



Informe de Resultados

**Autodiagnóstico sobre Habilidades
Digitales para el Emprendimiento.**

Agosto de 2024



JEFATURA DE GOBIERNO
COORDINACIÓN GENERAL DE ASESORES
Y ASUNTOS INTERNACIONALES



Financiado por
la Unión Europea

Presentación



El presente documento reúne los resultados finales del Autodiagnóstico sobre Habilidades Digitales para el Emprendimiento, llevado a cabo con los emprendimientos participantes del programa Academia Sistémica de Cambio Sistémico. Este autodiagnóstico fue diseñado con el objetivo de evaluar las competencias digitales clave que son esenciales para el desarrollo y sostenibilidad de los proyectos emprendedores en el contexto actual.

La Academia Sistémica, comprometida con el fortalecimiento de las capacidades de los jóvenes emprendedores, ha reconocido la importancia de las habilidades digitales como un pilar fundamental para la innovación, competitividad y crecimiento de los emprendimientos. En este sentido, la evaluación realizada proporciona una radiografía integral del nivel de competencias digitales entre los participantes, permitiendo identificar fortalezas, áreas de oportunidad y necesidades formativas específicas.

Este informe no solo detalla los hallazgos del autodiagnóstico, sino que también ofrece recomendaciones estratégicas para el diseño de futuras intervenciones formativas que se alineen con las necesidades detectadas. Confiamos en que estos resultados servirán como una guía valiosa para fortalecer el ecosistema emprendedor en el que nuestros participantes se desarrollan y contribuirán al éxito sostenido de sus proyectos.

Agradecemos a todos los emprendedores que participaron en este ejercicio y a nuestros aliados que, junto con nosotros, buscan potenciar el impacto de los proyectos nacidos en la Academia Sistémica.

Cambio Sistémico A.C.
Agosto de 2024.

Ficha Metodológica



Nombre del Estudio:

Autodiagnóstico sobre Habilidades Digitales para el Emprendimiento

Objetivo:

Evaluar las competencias digitales de los emprendedores participantes del programa Academia Sistémica de Cambio Sistémico, con el fin de identificar fortalezas y áreas de oportunidad que permitan diseñar estrategias formativas efectivas.

Población Objetivo:

Emprendedores inscritos en el programa Academia Sistémica.

Muestra:

- Universo Total: 103 participantes inscritos en el programa.
- Participantes del Estudio: 62 emprendedores que completaron el autodiagnóstico.

Instrumento de Recolección de Datos:

Formulario virtual diseñado para evaluar competencias digitales clave en el contexto emprendedor.

Periodo de Aplicación:

Del 8 al 26 de julio de 2024.

Tasa de Respuesta:

60.2% (62 respuestas de 103 posibles).

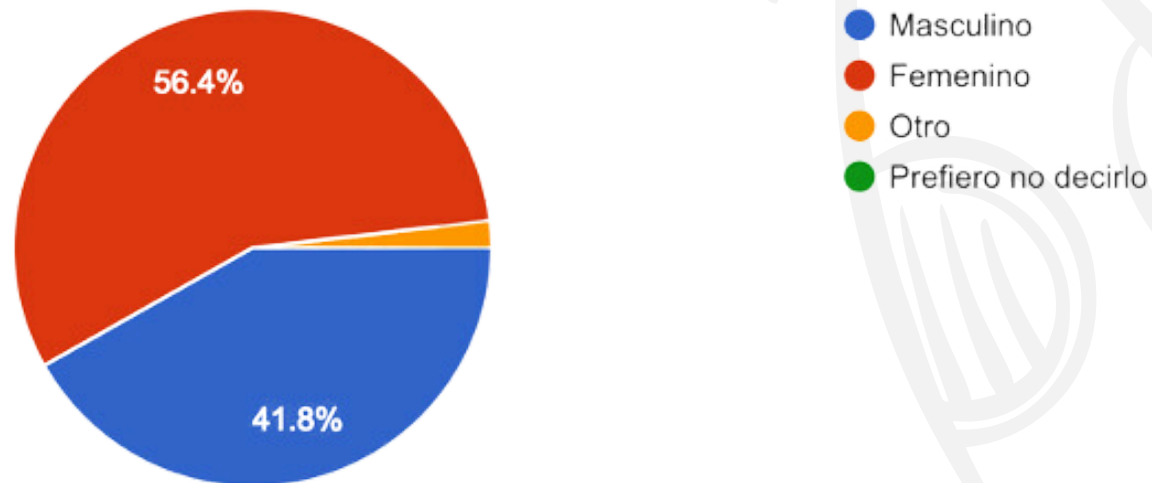
Responsables del Estudio:

Equipo de Academia Sistémica de Cambio Sistémico.

Sección 1:

Características Sociodemográficas de las y los Emprendedores.

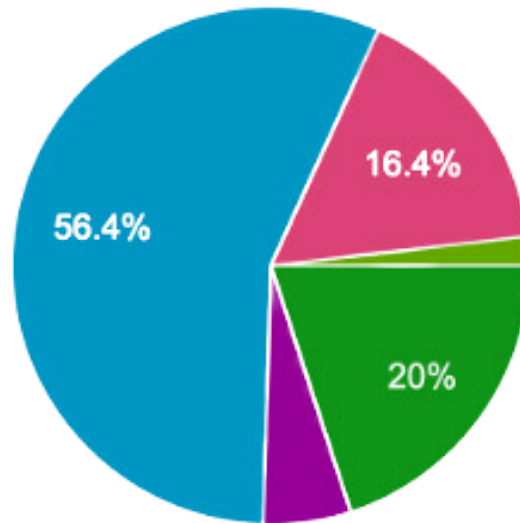
Distribución por género



Se observa una distribución por género diversa entre los emprendedores. De los participantes, el 56.4% se identificó como mujeres, el 41.8% como hombres, y un pequeño pero significativo porcentaje se identificó como "otro".

