



INSIGHTS PARA EMPRENDIMIENTOS EN CALI

PROYECTO DE GRADO

**SOPHIA GARCÍA TORRES
ANDRÉS FELIPE TREJO MEJÍA**

TOMAS LOMBANA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2022**

INSIGHTS PARA EMPRENDIMIENTOS EN CALI

**AUTORES
SOPHIA GARCÍA TORRES
ANDRÉS FELIPE TREJO MEJÍA**

**DIRECTOR DEL PROYECTO
TOMAS LOMBANA**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2022**

Tabla de contenido

Resumen.....	4
1. <i>Introducción</i>.....	4
1.1 Contexto y Antecedentes	4
1.2 Emprendedores en Colombia	5
1.3 Justificación	6
1.4 Planteamiento del Problema	6
1.5 Objetivo general.....	7
1.6 Objetivos Específicos	7
2. <i>Antecedentes</i>.....	7
2.1 Marco Teórico	7
2.2 Metodología.....	9
3. <i>Emprendimientos en Cali</i>.....	10
4. <i>Insights para emprendimientos</i>	11
5. <i>Beneficios de encontrar un buen insight</i>.....	15
Conclusión	15
Referencias.....	17

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1. Los países más emprendedores de la OCDE	8
Ilustración 2. Matriz Entrevistas.....	13

Resumen

La presente investigación busca representar los diferentes aspectos que se deben tener en cuenta a la hora de emprender, explicar las dificultades que conlleva y además presentar por medio de estadísticas numéricas el rendimiento de estos. Para terminar, se realizará una encuesta la cual presentara los insights adecuados para emprender en la ciudad de Cali.

Palabras Claves: Emprendimientos, Insights, Investigación cualitativa, Cali, entrevista.

Abstract: This research seeks to represent the different aspects that must be considered at the time of entrepreneurship, explain the difficulties involved and also present through numerical statistics the performance of these. Finally, a survey will be conducted to present the appropriate insights for entrepreneurship in the city of Cali.

Keywords: Entrepreneurship, Insights, Qualitative research, Cali, interview, interview.

1. Introducción

1.1 Contexto y Antecedentes

Más de 251.000 empresas se crearon en Colombia entre enero y septiembre de 2021, lo que refleja un gran impulso para ingresar al mercado. A medida que el mundo digital de Colombia se ha transformado, el ecosistema de empresas emergentes del país se ha revitalizado. Según el último análisis de Global Entrepreneurship Monitor (Forero, 2020), “el 68,7% de los colombianos consideran el emprendimiento como su primera opción profesional”. Como podemos ver, el emprendimiento en Colombia está ganando cada vez más aceptación social y mejores incentivos económicos. Al iniciar un negocio, comprender el mercado y los conocimientos competitivos es esencial para comprender exactamente cómo administrar una marca, pero ¿qué es el conocimiento?. Según Carlos Guzmán, el insight consiste en poder entender cómo un producto o servicio se conecta con los clientes, consumidores o usuarios (Guzmán, 2016). En este mercado

competitivo, las empresas deben buscar el conocimiento, incluso si sus productos son un vínculo mágico a los ojos de los clientes.

1.2 Emprendedores en Colombia

El espíritu empresarial surgió como un movimiento más inteligente para ingresar al mercado con un factor innovador que crea un modelo disruptivo en una industria, aumenta la productividad en toda la industria y crea externalidades favorables a la competencia más allá de la creación de empleo. La integración del ecosistema emprendedor colombiano se ha visto facilitada por el éxito de startups como Rappi, Movii o Platzi, que han superado los obstáculos inherentes al emprendimiento para crear proyectos escalables y repetibles.

