

La cultura emprendedora

Juan Sebastian Aranda Lozano

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

Transversal Emprendimiento

Jhonathan Bernal

12 de mayo de 2025

Tabla de contenido

Introducción	5
La cultura emprendedora.....	5
Casos de éxito empresarial.....	6
MercadoLibre	6
Rappi	6
Apple	7
Zara.....	7
Platzi	8
Elementos personales en la cultura emprendedora	8
Pasión emprendedora	8
Resiliencia	8
Creatividad e innovación.....	9
Liderazgo emprendedor.....	9
Ética y responsabilidad.....	9
Análisis del sector productivo de influencia	10
Oportunidades de negocio.....	10
Necesidades empresariales del sector productivo de influencia	11
Análisis del mercado potencial	12

Propuesta empresarial	13
Estrategia de mercado	13
Participación en ferias y congresos EdTech.....	14
Alianzas institucionales	14
Marketing digital focalizado.....	14
Contenido de valor	14
Programas de apoyo y convocatorias	14
Campañas B2B	15
Soporte y fidelización.....	15
Idea de negocio	15
Problema a resolver	15
Propuesta de valor	16
Público objetivo.....	16
Características principales	16
Modelo de negocio	16
Análisis <i>de la</i> competencia entre plataformas educativas.	17
Tecnología y recursos clave	17
Plan de Implementación (SDLC)	17
Estrategias de mercado	18
Modelo canvas.....	18

Referencias	20
-------------------	----

Introducción

La cultura emprendedora es un concepto fundamental para comprender el proceso de creación y desarrollo de nuevos negocios. Implica una serie de elementos clave que van desde la identificación de oportunidades hasta la ejecución de ideas innovadoras. A lo largo de este análisis, se profundiza en los aspectos esenciales para emprender con éxito, como el reconocimiento de casos de éxito empresarial y los elementos personales que conforman una mentalidad emprendedora. Además, se examinan los factores del entorno, como el sector productivo de influencia, las necesidades empresariales y el mercado potencial. Con esta información, se pueden establecer oportunidades de negocio, diseñar propuestas empresariales efectivas, determinar estrategias de mercado adecuadas y construir ideas de negocio viables que respondan a las demandas del mercado y generen valor.

La cultura emprendedora

La cultura emprendedora se refiere al conjunto de valores, actitudes y prácticas que fomentan la innovación y la creación de nuevas iniciativas. Implica aprender a innovar y asumir riesgos: según Castillo Castillo y Sarmiento (2023), los emprendedores desarrollan “creatividad, innovación, resolución de problemas y espíritu de iniciativa” como actitudes clave. También incluyen la toma de riesgos calculados y el aprendizaje del fracaso, así como el liderazgo, la iniciativa y la colaboración dentro de equipos. Este enfoque cultural promueve la motivación interna, la disciplina y la mejora continua de habilidades, preparando a las personas para captar oportunidades y adaptarse a cambios constantes.

Casos de éxito empresarial

MercadoLibre

MercadoLibre, fundada en 1999 en Argentina, es un claro ejemplo de cultura emprendedora aplicada. Sus fundadores –estudiantes en Stanford– buscaron democratizar el comercio electrónico en Latinoamérica y mantuvieron desde siempre un espíritu “cultura emprendedora... en el núcleo de nuestro ADN”. La empresa convirtió cada problema en un desafío, tomando riesgos (con aciertos y errores) y aprendiendo continuamente para innovar en pagos y logística. Según MercadoLibre (2024), esta energía emprendedora estimula a sus equipos a “superar constantemente nuestros límites; tomar riesgos; no darnos nunca por vencidos”. Su trayectoria muestra cómo la pasión por innovar y la perseverancia pueden transformarse en un gran impacto socioeconómico (más de un millón de familias en LatAm dependen de sus plataformas).

Rappi

La startup colombiana Rappi (fundada en 2015) ilustra la agilidad y adaptabilidad en el emprendimiento. Rappi introdujo la entrega ultrarrápida (“Turbo”) que le permitió diferenciarse: hoy es una empresa omnipresente de US\$5.250 millones en la región. Su éxito se atribuye a escuchar al usuario y adaptarse rápido (p.ej. pasar de tiendas a delivery de comida), experimentando con nuevos servicios y modelos operativos. Esto refleja su cultura de mejora continua: los equipos están empoderados para tomar riesgos calculados, probar soluciones y aprender de los errores. Como destacan analistas, el caso Rappi ofrece lecciones de adaptabilidad y mentalidad emprendedora: la clave está en ciclos rápidos de retroalimentación con el cliente y en una cultura interna que valora la innovación, la colaboración y la resiliencia. (Bloomberg, 2024; Querido Emprendedor, 2024).