Esta distribución refleja una notable participación femenina, superando ligeramente a la de los hombres. Este predominio femenino en la muestra es un indicador positivo en términos de equidad de género dentro del ecosistema emprendedor, sugiriendo que cada vez más mujeres están tomando la iniciativa de desarrollar sus propios proyectos empresariales. Es importante destacar que la inclusión de una categoría de género "otro" evidencia un esfuerzo por reconocer y respetar la diversidad de identidades de género, aunque el número de personas que se identificaron en esta categoría es reducido.

Nivel de estudios

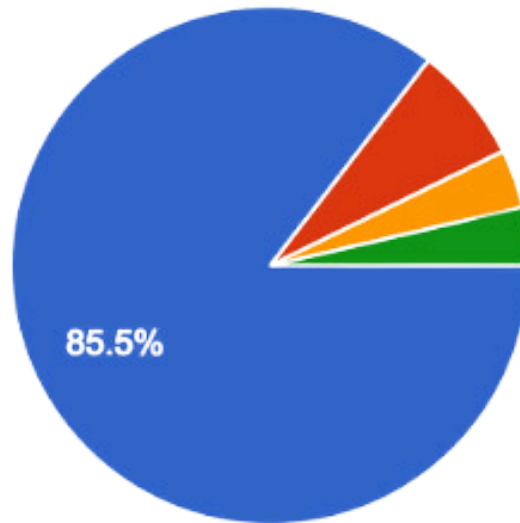


- Sin estudios formales
- Primaria
- Secundaria
- Preparatoria/Bachillerato
- Técnico Superior Universitario
- Licenciatura
- Maestría
- Doctorado

El análisis del nivel de estudios de los emprendedores participantes en la Academia Sistémica muestra una diversidad significativa en sus trayectorias educativas. La mayoría, un 56.4%, cuenta con un título de licenciatura, lo que indica una sólida base académica. Además, un 16.4% ha alcanzado el nivel de maestría, lo que sugiere una especialización avanzada. Por otro lado, un 20% tiene estudios de preparatoria o bachillerato, lo que demuestra que el programa también atrae a emprendedores con menor formación académica formal pero con un fuerte interés en el emprendimiento.

Este pluralismo educativo se complementa con un 5.5% de participantes con estudios de Técnico Superior Universitario y un 1.8% con doctorado, aportando habilidades técnicas y una visión altamente especializada. La diversidad en el nivel de estudios de los emprendedores enriquece el entorno de aprendizaje y colaboración del programa, y subraya la importancia de adaptar las estrategias formativas para abordar las diferentes necesidades y potencialidades de cada grupo.

Emprendedores/as con hijos/as

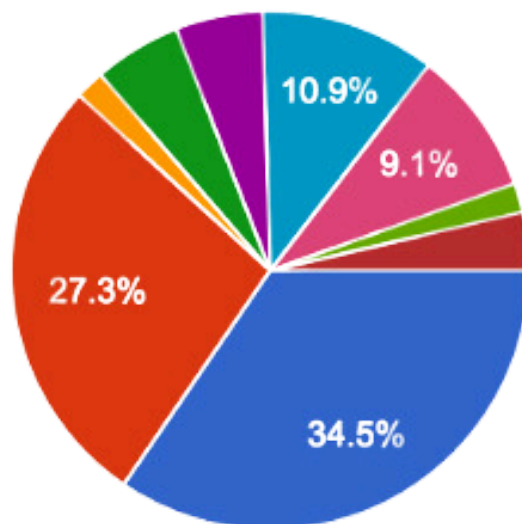


- No tengo hijos/as
- 1 hijo/a
- 2 hijos/as
- 3 hijos/as
- Más de 3 hijos/as

El 88.5% de los emprendedores participantes en la Academia Sistémica no tiene hijos o hijas, lo que sugiere que la mayoría de ellos están en una etapa de vida que les permite enfocarse intensamente en sus proyectos empresariales sin las responsabilidades adicionales de la crianza. Esta situación les brinda mayor flexibilidad para dedicar tiempo y recursos al crecimiento de sus emprendimientos, y podría estar vinculada a una etapa de vida temprana o a una priorización del desarrollo profesional.

Este perfil demográfico puede influir en las estrategias de apoyo de la Academia Sistémica, que podría considerar la creación de contenidos y herramientas específicas para emprendedores sin hijos, como la gestión del tiempo y la planificación a largo plazo. A su vez, subraya la importancia de mantener un entorno que permita a estos emprendedores avanzar en sus proyectos sin comprometer su bienestar personal.