Este grupo ha llamado la atención de muchas empresas internacionales, las cuales han considerado a Colombia como un terreno propicio para sus inversiones. En total, la región cuenta con el 95% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), de las cuales el 44% están ubicadas en Bogotá, el 25% en Antioquia y el 18% en Cali para evaluar el estado de los negocios en Colombia, 2018 Creó más. 300.000 empresas de la cartera. (Forero, 2020)

De esta manera, el espíritu empresarial es un motor importante de la economía para los países que están en vía de desarrollo o que están buscando desarrollarse. En un caso como el de Colombia, la forma de formación empresarial la brindan una gran proporción de pequeñas y medianas empresas, las cuales tienen una baja probabilidad de supervivencia debido a que no están operando de manera óptima en términos de gestión.

1.3 Justificación

El propósito de este estudio es poder ayudar a aquellas personas que están interesadas en crear un emprendimiento, que puedan identificar qué tan difícil es crear una empresa y lograr sacarlo adelante, identificar todos sus factores, dificultades y adversidades, ya que "el 56% de los startups en Colombia fracasan" (Valora analitik, 2022). Cada emprendedor entenderá cuáles son los pros y los contras de un emprendimiento, las ayudas que brinda el gobierno a la hora de emprender y aún más importante, si son acompañados durante el camino. Muchas personas no se arriesgan a crear su emprendimiento por el temor de fracasar, pero el saber cuáles son los errores más cometidos, las malas decisiones que toman otras personas que han fracasado, ayudará a no cometer esos mismos errores y poder sacar adelante el emprendimiento.

1.4 Planteamiento del Problema

Según un informe de Confecámaras sobre supervivencia empresarial (Confecámaras, 2017, p. 10), "el 60% de las empresas emergentes en Colombia, quiebran antes de cumplir cinco años en el mercado, de las cuales el 98% son microempresas." En otras palabras, solo 4 de cada 10 empresas pueden sobrevivir a la fase inicial de posicionamiento en el mercado nacional. Utilizando el mismo estudio, muestran que entre el 20 % y el 30 % de los nuevos negocios tienden a desaparecer en el primer año, por lo que de los 88.406 negocios registrados en la Cámara de Comercio de Bogotá en 2017, es probable que 22.100 cierren a fines de 2018, en 2022, después de cinco años de existencia, solo operarán 35.362 empresas.

1.5 Objetivo general

Identificar todos los insights que hay que tener en cuenta a la hora de crear un emprendimiento.

1.6 Objetivos Específicos

- Estudiar la cantidad de emprendimientos en Cali que logran sobrevivir después del primer año de creación
- Determinar que tener en cuenta para crear un emprendimiento resistente a las adversidades que se van a presentar y evaluar que herramientas usar para la ayuda de este emprendimiento
- Evaluar si Cali es una ciudad apta para emprender.