Apple

Apple Inc. es un caso emblemático de innovación tecnológica. Con Steve Jobs al mando, Apple creó una cultura interna muy enfocada en el diseño, la calidad y la innovación continua. En 2019 Apple alcanzó 260.000 millones de dólares en ingresos, frente a solo 7.000 millones en 1997 (año del regreso de Jobs). Este crecimiento se explica por su énfasis en productos nuevos y mejorados (iPhone, iPad, etc.) y por un diseño organizativo particular: en Apple, especialistas en áreas clave guían a otros expertos (modelo “expertos liderando expertos”), lo que mantiene la capacidad innovadora aun en una gran empresa. La lección educativa es entender cómo un liderazgo visionario (Jobs) y un fuerte enfoque en la excelencia creativa pueden generar una cultura tecnológica potente que trasciende generaciones. (Santander X, 2021).

Zara

Zara (grupo Inditex, España) ejemplifica el emprendimiento en el sector moda. Su fundador Amancio Ortega enfrentó en 1975 una crisis de pedidos cancelados y decidió vender él mismo el inventario en una tienda improvisada (llamada Zara), mostrando iniciativa y resiliencia ante la adversidad. Desde entonces, Zara desarrolló una cadena de suministro ultra-rápida: controla verticalmente diseño y producción, lo que le permite renovar colecciones en menos de dos semanas. Este modelo de “moda rápida” combina creatividad en diseños con extrema capacidad de respuesta al mercado. La lección es que un emprendedor debe estar dispuesto a asumir riesgos (como Ortega lo hizo) y a ser ágil en la ejecución, optimizando procesos internos para atender rápidamente las demandas cambiantes. (Ferdows, Lewis, & Machuca, 2004).

Platzi

Platzi es una plataforma de educación online latinoamericana fundada por los colombianos Freddy Vega y Christian Van Der Henst. Su origen fue un proyecto de contenidos en vivo para desarrolladores en 2013 que evolucionó hasta convertirse en la “plataforma de educación online más grande del mundo hispano”. Platzi ha formado a millones de estudiantes, ofrece cursos de tecnología y emprendimiento, y ganó reconocimiento (Startup de Educación del Año, premio Endeavor 2019) por su innovación en educación. La historia de Platzi resalta elementos formativos: la visión emprendedora de democratizar el conocimiento, la perseverancia frente a intentos fallidos anteriores y la pasión por el aprendizaje continuo (el propio Freddy Vega aprendió a programar con una calculadora a los 13 años). En el ámbito educativo, Platzi ilustra cómo aplicar una cultura emprendedora formando en habilidades digitales, creatividad y liderazgo a nuevos emprendedores. (Gestión Colombia, 2025).

Elementos personales en la cultura emprendedora

Pasión emprendedora

Es el motor interno que impulsa al emprendedor a perseverar pese a los obstáculos. Se define como sentimientos intensos y dedicación hacia la actividad empresarial. Este entusiasmo convierte la creatividad y la resiliencia en fuentes de energía: la “pasión emprendedora [...] impulsa a perseverar a pesar de los desafíos” y fomenta la motivación, la innovación y el compromiso con las metas.

Resiliencia

La capacidad de enfrentar fracasos y seguir adelante es clave. El emprendedor resiliente confía en sus propias capacidades y mantiene el optimismo cuando aparecen dificultades,

transformándolas en oportunidades con soluciones creativas. Según Castillo Castillo y Sarmiento (2023), los emprendedores con resiliencia “desafían límites con creatividad y un optimismo inquebrantable, transformando obstáculos en oportunidades”. Esta mentalidad permite reponerse de errores y adaptarse rápidamente al cambio.