Sector económico del emprendimiento



- Comercio
- Servicios
- Manufactura
- Tecnología
- Social
- Medio Ambiente
- Emprendimiento Social (ONG, Colectivo/a)
- Cooperativa
- Medio de comunicación

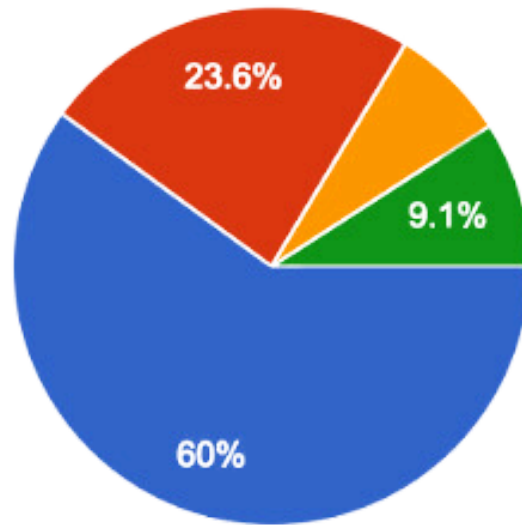
Las y los emprendedores de la Academia Sistémica se diversifican en varios sectores económicos, con un 34.5% enfocado en el comercio y un 27.3% en servicios. Estos sectores destacan por su dinamismo y la importancia de las habilidades digitales para la gestión y crecimiento de los negocios. Además, un 10.9% de los emprendedores opera en el sector ambiental, lo que refleja un interés creciente por iniciativas sostenibles.

El resto de los emprendedores se distribuye en sectores como manufactura, tecnología, social y medios de comunicación. Esta diversidad sectorial enriquece el ecosistema emprendedor, presentando diferentes enfoques y soluciones innovadoras. La Academia Sistémica enfrenta el desafío de adaptar sus estrategias formativas para atender las necesidades específicas de cada sector, asegurando que los emprendedores estén equipados con las herramientas necesarias para sobresalir en sus respectivos campos, especialmente en áreas donde las tendencias digitales y tecnológicas son clave.

Sección 2:

Habilidades digitales para el emprendimiento.

Uso de equipos tecnológicos para el emprendimiento.

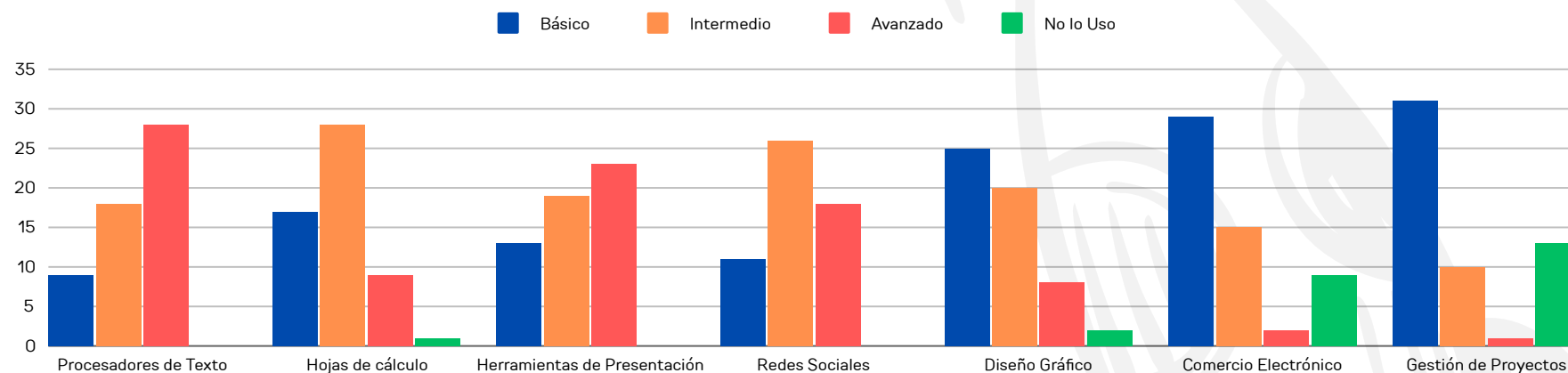


- Diariamente
- Varias veces a la semana
- Una vez a la semana
- Rara vez
- Nunca

El uso de computadoras o dispositivos móviles para actividades relacionadas con el emprendimiento es una práctica habitual para la mayoría de los participantes de la Academia Sistémica. El 60% de los emprendedores utiliza estos dispositivos diariamente, lo que indica una fuerte dependencia de la tecnología para la gestión de sus negocios.

Por otro lado, un 23.6% de los emprendedores utiliza computadoras o dispositivos móviles varias veces a la semana, y un 7.3% solo una vez a la semana, lo que sugiere un uso menos intensivo, posiblemente debido a la naturaleza de sus negocios o a limitaciones en su acceso a la tecnología. El 9.1% restante que rara vez utiliza estos dispositivos podría enfrentarse a desafíos en la adaptación a las demandas digitales del entorno empresarial. Estos datos subrayan la necesidad de fortalecer las competencias digitales de los emprendedores, especialmente para aquellos que no utilizan la tecnología con regularidad, para asegurar que puedan aprovechar al máximo las herramientas digitales disponibles y mantenerse competitivos en sus respectivos sectores.

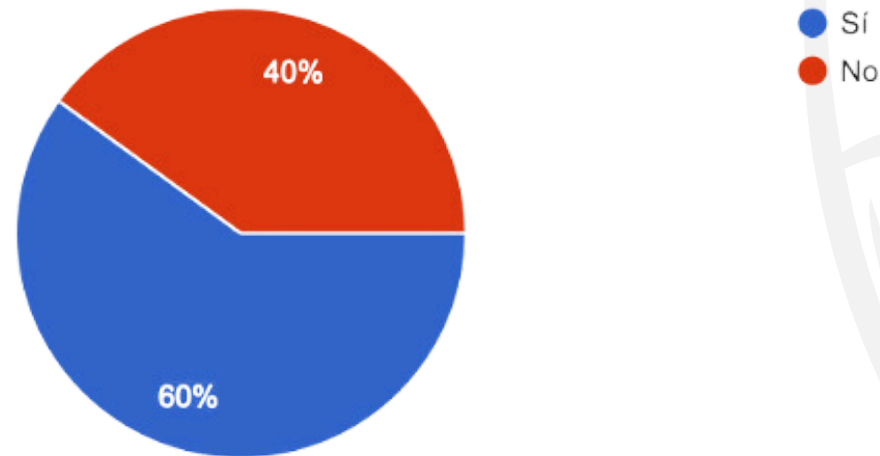
Nivel de habilidad en el uso de herramientas digitales.



