca consistente.</p> <p>Las acciones de Marketing Digital, por lo tanto, permiten que la empresa crezca lo suficientemente para comenzar sus ventas y generar ingresos, con una base de consumidores ya familiarizada con el producto o servicio. Otro motivo para considerar el Marketing Digital para startups es su relación costo beneficio”. (Grapsas, 2020)</p>
------------------------------------	---

9. Aspectos Administrativos Del Proyecto

9.1 Cronograma de actividades

Tabla 7

Cronograma de actividades

Febrero	Marzo
Semana 1: Presentación y pautas para el trabajo de grado, introducción para saber que se realizaría a través del curso	Semana 1: Socialización, asesoría y entrega del punto uno
Semana 2: Presentación y pautas para el trabajo de grado, introducción para saber que se realizaría a través del curso	Semana 2: Presentación por parte del docente, socialización asesoría y entrega del punto dos
Semana 3: Identificar el tema del proyecto a realizar e investigar y se escogió el tema de las empresas startups	Semana 3: Presentación por parte del docente socialización, asesoría y entrega del punto tres
Semana 4: Capacitación de bases de datos y exposición del punto 1 por parte del docente	Semana 4: Presentación por parte del docente socialización, asesoría y entrega del punto cuatro
Abril	Mayo

Semana 1: Presentación por parte del docente, socialización, asesoría y entrega del punto cuatro

Semana 2: Exposición por parte del docente del punto cinco

Semana 3: Capacitación de normas APA

Semana 4: Asesoría y socialización del punto cinco

Semana 1: Entrega del punto 5 bien referenciado

Semana 2: Presentación por parte del docente, socialización, asesoría y entrega del punto seis

Semana 3: Presentación por parte del docente, socialización, asesoría y entrega del punto ocho

Semana 4: Presentación por parte del docente, socialización, asesoría y entrega del punto nueve y diez

Junio

Semana 1: Exposición por parte del profesor sobre el artículo científico socialización y asesoría

Semana 2: Socialización asesoría y entrega de las diapositivas

Semana 3: Entrega del artículo y la presentación del proyecto de grado

9.2 Recursos básicos utilizados

Recursos humanos: recibimos asesorías constantes por parte del docente para la realización y desarrollo de los diferentes puntos del trabajo y de la investigación en aulas de clase presenciales y virtuales.

Recursos logísticos: se utilizó constantemente medio de información electrónicos y diferentes plataformas de información electrónicas.

Recursos económicos: se utilizó equipos de cómputo propios, energía, internet para realizar la investigación, gastos de desplazamiento para ir a las asesorías presenciales y al trabajo en equipo.

10. Conclusiones y Recomendaciones

10.1 Conclusiones

- Las startups son nuevos modelos de negocio que han demostrado ser de gran importancia para ayudar a impulsar la economía del país a través de diferentes ideas de negocio y nuevos emprendimientos, ya que se han convertido en generadoras de empleo, productividad y competitividad entre los diferentes sectores de la economía fomentando así la innovación y la creatividad empleando la tecnología, razón por la cual cada vez más personas fomentan su creación y aportan a su crecimiento de forma económica.
- Este tipo de emprendimientos generan ciertos beneficios a sí mismas y a quienes sean sus inversores ya que consiguen beneficios económicos en poco tiempo debido a la velocidad en la que crecen y se dan a conocer estas empresas en el espacio virtual, lo que puede resultar en una rápida expansión a nivel mundial; atrayendo de esa forma más inversores a su startup que contribuyan a su capital y rápido crecimiento.
- A través del tiempo han surgido nuevas estructuras empresariales, este fenómeno se está dando debido a la colaboración o a las alianzas que se generan entre empresas tradicionales y emprendimientos startups dando oportunidad de crecimiento y apoyo a ambos modelos mejorando el reconocimiento nacional e internacional de ambas compañías y por lo tanto a través de la tecnología y la innovación la rentabilidad de sus ingresos y economía al aumentar las ventas de sus productos o servicios.

10.2 Recomendaciones:

- Los emprendedores de las startups deben trabajar fuertemente para que el producto o servicio que creen sea innovador, importante y de gran necesidad para sus clientes o usuarios, pero sobre todo es indispensable para ellos contar con alguien que tenga la capacidad, el talento y los contactos suficientes para atraer clientes de valor y además para conseguir personas que quieran invertir en su proyecto.
- El gobierno no ha implementado las suficientes estrategias para un apoyo óptimo de los emprendedores que generen mayor surgimiento y crecimiento de las startups por lo que se recomienda que además de apoyarlos con la realización de alianzas y eventos para promover sus ventas y generar más reconocimiento de ellas debería también apoyar de forma económica generando un presupuesto para la realización de préstamos a bajo interés facilitando así la financiación de las startups.
- Es importante para el crecimiento de startups que su equipo directivo y a su vez el grupo de colaboradores estén a gusto completamente en su empresa ya que algunas de estas puede que no cumplan con la normatividad requerida como pago de EPS o prestaciones sociales a sus empleados, aunque para ello la empresa tenga justificaciones como que sus empleados no están directamente contratados pues lo adecuado sería que los tuvieran e implementaran todo en cuanto a normatividad como lo requiere el estado para así evitar inconformidades por parte de sus empleados y poder trabajar a gusto.