Creatividad e innovación

Los emprendedores exitosos suelen pensar de forma diferente. La creatividad permite diseñar productos o modelos de negocio originales. En palabras de Guevara, la pasión emprendedora contribuye fuertemente a la creatividad y la innovación, impulsando ideas nuevas. Fomentar la creatividad significa buscar mejoras continuas y estar dispuesto a cuestionar lo establecido (por ejemplo, Apple y MercadoLibre han innovado rompiendo paradigmas).

Liderazgo emprendedor

Implica influenciar y guiar equipos hacia metas innovadoras. Un líder emprendedor crea un ambiente que valora la iniciativa, la colaboración y la asunción de riesgos calculados. Tal liderazgo fomenta la flexibilidad y el aprendizaje colectivo: sus equipos experimentan libremente y aprenden de los errores, lo que refuerza la cultura de emprendimiento. En resumen, el líder emprendedor inspira a otros a pensar como emprendedores.

Ética y responsabilidad

La ética asegura la sostenibilidad a largo plazo del emprendimiento. Un emprendedor ético toma decisiones que buscan el bien social y ambiental, no solo la ganancia económica. Esto incluye transparencia, prácticas laborales justas y respeto por el entorno. Fomentar una cultura ética construye confianza con clientes y comunidades, creando valor agregado (p.ej. mayor lealtad de marca) y preparando a la empresa para enfrentar desafíos con integridad.

Análisis del sector productivo de influencia

La propuesta TeamTalks se inscribe en el dinámico sector educativo y tecnológico colombiano. Colombia cuenta con un ecosistema EdTech en rápido crecimiento, con más de 120 emprendimientos activos en 2023. Este sector emergente ha recibido un impulso significativo tras la pandemia, lo que ha favorecido la adopción de modelos educativos en línea. De hecho, un informe indica que el mercado mundial de EdTech alcanzó USD 123,4 mil millones en 2022 (CAGR 13,6%), y América Latina ha registrado la aparición de más de 1.500 nuevos startups en el sector. En Colombia, el EdTech se perfila como una industria robusta: datos recientes lo ubican como el segundo mercado más dinámico de la región (tras México) y la cuarta industria nacional con mayor inversión. TeamTalks, orientado a aprendices e instructores del SENA, se inserta así en el sector educativo/tecnológico, que está estrechamente vinculado con las necesidades del sector productivo nacional. SENA mismo destaca que su formación busca preparar personas para los oficios y ocupaciones demandados por los sectores productivos, satisfaciendo necesidades de nuevo talento y cualificación laboral. En consecuencia, TeamTalks influye en el sector productivo educativo-tecnológico y, por extensión, en las industrias que requieren trabajadores capacitados (manufactura, TIC, servicios, etc.), ofreciendo una plataforma de formación alineada con esas demandas.

Oportunidades de negocio

El sector EdTech ofrece múltiples oportunidades de negocio en el contexto colombiano. En el plano global y regional destaca un fuerte crecimiento de la inversión: por ejemplo, un estudio indica que la inversión de riesgo en EdTech se triplicará en la próxima década, con más de USD 87.000 millones previstos hasta 2030. América Latina, a su vez, ha experimentado un aumento notable en nuevas empresas del ramo y capital privado (1.500 startups EdTech en la

región y un aumento seis veces en inversión reciente). Todo esto refleja interés del mercado por soluciones innovadoras. A nivel local, existen programas de apoyo para emprendedores EdTech: Amazon Web Services lanzó en Colombia el programa EdStart para acelerar startups educativas (ofreciendo soluciones basadas en la nube), y la iniciativa gubernamental Territorios STEM+ busca impulsar la innovación educativa con tecnologías digitales y enfoque STEM. TeamTalks puede aprovechar estas oportunidades institucionales. Asimismo, la pandemia amplió la demanda por educación virtual y herramientas de colaboración, creando nichos para plataformas que faciliten el e-learning y la conectividad educativa. En síntesis, las oportunidades de negocio incluyen crecer con un mercado nacional e internacional al alza, beneficiarse de apoyos técnicos y fondos (p.ej. AWS EdStart), y ofrecer soluciones innovadoras donde el sector productivo aún muestra rezagos en digitalización educativa.