Las y los participantes de Academia Sistémica muestran una notable habilidad avanzada en el uso de procesadores de texto, herramientas de presentación y redes sociales. Estas competencias son fundamentales para la comunicación efectiva, la creación de contenidos atractivos y la gestión de la presencia digital, aspectos cruciales para cualquier emprendedor en la actualidad. Sin embargo, el nivel intermedio en hojas de cálculo sugiere que, aunque los emprendedores manejan bien las tareas básicas, podrían beneficiarse de un mayor dominio de funciones más complejas que les permitan gestionar mejor sus finanzas y análisis de datos.

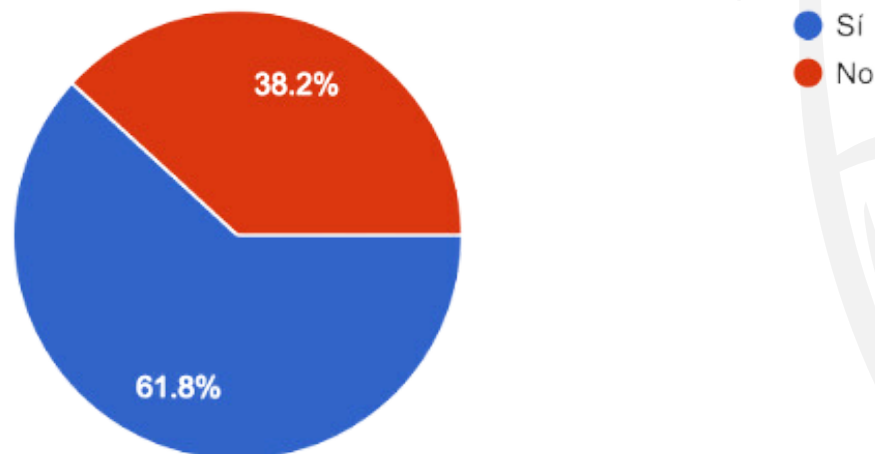
Por otro lado, se identificaron áreas de oportunidad en las habilidades digitales de los participantes. El nivel básico en diseño gráfico, comercio electrónico y gestión de proyectos indica que muchos emprendedores carecen de las competencias necesarias para realizar tareas clave en estos ámbitos o no las utilizan con regularidad, especialmente en comercio electrónico, donde una alta cantidad de personas no emplea estas herramientas. Esto resalta la necesidad de fortalecer la capacitación en estas áreas, ya que son esenciales para la expansión de negocios en un entorno digital cada vez más competitivo.

Emprendimientos con identidad visual (logotipo).



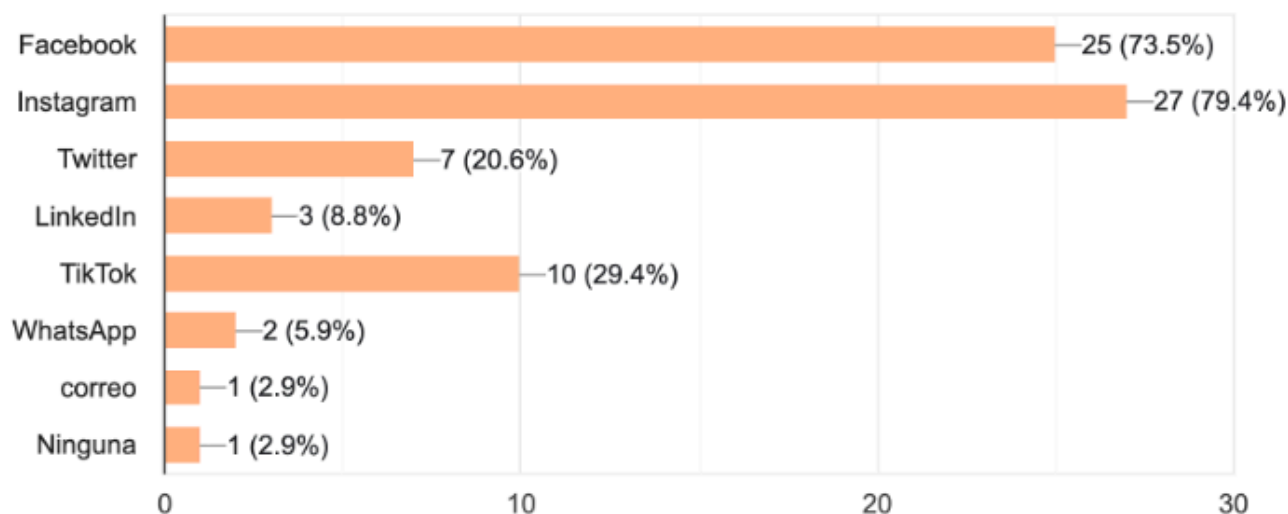
El hecho de que el 60% de los emprendimientos participantes en la Academia Sistémica cuente con un logo es indicativo de la importancia que los emprendedores otorgan a la identidad visual de sus negocios. Un logo bien diseñado es esencial para establecer una marca reconocible y profesional, lo que puede influir positivamente en la percepción del cliente y en la diferenciación del emprendimiento en un mercado competitivo. Sin embargo, el 40% restante que aún no cuenta con un logo podría estar perdiendo oportunidades clave para fortalecer su marca y atraer a más clientes. Este dato subraya la necesidad de apoyar a estos emprendedores en la creación de una identidad visual sólida, que es fundamental para el éxito a largo plazo.