2. Antecedentes

2.1 Marco Teórico

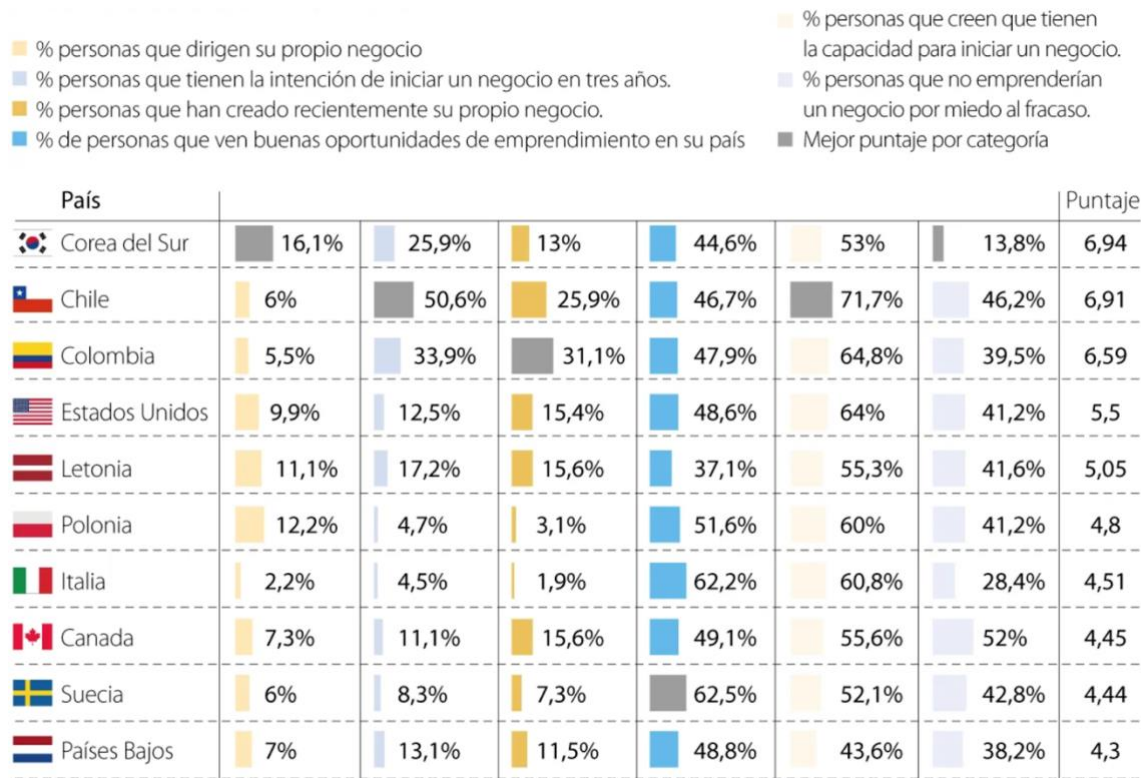
El propósito de este estudio es proporcionar información, específicamente con respecto a los emprendimientos en Cali. Usaremos las investigaciones anteriores de emprendimientos y también usaremos datos de los emprendimientos de Cali para comparar y definir qué información nos brinda información relevante. Colombia es el 3er país empresarial de la OCDE en 2020, por lo que tenemos mucho por explorar en nuestro territorio. Para entender más sobre este estudio, es necesario aclarar las definiciones de ciertos conceptos, como qué es insight y qué es capital de riesgo. Un insight se puede definir como "la clave que nos ayuda a encontrar solución a un problema

o esa verdad sobre el cliente que ni siquiera el cliente conoce.” (Viñarás, 2020). Un emprendimiento es “el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso” (Clara Inés Pardo y William Alfonso, 2016.)

Teniendo en cuenta el artículo de BBC “La economía y el coronavirus: los negocios ganadores y los sorprendidos perdedores durante la pandemia” La pandemia ha destruido una gran suma de empleos formales a nivel mundial, como resultado muchas de esas personas han preferido desarrollar y crear negocios o ideas emprendedoras para salir de la crisis (BBC News, 2020).

De acuerdo con un ranking publicado por Circle Loop, Ranking de los países más emprendedores de la OCDE según 6 variables del Global Entrepreneurship Monitor, Colombia se ubica entre las tres regiones más emprendedoras después de Chile y Corea del Sur con una puntuación de 6,59.

Ilustración 1. Los países más emprendedores de la OCDE



Nota. Adaptado de Circleloop (Los países más emprendedores de la OCDE), por el Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2021, (<https://incp.org.co/colombia-tercer-pais-mas-emprendedor-de-la-ocde/>)

Como se puede ver en la ilustración 1, Colombia se destaca entre las que han creado empresas recientemente, y esto, según Iván Jaramillo, investigador laboral de la Universidad del Rosario, se debe a la integración de políticas empresariales a la medida de los países y las condiciones para que las personas desarrollen sus propios proyectos, como la Ley N.º 2069 o la “Ley de Emprendedores” introducida en enero de este año. El enfoque integral está diseñado para adaptarse a todos los empresarios, independientemente del tamaño de su negocio. El propósito de la ley es proporcionar un marco legal moderno para fomentar la creación de nuevos negocios y empresas, ayudarlas a crecer y fomentar la creación de nuevos puestos de trabajo. Esto incluye la reducción de tarifas y trámites para las empresas estatales para facilitar su establecimiento, formalización y desarrollo.