Necesidades empresariales del sector productivo de influencia

Las empresas de los sectores productivos vinculados a la formación técnica demandan perfiles con competencias 4.0. En la “Cuarta Revolución Industrial”, los procesos productivos se digitalizan (automatización, analítica de datos, IA, IoT), por lo que las compañías requieren profesionales con habilidades tecnológicas y competencias transversales. Un análisis sobre SENA confirma que surgen nuevas ocupaciones que exigen estas capacidades, así como soft skills como trabajo en equipo, autonomía y gestión del tiempo. En respuesta, el SENA ha fortalecido la formación de aprendices en áreas TIC: por ejemplo, en 2020 impactó a 60.000 colombianos (aprendices y egresados) en campos de informática, automatización industrial, electrónica y telecomunicaciones, aliándose con líderes tecnológicos como AWS y LinkedIn Learning para certificar habilidades en nube, análisis de datos y ciberseguridad. En síntesis, las necesidades empresariales clave incluyen talento calificado en tecnologías emergentes (machine

learning, IoT, IA) y personal capacitado en herramientas digitales que la SENA busca desarrollar. TeamTalks puede ayudar a satisfacer estas necesidades ofreciendo formación virtual actualizada y soporte colaborativo, alineándose así con los requerimientos de las compañías (lo que encaja con la orientación declarada del SENA: preparar aprendices para los oficios que demandan los sectores productivos).

Análisis del mercado potencial

El mercado potencial de TeamTalks es amplio, tanto en usuarios como en contexto. En el ámbito educativo colombiano, la cobertura digital es alta: en 2020 el 84,1% de los jóvenes (16-24 años) tenía acceso a Internet, y el 76,3% de la población de 24-54 años lo usaba. Además, ese año se conectaron unos 9,2 millones de hogares (56,5% del país), lo cual facilita la difusión de soluciones EdTech. Por otra parte, la propia SENA maneja una matrícula enorme; por ejemplo, en 2020 cerca de 2.287.876 aprendices se inscribieron en cursos virtuales complementarios, lo que indica un público potencial muy numeroso de aprendices y egresados interesados en formación online. Más allá de SENA, Latinoamérica presenta un mercado EdTech pujante: el reporte de ICEX señala que el mercado mundial de EdTech fue de USD 123.400 millones en 2022, y en América Latina crecen tanto la oferta de startups (1500 nuevas en los últimos años) como la inversión regional en este sector. En resumen, TeamTalks puede dirigirse a millones de aprendices/instructores SENA, así como explotar la tendencia creciente del e-learning en Colombia y Latinoamérica. Este potencial de mercado se ve reforzado por el impulso institucional: programas educativos nacionales (Territorios STEM+, Senatic), alianzas público-privadas y el interés de las empresas en capacitar talento digital.

Propuesta empresarial

TeamTalks ofrecerá una plataforma digital colaborativa enfocada en la comunidad educativa del SENA. Siguiendo la visión oficial, el SENA lanzará “su propia plataforma de aprendizaje virtual” para facilitar la formación en línea e incentivar la cooperación entre aprendices e instructores. TeamTalks complementaría esta iniciativa con un espacio integrado de aprendizaje: combinaría cursos y contenidos interactivos en línea con herramientas de comunicación (foros, videoconferencias, mensajería grupal), apoyando tanto el aprendizaje en aula como remoto. El modelo considerará modalidades presencial, semipresencial y online, dado que la educación híbrida se consolidó tras la pandemia. De hecho, la investigación sectorial indica que el Internet ya es la fuente principal para comparar ofertas educativas (universidades, planes, precios), por lo que la propuesta utilizaría ese canal para distribuir contenidos y atraer usuarios (diseño responsive, apps móviles). La plataforma incluiría contenidos alineados con las necesidades actuales: formación en competencias tecnológicas de la industria 4.0 (automatización, ciberseguridad, análisis de datos, IoT) y metodologías activas. Además, se ofrecería soporte técnico y material educativo actualizado constantemente. TeamTalks podría apalancar recursos existentes (p.ej. contenidos STEM de Mineducación) y alianzas con líderes tech (aprovechando programas como AWS EdStart). En conjunto, la propuesta empresarial de TeamTalks es un centro educativo digital que potencia la identidad y el trabajo en equipo en SENA, adaptado a las tendencias de mercado y a las brechas identificadas en el sector productivo.