Uso de redes sociales para la promoción del emprendimiento.



El dato de que el 61.8% de los emprendedores participantes en la Academia Sistémica utiliza redes sociales para la promoción de sus emprendimientos destaca la creciente importancia de estas plataformas en las estrategias de marketing digital. Las redes sociales ofrecen una forma accesible y eficaz de llegar a un amplio público, permitiendo a los emprendedores interactuar directamente con clientes, construir comunidad y aumentar la visibilidad de su marca. Sin embargo, el 38.2% restante que no aprovecha estas herramientas podría estar perdiendo oportunidades valiosas para expandir su alcance y mejorar su competitividad en el mercado. Este análisis subraya la necesidad de fortalecer las competencias en marketing digital entre todos los emprendedores para maximizar el potencial de sus negocios.

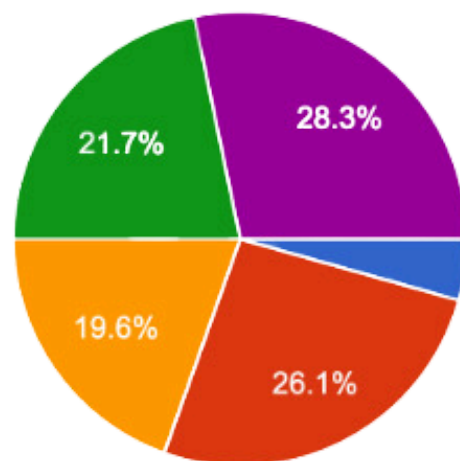
Redes sociales más utilizadas.



El análisis de las redes sociales más utilizadas por los emprendedores de la Academia Sistémica revela que Instagram y Facebook son las plataformas predominantes, con un 79.4% y 73.5% de usuarios, respectivamente. Esto indica que los emprendedores reconocen el valor de estas redes para llegar a un amplio público, aprovechar herramientas de publicidad y construir una marca visualmente atractiva. TikTok, con un 29.4% de uso, está ganando terreno, especialmente entre aquellos que buscan captar la atención de audiencias más jóvenes a través de contenido dinámico y creativo.

Por otro lado, Twitter es utilizada por un 20.6%, lo que sugiere un enfoque en la comunicación rápida y la interacción en tiempo real. Además, plataformas como LinkedIn, WhatsApp, y correo electrónico también se mencionan, reflejando una estrategia más diversificada que incluye la construcción de redes profesionales, la comunicación directa y el marketing personalizado. Este panorama resalta la importancia de una presencia multicanal en el entorno digital para maximizar el impacto de los emprendimientos.

Frecuencia de publicación en las redes sociales del emprendimiento:

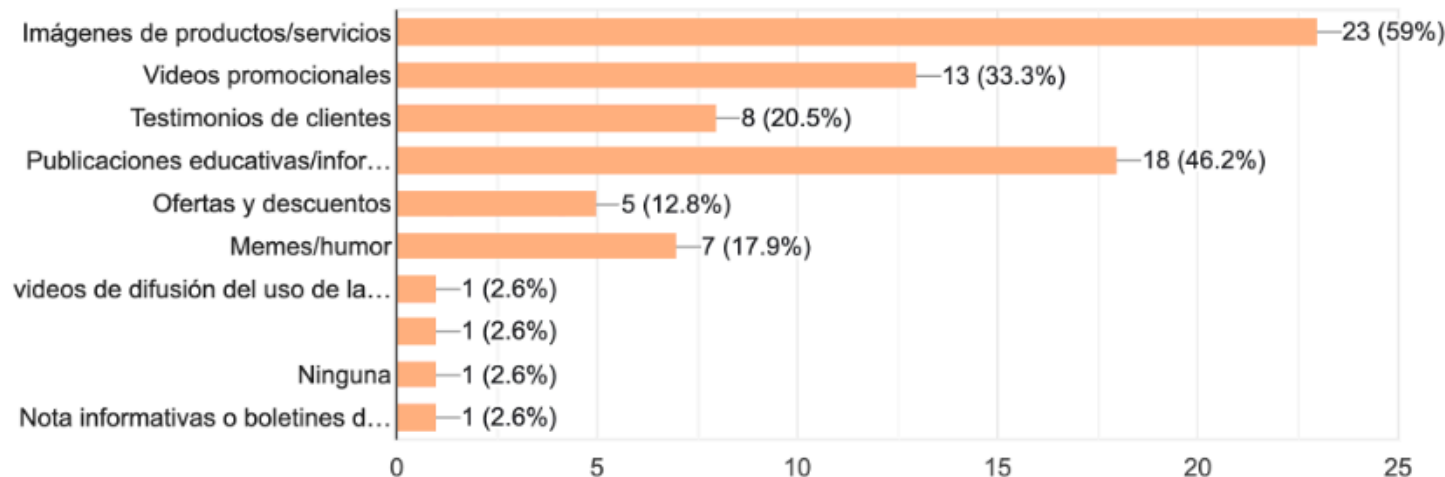


- Diariamente
- Varias veces a la semana
- Una vez a la semana
- Rara vez
- Nunca

El análisis de la frecuencia de publicación en redes sociales por parte de los emprendedores de la Academia Sistémica muestra una variabilidad significativa en sus estrategias de comunicación. Un 28.3% de los emprendedores nunca publica en sus redes sociales, lo que sugiere una falta de aprovechamiento de estas plataformas para promover sus negocios y conectar con su audiencia. Por otro lado, el 26.1% publica varias veces a la semana y un 4.3% lo hace diariamente, lo que indica un compromiso más activo en mantener la visibilidad de su emprendimiento y en cultivar una relación constante con sus seguidores.