Entre otras variables, se observó que el 64,8% de los colombianos se cree capaz de emprender, mientras que el 39,5% no lo haría por miedo al fracaso. En la visión empresarial nacional, el 47,9% cree que la empresa tiene buenas oportunidades de desarrollo y el 33,9% prevé desarrollar sus ideas de negocio en los próximos tres años.

En el 2021, entre enero y junio, en el Valle del Cauca registraron 15.699 nuevos negocios, lo cual refleja un 18,5% más que en igual período de 2020, esto fue un incremento significativo que representa una apertura a vistas de la pandemia, ya que muchas personas venían afectadas por los pasados hechos donde había pérdida de trabajo, emprender abre un nuevo campo.

2.2 Metodología

Para este primer objetivo, el cual consiste en estudiar la cantidad de emprendimientos en Cali que logran sobrevivir después del primer año de creación, se investigará sobre los emprendimientos en Cali por medio de bases de datos registradas, por ese medio podremos ver como es el recorrido de vida de dichos emprendimientos y podremos estudiar la tendencia de estos.

En cuanto al segundo objetivo, se realizará un estudio de documentos publicados por investigadores en el tema de los insights para emprendimientos para así poder sacar nuestras propias conclusiones de cuáles son las más comunes entre estos conocedores del tema y poder precisar que es clave a la hora de emprender.

Por otro lado, por medio de la página de la alcaldía de Cali se investigará que ayuda provee la ciudad para poder concluir nuestro último objetivo, habiendo encontrado esta información se hará un estudio de los emprendimientos en Cali por medio de las bases de datos de los emprendimientos registrados en dicha ciudad.

Finalmente, realizaremos una Investigación cualitativa con diseño exploratorio con una técnica de entrevista a diferentes emprendedores de la ciudad de Cali, quienes han logrado mantener su emprendimiento. Esta entrevista estará conformada por 14 preguntas, las cuales con sus respuestas nos ayudaran a encontrar diferentes pensamientos de los emprendedores con su experiencia de emprender. Una vez tengamos las respuestas, haremos una matriz donde separaremos las respuestas en las emocionales y en las racionales. Luego, a cada respuesta le buscaremos su verdad, necesidad y fricción para así construir el insight.

Para entender un poco más sobre esta última parte, hay que entender el término de Investigación cualitativa con diseño exploratorio, este proceso se basa en examinar un problema el cual ha sido poco estudiado, se usa un diseño cualitativo y además se trabaja con muestras pequeñas. Para este tipo de investigaciones se suele usar instrumentos cualitativos como la entrevista, grupos focales, la observación no estructurada, entre otros. Para terminar, se realiza un análisis el cual puede ser mediante una tabulación, análisis de datos, codificación, entre otros.

3. Emprendimientos en Cali

Cali es actualmente el tercer ecosistema de innovación y startups más grande de Colombia según un índice que clasifica 1.000 ciudades y 100 países a nivel mundial, destaca los mejores

lugares para iniciar un negocio, dando una idea de la calidad, frecuencia de las empresas, innovación y tendencias del ecosistema.

A la fecha, Cali alberga a más de 2000 empresas de alto impacto y potencial de crecimiento y cerca de 100 entidades, entre ellas entidades como universidades, aceleradoras, incubadoras y la Cámara de Comercio de Cali, que brindan apoyo de alto nivel a las startups y a todos los negocios. Clases de diferentes áreas como finanzas inteligentes, contexto de valor, escala y emprendimiento. Los fundadores de tres de las startups más disruptivas de Colombia reflejan parte del ADN emprendedor de la ciudad: Rappi, ADDI y Truora, originarias de Cali. Estas empresas no solo crecieron exponencialmente, sino que también tuvieron un impacto social, ayudando a consolidar el estatus de Cali como una ciudad innovadora en Colombia y el mundo. Según un informe de WWB Columbia Foundation y la Cámara de Comercio de Cali, el 90% de las empresas de Cali son microempresas. De los empresarios analizados en este estudio, el 79% posee negocios tradicionales, mientras que el 21% restante posee unidades de subsistencia. También mostraron que el 80% de las personas que poseen este tipo de negocios pertenecen al 1°, 2° y 3° nivel.