Estrategia de mercado

Para posicionar TeamTalks se emplearán estrategias B2B (con instituciones) y B2C (con aprendices). Entre las acciones clave figuran:

Participación en ferias y congresos EdTech

Exponer en eventos nacionales como Edutechnia (Bogotá) o internacionales como Expoelearning, siguiendo la recomendación de ICEX.

Alianzas institucionales

Colaborar directamente con el SENA (difusión interna en aulas y oficinas regionales), con el Ministerio TIC y Mineducación, y con gremios empresariales, para ganar credibilidad. También buscar convenios con empresas tecnológicas (AWS, Google for Education) para integrar innovaciones.

Marketing digital focalizado

Invertir en presencia online (SEO, redes sociales, marketing de contenido). Un estudio indica que Internet es «la principal fuente de información» para comparar opciones educativas, por lo que se implementará SEO y campañas en Google Ads y redes (LinkedIn, Facebook, Instagram) dirigidas a aprendices e instructores del SENA.

Contenido de valor

Producir webinars gratuitos, videos instructivos y casos de éxito que resalten los beneficios de TeamTalks (habilidades 4.0, certificaciones). Publicar testimonios y estadísticas de impacto en la plataforma (por ejemplo, mejora en competencias digitales).

Programas de apoyo y convocatorias

Inscribir a TeamTalks en convocatorias de innovación (Territorios STEM+, Senatic) y en aceleradoras (AWS EdStart), lo cual ayuda al networking y a adquirir visibilidad sectorial.

Campañas B2B

Presentar la solución a empresas interesadas en capacitar aprendices SENA o trabajadores (industria, servicios), ofreciendo licencias corporativas o contenidos a medida.

Soporte y fidelización

Brindar asesoría continua a instructores y aprendices (chat en línea, tutoriales), de modo que recomienden la plataforma. Mantener canales oficiales (página web, blogs, newsletters) para informar novedades.

Idea de negocio

TeamTalks propone una plataforma EdTech para el SENA (Centro de Industria y Construcción) que facilita el cargue de tareas, foros de discusión, notificaciones, calificaciones y emisión de certificados. Se monetizará mediante licencias institucionales periódicas.

Tecnológicamente, está construida con PHP, JavaScript, HTML/CSS, MySQL y Bootstrap, aprovechando APIs externas y hospedaje en la nube. El desarrollo seguirá un ciclo de vida de software (SDLC) desde requerimientos hasta despliegue. Se espera mejorar la eficiencia en la entrega de tareas, fortalecer la comunicación y modernizar la formación técnica de los aprendices.

Problema a resolver

La ausencia de una plataforma unificada impide a instructores y aprendices:

- Subir y asignar tareas de manera centralizada.
- Socializar dudas y recursos en foros colaborativos.
- Recibir alertas y notificaciones automáticas.

- Gestionar calificaciones y emitir certificados digitales.

Propuesta de valor

TeamTalks ofrece:

- Interfaz intuitiva con módulos de tareas, foros, notificaciones y certificados.
- Integración nativa con sistemas académicos del SENA.
- Escalabilidad en la nube para soportar picos de uso.
- Modelo de licencias que asegura ingresos predecibles y soporte continuo.

Público objetivo

- Primario: Instructores y aprendices del SENA (Centro de Industria y Construcción).
- Secundario (futuro): Otras instituciones técnicas y universidades.

Características principales

- Cargue y asignamiento de tareas con fechas límite.
- Foros de discusión con búsqueda avanzada.
- Notificaciones automáticas por correo y push.
- Gestión de calificaciones y analítica básica.
- Emisión de certificados digitales válidos.

Modelo de negocio

- Licencias anuales por institución según número de usuarios.
- Módulos premium: analítica avanzada, integraciones API.
- Ingresos recurrentes que permiten planificación financiera.

Tabla 1

Análisis de la competencia entre plataformas educativas.

Plataforma	Precio aprox.	Fortalezas	Debilidades
Moodle	Gratis (hosting aparte)	Comunidad amplia, módulos gratis	Requiere personalización técnica
Google Classroom	Gratis	Integración G Suite, facilidad	Funcionalidad limitada(certificados)
Microsoft Teams EDU	Incluido en Office365	Videoconferencias nativas	Costoso para licencias
Teamtalks	Licencias anuales escalables	Foros, certificados, analítica, múltiples administradores, cargue y asignación de tareas.	Aún en proceso

Nota. En Teamtalks tiene licencias anuales escalables. Por ejemplo, una licencia por un año tiene un valor de 4 millones; una licencia por tres años tiene un valor de 10 millones. Entre más aumenten los años, aumenta el precio con descuento.