Sin embargo, un 21.7% publica rara vez y un 19.6% lo hace solo una vez a la semana, lo que podría limitar el alcance y el impacto de sus esfuerzos de marketing. Estos datos subrayan la necesidad de fortalecer las estrategias de contenido y la consistencia en la publicación para maximizar el potencial de las redes sociales como herramientas clave de crecimiento empresarial.

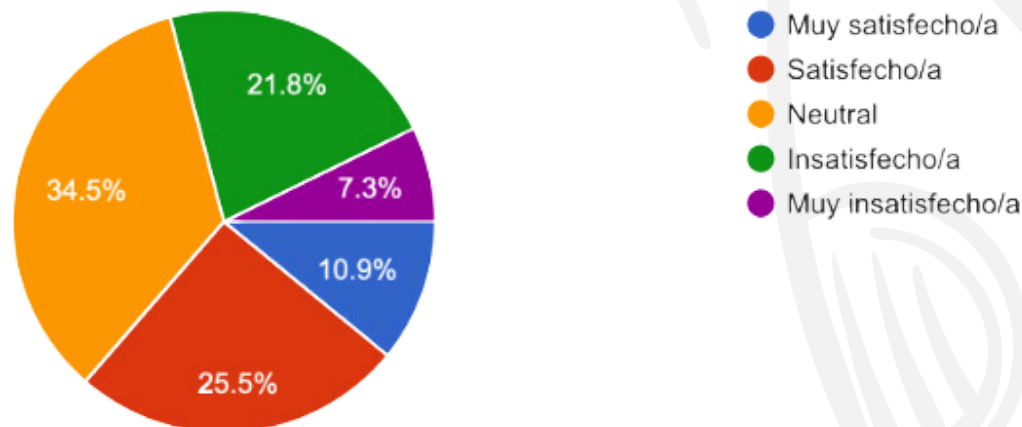
Tipo de contenido publicado en redes sociales.



El análisis del tipo de contenido que los emprendedores de la Academia Sistémica publican en sus redes sociales revela un enfoque predominante en la promoción directa de productos y servicios, con un 59% de ellos publicando imágenes relacionadas con sus ofertas. Esto indica que los emprendedores priorizan la visibilidad de sus productos, lo cual es esencial para captar la atención de potenciales clientes. Además, un 46.2% publica contenido educativo e informativo, lo que sugiere un esfuerzo por posicionarse como referentes en su sector, ofreciendo valor añadido a su audiencia más allá de la simple promoción.

Por otro lado, un 33.3% utiliza videos promocionales, lo que destaca la importancia del contenido audiovisual en la estrategia de marketing digital, mientras que un 20.5% comparte testimonios de clientes, lo cual es clave para construir confianza y credibilidad. Un 17.9% recurre a memes y humor, lo que refleja una tendencia hacia la creación de contenido que humaniza la marca y fomenta la conexión emocional con el público. Estos datos subrayan la importancia de diversificar el tipo de contenido para atraer y retener a una audiencia más amplia y comprometida.

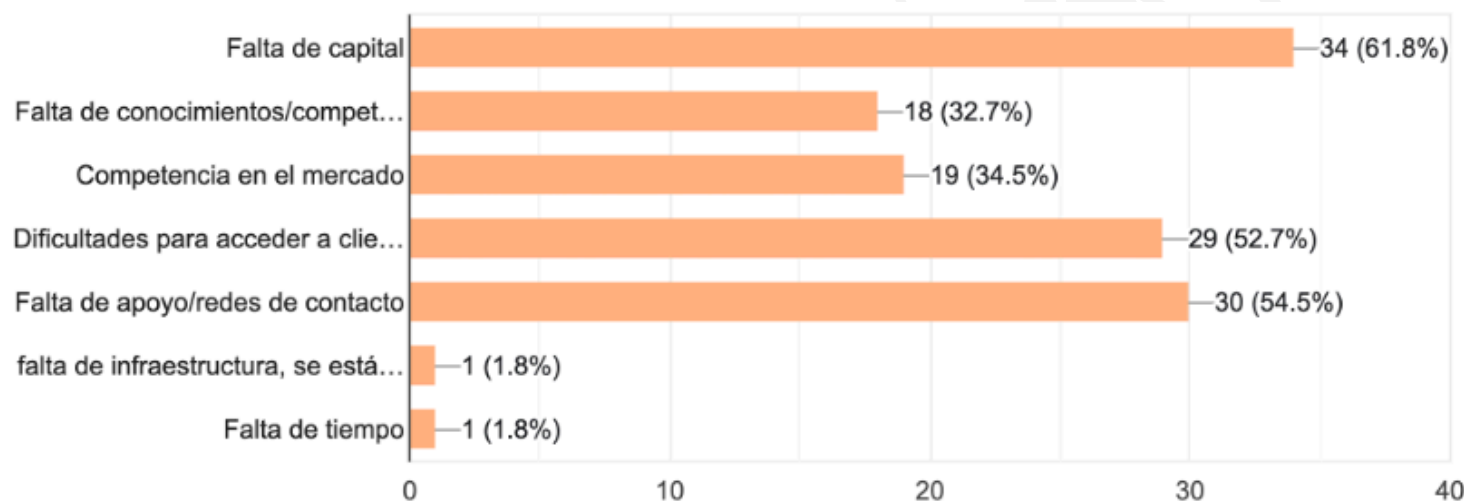
Nivel de satisfacción actual con el emprendimiento.