4. Insights para emprendimientos

Hablando un poco de los negocios, el conocimiento es fundamental para determinar una estrategia y ajustar lo que se va a llevar a cabo para impulsar el negocio por medio de datos. Por ejemplo, en el mercadeo el conocimiento se deriva ante todo de los datos de los compradores y se usan para generar nuevas campañas, entre ese contenido y experiencias de los compradores que plazcan más y agreguen valor a las necesidades de los consumidores. En este espacio, los conocimientos también sustentan la personalización del contenido y se utilizan para realizar actividades de participación del cliente, como crear personas compradoras y otras formas de

segmentación de clientes, optimizar las experiencias de los clientes o adoptar estrategias centradas en el cliente. (Kale, s.f.).

Como emprendedor siempre se debe tener en cuenta que los consumidores no siempre buscan tener el producto ideal, ellos lo que también quieren encontrar es una marca con la que se puedan sentir identificados, convertirse en fieles consumidores con la marca.

Durante su participación en #PSQresponde, Cristina Quiñones, directora de *Consumer Truth*, dio una serie de consejos que ayudan a encontrar el insight adecuado para encontrar la esencia como:

- Las perspectivas incluyen cómo atraer, retener y atraer clientes leales a nuestro negocio.
- Como emprendedor, es importante comunicar su pasión y no solo vender su producto.
- Otro aspecto a considerar es el conocimiento, el entusiasmo, la iniciativa y el coraje que debes demostrar para sacar adelante su negocio.
- Una situación común en los negocios es que la gente piensa demasiado y siente muy poco. Sea apasionado con sus ideas.
- Un emprendedor es ante todo un "todista" que tiene que hacer muchas cosas: gestor de personal, financiero, psicólogo o "pulpo".
- Recuerda que no podrá conectar con las personas si se enfoca más en el producto que en las personas mismas.
- Los empresarios, la gente de negocios necesita aprender y preguntarse todos los días.
- Un emprendedor inspirador obtiene "embajadores de la marca", personas que defienden y creen en sus ideas, no solo compradores.

Para la publicidad, encontrar buenas ideas es esencial para una campaña con éxito. Los Insights son una manera de cambiar la perspectiva para el consumidor. Descubra el por qué su objetivo piensa de la manera en que lo hace, su manera de actuar y por qué se siente de tal manera. Está

diseñado para contestar a unas necesidades que se clasifican como reales. Uno gran misterio y gran aventura de la publicidad es descifrar el pensamiento del consumidor. Entra en ellos y descubre qué les motiva a hacer algo. Los hábitos, intuición, circunstancias y percepciones determinan su comportamiento, y es su trabajo encontrar la raíz de todo ese comportamiento. Los conocimientos se crean a través de investigaciones muy profundas basadas en la indagación, la intuición y la inferencia de muchas preguntas. Para encontrarlos, el mejor consejo es ser curioso y observativo.

Gracias a nuestras entrevistas pudimos crear una matriz con 4 de las 14 preguntas realizadas, teniendo en cuenta aspectos emocionales y racionales, que ayuda a presentar como estos emprendedores se encuentran en una posición similar en torno a sus pequeñas empresas.