Bibliografía

- Alcázar, I. (03 de 06 de 2014). <https://desarrolloweb.com/>. Obtenido de <https://desarrolloweb.com/: https://desarrolloweb.com/articulos/introduccion-git-github.html#:~:text=Por%20tanto%2C%20Git%20es%20algo,de%20desarrolladores%20repositorios%20de%20software.>
- Benlloch, I. (14 de 09 de 2018). <https://www.modelocurriculum.net>. Obtenido de <https://www.modelocurriculum.net: https://www.modelocurriculum.net/blog/que-es-y-para-que-sirve-una-marca-personal>
- blog, w. (31 de 12 de 2019). <https://blog.worktel.com>. Obtenido de <https://blog.worktel.com: https://blog.worktel.com/impacto-de-las-startups-en-el-desarrollo-economico/>
- Cámara, P. (31 de 12 de 2019). <https://www.soloempleo.com>. Obtenido de <https://www.soloempleo.com: https://www.soloempleo.com/por-que-aprender-a-programar#:~:text=%C2%BFPara%20qu%C3%A9%20sirve%20la%20programaci%C3%B3n%3F&text=De%20una%20manera%20simplificada%2C%20podr%C3%ADams,los%20c%C3%B3digos%20fuente%20o%20software.>
- cardona, m. p. (16 de junio de 2016). *IEBS*. Obtenido de [IEBS: https://www.iebschool.com/blog/creacion-de-startups-lean-startup/](https://www.iebschool.com/blog/creacion-de-startups-lean-startup/)
- consuegra, j. p. (24 de agosto de 2016). "la tecnología esta cambiando la manera de hacer negocios". (portafolio, Entrevistador) Obtenido de <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/la-tecnologia-esta-cambiando-la-manera-de-hacer-negocios-499869>

crmiorg. (02 de 08 de 2018). <http://www.crimi.org>. Obtenido de <http://www.crimi.org>:

<http://www.crimi.org/importancia-fomentar-cultura-startup-para-economia/>

Dane. (20 de 12 de 2019). <https://whhttps://www.dane.gov.co/>. Obtenido de

<https://whhttps://www.dane.gov.co/>: <https://www.dane.gov.co/index.php/acerca-del-dane/informacion-institucional/normatividad/decretos>

DANE. (31 de 12 de 2019). <https://www.dane.gov.co>. Obtenido de <https://www.dane.gov.co>:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-satelite/cuenta-satelite-de-las-tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones-tic>

encolombia.com. (11 de noviembre de 2019). <https://encolombia.com/>. Obtenido de

<https://encolombia.com/>: <https://encolombia.com/>

EPECONOMIA. (02 de 01 de 2019). <https://www.europapress.es/>. Obtenido de

<https://www.europapress.es/>: <https://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-maroto-subraya-importancia-startups-generar-nichos-mercado-mejoren-competitividad-20190102150244.html>

Equipo2. (12 de 07 de 2012). <http://ingsoftware072301.obolog.es/>. Obtenido de

<http://ingsoftware072301.obolog.es/>: <http://ingsoftware072301.obolog.es/unidad-2-fundamentos-ingenieria-software-2006544#:~:text=Ingenier%C3%ADa%20Del%20Software,Sus%20elementos%20son%3A&text=Los%20m%C3%A9todos%20se%20desarrollaron%20para,%20implementaci%C3%B3n%20etc.>

fernandez, h. (2013). ¿que es una startup? *economia TIC*. Obtenido de

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

Grapsas, T. (13 de 03 de 2020). <https://rockcontent.com/>. Obtenido de <https://rockcontent.com/>:

<https://rockcontent.com/es/blog/marketing-digital-para-startups/#:~:text=Las%20acciones%20de%20Marketing%20Digital,es%20su%20relaci%C3%B3n%20costo%2Dbeneficio.>

<https://blog.rappi.com.> (08 de 03 de 2016). <https://blog.rappi.com.> Obtenido de

[https://blog.rappi.com: https://blog.rappi.com/que-es-rappi/](https://blog.rappi.com:https://blog.rappi.com/que-es-rappi/)

<https://liftit.co/>. (31 de 12 de 2019). <https://liftit.co.> Obtenido de [https://liftit.co: https://liftit.co/](https://liftit.co:https://liftit.co/)

<https://platzi.com/>. (12 de 31 de 2019). <https://platzi.com.> Obtenido de [https://platzi.com:](https://platzi.com:https://platzi.com/)

<https://platzi.com>

<https://viajala.com.co.> (31 de 12 de 2019). <https://viajala.com.co.> Obtenido de

[https://viajala.com.co: https://viajala.com.co/page/quienes-somos](https://viajala.com.co:https://viajala.com.co/page/quienes-somos)