Tecnología y recursos clave

- Stack: PHP, JavaScript, HTML5, CSS3, Bootstrap
- Base de datos: MySQL con hosting optimizado (\$20.000 COP/mes)
- APIs: para notificaciones, autenticación externa
- Equipo: desarrolladores internos
- Infraestructura: VPS o nube escalable (AWS, GCP)

Plan de Implementación (SDLC)

- Requerimientos: entrevistas y encuestas con instructores.
- Diseño UI/UX: prototipado y validación.
- Desarrollo: metodología ágil.

- Pruebas: unitarias, integración, usuario.
- Despliegue: en producción con monitoreo.
- Mantenimiento: actualizaciones continuas.

Estrategias de mercado

- Alianzas con centros del SENA.
- Participación en ferias EdTech.
- Webinars sobre buenas prácticas educativas.
- Programa de referidos.
- Campañas SEO/SEM segmentadas.

Tabla 2

Modelo canvas

Socios clave <ul style="list-style-type: none"> - SENA (Centro de Industria y Construcción) como institución piloto - Proveedor de hosting (p. ej. DigitalOcean) y dominio (GoDaddy) - AWS o GCP (infraestructura en la nube) - Plataformas de pago (PSE) 	Actividades clave <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y actualización de software (sprints ágiles) - Mantenimiento y soporte técnico - Marketing digital y alianzas institucionales - Capacitación a instructores y tutoriales
Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none"> - Plataforma integrada: tareas, foros, notificaciones, calificaciones y certificados digitales - Analítica avanzada para seguimiento académico - Integración con APIs externas de videollamadas y pagos 	Relaciones con clientes <ul style="list-style-type: none"> - Onboarding y formación inicial (webinars, guías) - Soporte 24/7 via chat y correo - Actualizaciones periódicas basadas en feedback - Community manager para fomentar uso de foros
Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none"> - Primario: Instructores y aprendices del SENA (Centro Industria y Construcción) - Secundario (futuro): Otras instituciones técnicas y universidades 	Recursos clave <ul style="list-style-type: none"> - Equipo de desarrollo (3 devs full-stack) - Infraestructura: dominio, hosting, servidores cloud - Licencias de software para APIs (notificaciones, video) - Material de formación

Canales <ul style="list-style-type: none"> - Plataforma web responsive - Presentaciones y talleres presenciales en el SENA - Ferias y congresos EdTech (Edutechnia, Expoelearning) - Redes sociales y email marketing 	Fuente de ingresos <ul style="list-style-type: none"> - Licencia anual básica: 4.000.000 COP/institución/año - Módulo premium (analítica avanzada + API): 2.000.000 COP/institución/año - Ejemplo 1.er año (1 piloto): 7.000.000 COP - Proyección 2.º año (3 instituciones): 21.000.000 COP → Total estimado ingresos 2.º año: 21.000.000 COP
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none"> -Servidor Cloud básico (AWS EC2 t3.micro) 120.000x12= 1.440.000 COP -Hosting MySQL (Amazon RDS o en mismo EC2) 20.000x12= 240.000 COP -Dominio web 60.000 COP -Certificado SSL (Let's Encrypt – Gratuito) -Plataforma de correos (Amazon SES, notificaciones por correo) 10.000x12= 120.000 COP -Almacenamiento en la nube (Amazon S3, para tareas/certificados) 10.000x12= 120.000 COP -Publicidad inicial (Google Ads, redes sociales) 100 000x12= 1.200.000 COP -Registro legal del negocio (Cámara de Comercio y trámites) 250.000 COP Total estimado anual = 3.430.000 COP 	

Referencias

AtlInnovación. (2024, 13 de febrero). *El SENA lanzará su propia plataforma de aprendizaje virtual*. <https://atlinnovacion.com/2024/02/14/el-sena-lanzara-su-propia-plataforma-de-aprendizaje-virtual/>

Benavides, W. I. Á., Ramos Mejía, R. M., & Chimbí Sánchez, L. A. (2021). *Causas de deserción y estrategias de retención en la formación complementaria virtual del SENA*. Revista Vía Innova, 8(1), 7–18. <https://doi.org/10.23850/2422068X.4029>