Ilustración 2. Matriz Entrevistas

	¿Que es lo más difícil a la hora de empezar un emprendimiento?	¿Cual es el mayor temor a la hora de emprender?	¿Que impulsa un emprendedor?	¿Cree usted que la pandemia ayudó al nacimiento de los emprendimientos en el país y ciudad?
CiocolatoMB	Lo más difícil a la hora de emprender es salir de la zona de confort a la que se está acostumbrado siempre pensando lo peor de lo que pueda resultar de aquel nuevo proyecto.	El miedo al fracaso es el sentimiento general a la hora de emprender, sin embargo en él se agrupan también el miedo de perder dinero, de no cumplir objetivos, de ser rechazado, etc.	La libertad económica es de los factores menos hablado pero que más importan a la hora de idealizarse como emprendedor, siendo este uno de los objetivos que motivan para continuar con un proyecto	Creo que la pandemia forzó a muchas personas y familias a buscar un nuevo ingreso para subsistir a aquellos tiempos de incertidumbre, donde el miedo a fracasar se vio opacado por todos los demás sentimientos que generó la pandemia.
Silvia Artesanal	Tener una idea clara sobre el emprendimiento y perder el temor al fracaso por empezar algo nuevo	Fracasar y perder toda la inversión	La motivación por crear una empresa sobre algo en lo que uno se destaque	Si, ya que durante la pandemia muchas personas estando en cuarentena decidieron crear un emprendimiento ya sea por generar ingresos y ayudarse en la casa por el difícil momento que estaban pasando todos o simplemente por distraerse estando en cuarentena y hacer algo
Vida Verde	Considero que lo más difícil a la hora de empezar a emprender es la cantidad de tiempo que toca dedicarle a un negocio, esto debido a que al comienzo uno es el encargado de hacer todos los trabajos. Por otro lado, la presión que uno tiene a la hora de pensar que es posible fracasar	El mayor temor es el fracaso, el saber que si el negocio no se establece de una forma contundente uno puede llegar a perder todo el capital invertido	Personalmente lo que más siento que lo puede impulsar a uno es la sensación de éxito, que si las cosas salen como uno espera, el sentimiento de éxito y de cumplir una meta de la vida es muy satisfactorio	Siento que ayudó a crear emprendimientos pero un poco informales, más en el sentido de personas que ofrecen productos que de cierto modo los tenían como hobbies. Por otro lado, siento que producto de la pandemia y de haber tenido que parar durante unos cuantos meses todo tipo de producción, fueron muchos los negocios que quebraron por no poder mantener los costos

Fuente: Elaboración propia

Con base en la anterior matriz, se puede evidenciar como a través de las respuestas de cada emprendedor se presenta similitudes en aspectos como el temor a fracasar, perder su capital invertido en un emprendimiento, entre otros. De hecho, al analizar las 14 preguntas, así esas no fueran específicamente relacionadas con este temor, los empresarios siempre concluían sus respuestas o las justificaban basados en el fracaso y el miedo a ser rechazados por el mercado. Muchas de las respuestas evidencian indirectamente aspectos emocionales y racionales de cada persona, algunas personas también mencionaron aspectos como el hecho de “perder tiempo”, pues al emprender no ser una tarea fácil esto conlleva mucho tiempo invertido que algunos emprendedores veían como una pérdida de tiempo a la hora de no prosperar como emprendedores.

Teniendo en cuenta las repuestas de la matriz escogidas para los factores mencionados anteriormente, se pueden sacar los insights, primero buscando la verdad de cada una, luego la necesidad y finalmente la fricción. Después de hacer eso lo siguiente fue conformarlos, para lo cual se determinó que para él:

Insight emocional

Crear un emprendimiento y que de fruto, para poder cubrir necesidades satisfacción consigo mismo, pero hay mucho temor al fracasar en el intento de emprender.

Insight racional

Generar ingresos monetarios para crear una libertad económica, invertir capital en el emprendimiento y perderlo.

Tras tener estos 2 insights basados en la entrevista realizada, se conformó un insight que mezclara ambas ideas para que fuera el general y no tan específico en la materia de los emocionales y racionales y como resultado fue lo siguiente:

Insight total

Crear un emprendimiento estable para lograr una libertad económica, perder el miedo al fracaso y el desaprovechamiento de los recursos.

Estos son los insights que basados en nuestra investigación se deben tener en cuenta a la hora de emprender, ya que muchos se pueden encontrar en esta situación, pero no darse cuenta, y que mejor que escucharlo de alguien que ya lo ha vivido o lo está viviendo.