<https://www.lifemiles.com.> (31 de 12 de 2019). <www.lifemiles.com.> Obtenido de

[www.lifemiles.com: https://www.lifemiles.com/help-center#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20LifeMiles%3F,ganar%20y%20usar%20sus%20LifeMiles](www.lifemiles.com:https://www.lifemiles.com/help-center#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20LifeMiles%3F,ganar%20y%20usar%20sus%20LifeMiles)

<https://www.mintic.gov.co.> (20 de 06 de 2019). <https://www.mintic.gov.co.> Obtenido de

[https://www.mintic.gov.co: https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/MinTIC-en-los-Medios/101455:Las-empresas-digitales-que-hacen-presencia-en-Campus-Party-2019-apoyadas-por-el-MinTIC](https://www.mintic.gov.co:https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/MinTIC-en-los-Medios/101455:Las-empresas-digitales-que-hacen-presencia-en-Campus-Party-2019-apoyadas-por-el-MinTIC)

<https://www.mintic.gov.co/>. (29 de 07 de 2009). <https://www.mintic.gov.co/>. Obtenido de

[https://www.mintic.gov.co/: https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/3707:Ley-1341-de-2009](https://www.mintic.gov.co/:https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/3707:Ley-1341-de-2009)

marcano, p. (2016). *sities.google.com*. Obtenido de *sities.google.com*:

<https://sites.google.com/site/societicsincom/las-tic-s-en-el-emprendimiento>

marin, r. (09 de 09 de 2013). *http://startuplearn.mx*. Obtenido de <http://startuplearn.mx>:

<https://kalot.com.mx/site/2013/09/09/startup-vs-negocio-tradicional-diferencias-ventajas-y-desventajas/>

martin, j. (2018). *diarium.usal.es*. Obtenido de *diarium.usal.es*:

https://diarium.usal.es/i_jmartin/importancia-de-las-tic-en-las-empresas/

martinez, p. (5 de marzo de 2012). *todo startups*. Obtenido de *todo startups*:

<https://www.todostartups.com/bloggers/las-startups-no-se-contruyen-las-startups-nacen-crecen-y-evolucionan>

Medina, J. (26 de 09 de 2019). *https://marketing4ecommerce.co*. Obtenido de

<https://marketing4ecommerce.co>: <https://marketing4ecommerce.co/las-startups-mas-valiosas-de-colombia/>

Minniti, M. (31 de 12 de 2005). *https://pdfs.semanticscholar.org*. London: Department of Strategy and Entrepreneurship. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org>:

<https://pdfs.semanticscholar.org/6ea5/e81d6de26331a9a7729ee77623058c17f655.pdf>

mintic. (29 de 07 de 2009). *https://www.mintic.gov.co/*. Obtenido de <https://www.mintic.gov.co/>:

<https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/3707:Ley-1341-de-2009>

mintic. (02 de 08 de 2017). *https://www.mintic.gov.co*. Obtenido de https://www.mintic.gov.co:

<https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de>

[Prensa/Noticias/55312:Emprendimientos-colombianos-de-Apps-co-reciben-asesorias-de-Google-en-su-programa-Launchpad-Start](https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/Noticias/55312:Emprendimientos-colombianos-de-Apps-co-reciben-asesorias-de-Google-en-su-programa-Launchpad-Start)

mintic. (31 de diciembre de 2019). *mintic.gob.co*. Obtenido de mintic.gob.co:

<https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/Noticias/124863:El-emprendimiento-digital-llego-a-todos-los-departamentos-de-Colombia-en-2019>

pulsosocial. (27 de 11 de 2011). <https://pulsosocial.com/>. Obtenido de <https://pulsosocial.com/>:

<https://pulsosocial.com/2012/11/27/guia-basica-herramientas-legales-para-startups-en-colombia/>

rodriguez, j. (16 de noviembre de 2018). *modoemprendedor.com*. Obtenido de

modoemprendedor.com: <https://www.modoemprendedor.com/startups-latinoamericanas/>

secretariassenado. (31 de 12 de 2019). <http://www.secretariassenado.gov.co/>. Obtenido de

<http://www.secretariassenado.gov.co/>:

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html

Sepulveda, M. (12 de 06 de 2017). <https://pulsosocial.com>. Obtenido de <https://pulsosocial.com>:

<https://pulsosocial.com/2017/06/12/mejora-la-productividad-startup/>

tramon, l. (02 de enero de 2019). *todostartups.com*. Obtenido de todostartups.com:

<https://www.todostartups.com/recursos-para-emprendedores/startup-se-convierte-en-empresa>

valentin. (2019). *blog.worktel.com*. Obtenido de blog.worktel.com:

<https://blog.worktel.com/impacto-de-las-startups-en-el-desarrollo-economico/>

Zafra, S. (28 de 10 de 2015). <https://www.youtube.com>. Obtenido de <https://www.youtube.com>:

<https://www.youtube.com/watch?v=u7sHH7cnflA>