Bloomberg. (2024, 14 de octubre). *Lo que quiera en 10 minutos: la clave del éxito de Rappi en América Latina*. El Espectador. <https://www.elespectador.com/economia/emprendimiento-y-liderazgo/lo-que-quiera-en-10-minutos-la-clave-del-exito-de-rappi-en-america-latina/>

Castillo Castillo, K. A., & Sarmiento Chase, J. V. (2023). *Emprender con resiliencia: desafíos y estrategias en el mundo empresarial*. Emprendimiento 360°. <https://editorial.risei.org/index.php/risei/catalog/download/emprendimiento360/61/1222?inline=>

Ferdows, K., Lewis, M. A., & Machuca, J. A. D. (2004). *Cumplimiento rápido [Rapid-fire fulfillment]*. Harvard Business Review, 82(11). <https://hbr.org/2004/11/rapid-fire-fulfillment?language=es>

Gestión Colombia. (2025, 12 de marzo). *El colombiano que revolucionó la educación online con Platzi*. Gestión Colombia. <https://www.gestioncolombia.org/2025/03/12/el-colombiano-que-revoluciono-la-educacion-online-con-platzi/>

Guevara Moncada, R. (s.f.). *La pasión emprendedora y el desarrollo del comportamiento innovador en los empleados es clave para el éxito y sostenibilidad de las PYMES*. Centrum

PUCP. <https://centrumthink.pucp.edu.pe/articulosdedivulgacioncientifica/la-pasion-emprendedora-y-el-desarrollo-delcomportamiento-innovador-en-los-empleados-es-clave-para-el-exito-y-sostenibilidad-de-las-pymes/>

ICEX España Exportación e Inversiones. (2023). *El mercado de la tecnología educativa (EdTech) en Colombia*.
[https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/020/documentos/2023/12/anexos/OD_Mercado_de_la_tecnologia_educativa_\(EdTech\)_en_Colombia_2023_REV.pdf](https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/020/documentos/2023/12/anexos/OD_Mercado_de_la_tecnologia_educativa_(EdTech)_en_Colombia_2023_REV.pdf)

Martínez López, P. (2024, 16 de noviembre). *Ética y responsabilidad en el emprendimiento sostenible*. PowerPlan.es. <https://powerplan.es/etica-y-responsabilidad-en-el-emprendimiento-sostenible/>

Mercado Libre. (2024, 8 de abril). *Historia de Mercado Libre: nuestros primeros pasos, nuestro recorrido*. [Artículo corporativo]. <http://news.mercadolibre.com/historia-de-mercado-libre>

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC). (2021, 21 de septiembre). *Colombia avanza en su meta de estar conectada en un 70 % en 2022: DANE*.
<https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/182108:Colombia-avanza-en-su-meta-de-estar-conectada-en-un-70-en-2022-DANE>

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC). (2023, 29 de noviembre). *La industria EdTECH llegó para transformar los modelos de aprendizaje*.
<https://www.mintic.gov.co/portal/715/w3-article-326963.html>

Querido Emprendedor. (2024). *El éxito de Rappi: lecciones de agilidad, adaptabilidad e innovación desde América Latina*. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/el-éxito-de-rappi-lecciones-agilidad-adaptabilidad-e-chuquijajas--kyage/>

Salazar Cifuentes, N., & Potes Ordoñez, L. B. (2023). *Estrategias para el fomento de la cultura del emprendimiento en instituciones educativas públicas*. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9637057.pdf>

Santander X. (2021). *Liderazgo emprendedor: ¿lo que las empresas españolas necesitan para impulsar la innovación?*. Banco Santander. <https://www.santanderx.com/es/blog/liderazgo-emprendedor.html>

Semana. (2020, 30 de septiembre). *El SENA transforma a los colombianos en profesionales 4.0*. <https://www.semana.com/educacion/articulo/el-sena-transforma-a-los-colombianos-en-profesionales-40/202052/>

Universidad EAFIT. (2023). *El sector EdTech en Colombia: la cuarta industria del país tiene todas las posibilidades para seguir creciendo*. <http://www.eafit.edu.co/noticias/2023/el-sector-edtech-en-colombia>