El análisis de la satisfacción actual de los emprendedores de la Academia Sistémica con respecto a sus emprendimientos muestra una distribución diversa de sentimientos. Un 34.5% de los participantes se declara neutral, lo que podría indicar que, si bien no están insatisfechos, tampoco experimentan un alto nivel de entusiasmo o éxito en sus proyectos. Por otro lado, un 25.5% se siente satisfecho/a y un 10.9% muy satisfecho/a, lo que sugiere que una parte significativa de los emprendedores encuentra valor y logro en su trabajo, aunque no constituye la mayoría.

En contraste, un 21.8% se declara insatisfecho/a y un 7.3% muy insatisfecho/a, lo que evidencia que una proporción notable de emprendedores enfrenta desafíos o frustraciones en la gestión y desarrollo de sus negocios. Estos datos subrayan la necesidad de un apoyo más personalizado y orientado a mejorar la experiencia emprendedora, identificando las áreas de mayor dificultad y potenciando los aspectos que contribuyen a la satisfacción, para así elevar el nivel de bienestar y éxito entre todos los participantes del programa.

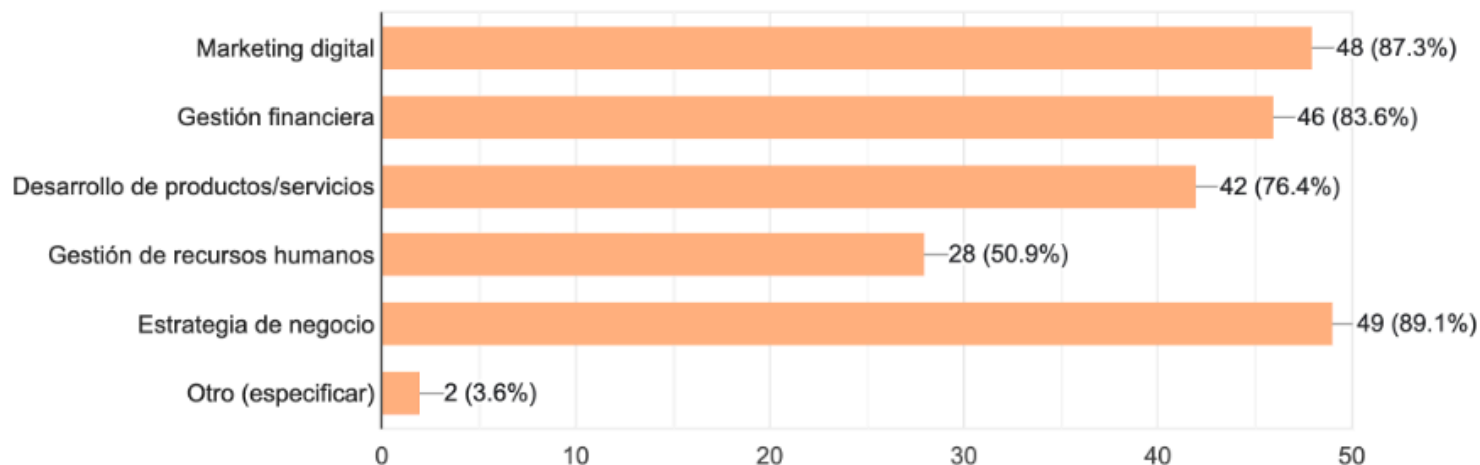
Percepción de barreras para el desarrollo del emprendimiento:



El análisis de las barreras percibidas por los emprendedores de la Academia Sistémica revela que la falta de capital se destaca como el principal obstáculo para el desarrollo de sus negocios, lo que subraya la importancia de contar con recursos financieros adecuados para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos. La falta de apoyo o redes de contacto sigue en importancia, indicando que muchos emprendedores sienten la necesidad de una red sólida de mentores, socios y colaboradores que puedan ofrecer orientación, oportunidades de colaboración y acceso a mercados.

Las dificultades para acceder a clientes y la competencia en el mercado son también barreras significativas, lo que refleja los desafíos de posicionar un producto o servicio en un entorno altamente competitivo. La falta de conocimientos y competencias es otra preocupación importante, lo que destaca la necesidad de formación continua y desarrollo de habilidades para mantenerse competitivos. Finalmente, la falta de infraestructura y la falta de tiempo son mencionadas, evidenciando problemas logísticos y de gestión que pueden limitar la capacidad de los emprendedores para escalar sus negocios y optimizar sus operaciones. Este panorama subraya la necesidad de intervenciones integrales que aborden múltiples frentes, desde el financiamiento hasta el desarrollo de habilidades y el fortalecimiento de redes de apoyo.