5. Beneficios de encontrar un buen *insight*

Su interés en aprender sobre los conocimientos aumenta cuando comprende lo que pueden hacer por usted y sus campañas de marketing. Primero, sepa que encontrar una buena perspectiva le dará la motivación que necesita para alimentar su creatividad. De hecho, tendrá muchas ideas para crear nuevos productos y servicios. Insight tiene que ver con saber lo que el consumidor no sabe. A partir de ahí surgen las necesidades y usted es el responsable de satisfacerlas. Como resultado, podrá lanzar nuevos productos y servicios para las nuevas necesidades que ya tienen sus clientes. También servirá como una oportunidad única para posicionarse en el mercado. Una buena campaña puede darle vida a su marca y posicionarse como una de las mejores.

Conclusión

Después de haber realizado el siguiente estudio, podemos concluir que crear un emprendimiento en la ciudad de Cali tiene sus retos, pero a largo plazo va a ser un esfuerzo que va a valer la pena. Los primeros dos años de crear el emprendimiento son los más difíciles, años que van a marcar la diferencia, donde las decisiones que se tomen van a ser las que le dan rumbo al

emprendimiento. Con la ayuda correcta y el apoyo apropiado, los emprendimientos caleños pueden salir adelante.

Cali podría ser una ciudad con altos niveles de inversión, una ciudad donde pequeñas empresas puedan salir adelante y lograr ser compañías grandes, así como lo son hoy en día Rappi y otras empresas quienes empezaron con algo pequeño y ahora son reconocidas a nivel extranjero como emprendimientos exitosos al punto que ya cotizan en bolsa.

Crear emprendimientos no es una idea de un día para otro, para que un emprendimiento sea exitoso hay que tener un plan de negocio, una buena gestión, ser un buen líder, estudiar las ideas y los obstáculos que podrían aparecer a lo largo del emprendimiento. Lo más importante para la vida de un emprendimiento es tener unas bases fuertes, bases que a futuro no van a llegar a afectarlo.

Luego de haber entrevistado a los emprendedores que hicieron parte de esta investigación, analizar sus respuestas y encontrar los insights, pudimos entender lo siguiente: el mayor miedo de los emprendedores es fracasar como persona y como empresarios, además perder su capital invertido; sin embargo, muchos están dispuestos a tomar el riesgo, basados en lo anterior nos ayuda a entender cómo funciona la mentalidad de un emprendedor a la hora de crear su pequeña empresa.

Referencias

Meza, J., 2022. *¿Por qué se quiebran las empresas en Colombia?*. [online] Siigo. Disponible en: <<https://www.siigo.com/blog/empresario/por-que-se-quiebran-las-empresas-en-colombia/>>

Guzmán, C., 2016. *Claves del insight emprendedor - PQS*. [online] PQS. Disponible en: <<https://pqs.pe/emprendimiento/claves-insight-emprendedor/>>

Oecd.org. 2021. [online] Disponible en: <<https://www.oecd.org/acerca/>>

Cámara de Comercio de Cali. 2021. [online] Disponible en: <<https://www.ccc.org.co/programas-impulso-al-emprendimiento-extraordinario-la-camara-comercio-cali-destacados-los-mas-importantes-america-latina/>>

Tiempo, C., 2022. *Noticias de Economía y Negocios en Colombia y el Mundo | Portafolio.co*. [online] Portafolio.co Disponible en: <<https://www.portafolio.co>>

Emilio, N., 2022. *¿Qué es un insight? 5 grandes ejemplos de insights en marketing*. [online] Blog.kale.bismart.com. Disponible en: <http://blog.kale.bismart.com/que-es-un-insight-ejemplos-de-insight-marketing?hs_amp=true>

BBC News Mundo. (2020, mayo 14). La economía y el coronavirus: los negocios ganadores y los sorprendidos perdedores durante la pandemia. BBC. https://www.bbc.com/mundo/noticias-52647431

Viñarás, E., & Cyberclick. (s/f). ¿Qué es un insight? Cyberclick.es. Recuperado el 24 de noviembre de 2022, de https://www.cyberclick.es/numerical-blog/que-es-un-insight

Analitik, V. (2022, marzo 27). 56% de las startups en Colombia fracasan ¿Por qué? Valora Analitik. https://www.valoraanalitik.com/2022/03/27/56-de-las-startups-en-colombia-fracasan-por-que/