Necesidades formativas a futuro:



El análisis de las necesidades formativas a futuro de los emprendedores de la Academia Sistémica destaca que la gran mayoría, un 89.1%, identifica la formación en estrategias de negocio como una prioridad, lo que refleja un fuerte deseo de adquirir conocimientos y herramientas que les permitan desarrollar planes sólidos y sostenibles para el crecimiento de sus emprendimientos. Asimismo, un 87.3% señala la formación en marketing digital como esencial, subrayando la importancia de dominar las técnicas y plataformas necesarias para promocionar sus productos o servicios en un mercado cada vez más digitalizado.

Además, un 83.6% considera crucial la gestión financiera, lo que indica una necesidad clara de fortalecer su capacidad para manejar las finanzas empresariales, desde la contabilidad básica hasta la planificación financiera a largo plazo. La formación en desarrollo de productos y servicios también es destacada por un 76.4% de los emprendedores, lo que sugiere un interés en mejorar la calidad y la innovación en sus ofertas. Finalmente, un 50.9% identifica la gestión de recursos humanos como una área de formación necesaria, reflejando la importancia de adquirir habilidades en liderazgo y gestión de equipos para aquellos que buscan expandir sus negocios. Este panorama subraya la necesidad de programas formativos que aborden estas áreas clave para apoyar el crecimiento integral de los emprendedores.

Conclusiones

El Autodiagnóstico sobre Habilidades Digitales para el Emprendimiento de los participantes de la Academia Sistémica de Cambio Sistémico proporciona una visión integral sobre las capacidades digitales y las necesidades de desarrollo de los emprendedores. Los resultados muestran que la mayoría de los emprendedores posee habilidades avanzadas en el uso de procesadores de texto, herramientas de presentación y redes sociales, lo que indica una sólida base en áreas fundamentales para la comunicación y la promoción de sus negocios.

Sin embargo, se identifican brechas importantes en el uso de herramientas de diseño gráfico, comercio electrónico y gestión de proyectos, que son cruciales para una presencia de marca efectiva, la optimización de ventas en línea y la administración eficiente de recursos y tiempos. La formación en estas áreas específicas debe ser prioritaria para garantizar que todos los emprendedores puedan maximizar el potencial de sus emprendimientos.

El estudio también revela que las principales barreras para el desarrollo de los emprendimientos incluyen la falta de capital, la carencia de apoyo o redes de contacto y las dificultades para acceder a clientes. Estos obstáculos destacan la necesidad urgente de intervenciones que no solo proporcionen formación técnica, sino que también ofrezcan apoyo en la obtención de financiamiento y la creación de redes profesionales sólidas.

En cuanto a las necesidades formativas futuras, los emprendedores han expresado una alta demanda de capacitación en estrategias de negocio (89.1%), marketing digital (87.3%) y gestión financiera (83.6%), lo que subraya la importancia de desarrollar competencias clave para la planificación estratégica y la promoción efectiva de productos y servicios. Además, el interés en el desarrollo de productos y servicios (76.4%) y la gestión de recursos humanos (50.9%) indica un enfoque integral hacia la mejora continua y la expansión de capacidades dentro de sus negocios.

Conclusiones



Estos hallazgos sugieren que las iniciativas formativas deben ser diseñadas para abordar estas áreas prioritarias y proporcionar un apoyo integral que permita a los emprendedores superar las barreras identificadas y lograr un crecimiento sostenible.

Tanto Cambio Sistémico como los aliados estratégicos del proyecto Academia Sistémica enfrentan varios desafíos cruciales para seguir potenciando los emprendimientos y asegurar su éxito continuo. En primer lugar, uno de los principales desafíos es la falta de capital que los emprendedores enfrentan. A pesar de los esfuerzos para proporcionar formación y apoyo, el acceso a financiamiento sigue siendo un obstáculo significativo para muchos emprendedores.

Los aliados estratégicos deben trabajar en el desarrollo de mecanismos de financiamiento más accesibles y en la creación de oportunidades de inversión que puedan apoyar a los emprendedores en sus fases iniciales y de expansión.

Otro desafío importante es la necesidad de fortalecer las redes de contacto y el apoyo profesional. Los emprendedores necesitan más oportunidades para conectarse con mentores, expertos y otros emprendedores que puedan ofrecer orientación, colaboración y recursos. Cambio Sistémico y sus aliados deben enfocarse en construir y mantener redes robustas que faciliten el intercambio de conocimientos, experiencias y oportunidades de negocio, además de fomentar espacios de colaboración que permitan a los emprendedores acceder a un ecosistema de apoyo más amplio.

La formación en áreas clave como estrategias de negocio, marketing digital y gestión financiera es otra área crítica. Aunque se han identificado las necesidades formativas de los emprendedores, garantizar que estos programas sean accesibles, relevantes y adaptados a las realidades del mercado es un reto continuo. Los aliados deben colaborar para diseñar e implementar programas educativos que

Conclusiones

aborden de manera efectiva estas áreas prioritarias y que se ajusten a las necesidades cambiantes del entorno empresarial.

Finalmente, la adaptación a las tendencias tecnológicas emergentes y las demandas del mercado es esencial para mantener la competitividad de los emprendimientos. Cambio Sistémico y sus aliados deben estar atentos a las innovaciones y cambios en el ecosistema digital para asegurar que los emprendedores reciban formación actualizada y puedan aprovechar las nuevas herramientas y oportunidades que surgen constantemente.



JEFATURA DE GOBIERNO
COORDINACIÓN GENERAL DE ASESORES
Y ASUNTOS INTERNACIONALES



cambiosistemico.org

