

**PROPUESTA DE ACCIONES DE MEJORA ENCAMINADAS A BRINDAR
ACOMPañAMIENTO Y ORIENTACIÓN EN LA FORMULACIÓN DE IDEAS DE
NEGOCIO PRODUCTIVOS DE LOS ESTUDIANTES DE GRADO X CICLO 5 DEL
COLEGIO LA AMISTAD**

**JHONATAN HERIBERTO GUZMÁN ORTIZ
537905
HEIDI ADRIANA GÓMEZ GÓMEZ
537524**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
ALTERNATIVA PRÁCTICA SOCIAL
BOGOTÁ
2017**

**PROPUESTA DE ACCIONES DE MEJORA ENCAMINADAS A BRINDAR
ACOMPañAMIENTO Y ORIENTACIÓN EN LA FORMULACIÓN DE IDEAS DE
NEGOCIO PRODUCTIVOS DE LOS ESTUDIANTES DE GRADO X CICLO 5 DEL
COLEGIO LA AMISTAD**

**JHONATAN HERIBERTO GUZMAN ORTIZ
537905
HEIDI ADRIANA GÓMEZ GÓMEZ
537524**

**Trabajo de Grado para optar al título de
Ingeniero Industrial**

**Director
Ing. Nelson Manotas
Ingeniero Industrial**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
ALTERNATIVA PRÁCTICA SOCIAL
BOGOTÁ
2017**



Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:
Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

hacer obras derivadas

Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Nota de Aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá, 22, Noviembre, 2017

AGRADECIMIENTOS

Gracias a nuestros padres María Claudia, Heriberto y Obeida por apoyarnos siempre, a mi esposo Ferney, a mis hijas Mariana y Valentina por la paciencia y la gran fortaleza que nos ayudaron a seguir siempre adelante en los objetivos planteados para nuestras vidas y nos dan motivación para ser mejores cada día. A mis hermanos por ofrecerme el cariño y el empuje que se necesita en los momentos difíciles de la vida. Pero no sin antes agradecer a Dios por guiarnos y permitirnos cumplir con las metas propuestas para nuestras vidas.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	11
1. GENERALIDADES	12
1.1. ANTECEDENTES	12
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.2.1. Descripción del problema.	13
1.3. OBJETIVOS	14
1.3.1. Objetivo general.	14
1.3.2. Objetivos Específicos.	14
1.4. JUSTIFICACIÓN	14
1.5. DELIMITACIÓN	15
1.5.1. Espacio.	15
1.5.2. Tiempo.	15
1.5.3. Contenido.	15
1.5.4. Alcance.	16
1.6. MARCO DE REFERENCIAL	16
1.6.1. Marco Teórico.	16
1.6.2. Marco Conceptual.	18
1.7. METODOLOGÍA	21
1.7.1. Tipo de Estudio.	21
1.7.2. Fuentes de Información.	21
1.7.3. Diseño Metodológico	21
2. DESARROLLO	23
2.1. SONDEO INICIAL Y CONCEPTUALIZACIÓN	23
2.1.1 Diagnóstico	24
2.2 POTENCIALIZAR LAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES	31
2.2.1. Plan desarrollo de modelo canvas análisis	35
2.3 JORNADA DE EMPRENDIMIENTO	48
2.3.1 Diagnóstico.	48
3. ANÁLISIS DE RESULTADOS	54
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES	57
BIBLIOGRAFÍA	58
ANEXOS	61
Anexo A. Evidencia fotográfica (sondeo inicial e inducción)	61
Anexo B. Evidencia Fotográfica (Desarrollo de los objetivos propuestos)	62
Anexo C. Test De Emprendimiento	74

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Lista estudiantes	26

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Tabulación respuesta de encuestas	28
Cuadro 2. Resultados 1	37
Cuadro 3. Resultados 2	41
Cuadro 4. Descripción fuentes de ingreso	43
Cuadro 5. Resultados 3	43
Cuadro 6. Resultados 4	47

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Ubicación geográfica de sede colegio ied la amistad	15
Figura 2. Mapa conceptual: empleabilidad, calidad y equidad en el diseño y gestión de las políticas de formación profesional.	19
Figura 3. Lista de asistencia introducción y test de pensamiento emprendedor.fuente. los autores	24
Figura 4. Registro fotográfico aplicación de test e introducción	26
Figura 5. Resultado respuesta a del test	27
Figura 6. Resultado respuesta b del test	27
Figura 7. Grafica resultado respuesta c del test	28
Figura 8. Resultado total del test de pensamiento emprendedor	29
Figura 9. Modelo Canvas	30
Figura 10. Actividad en clase seguimiento de ideas de negocio	32
Figura 11. Actividades lúdicas durante las sesiones de clase.	32
Figura 12. Actividad lúdica, para el afianzamiento de los conceptos del modelo Canvas.	33
Figura 13. Desarrollo del modelo canvas con los estudiantes.	33
Figura 14. Aplicación de evaluación de los conceptos vistos en clase.	34
Figura 15. Pantallazo del correo electrónico de biotecnología para los estudiantes.	35
Figura 16. Torre de madera (jenga)	38
Figura 17. Actividad de jenga con los estudiantes del colegio la amistad.	38
Figura 18. Caricatura de canales de distribución	39
Figura 19. Fuentes de ingreso	42
Figura 20. Recursos clave	42
Figura 21. Actividad del desarrollo del modelo canvas.	47

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Evidencia fotográfica (sondeo inicial e inducción)	61
Anexo B. Evidencia fotográfica (desarrollo de los objetivos propuestos)	62
Anexo C. Test de emprendimiento	74

INTRODUCCIÓN

Debido a que todos los individuos que están activos laboralmente, experimentan un ámbito laboral cambiante, por lo que se hace necesario tener un valor agregado. Este proyecto está enfocado para dar criterios y las herramientas necesarias para identificar y desarrollar actitudes y aptitudes en cada uno de los estudiantes, que están cursando décimo grado ciclo 5 del colegio IED La Amistad, en la jornada nocturna con el fin de poder dar pautas para la creación de empresas, con esto se pretende tener un crecimiento personal, lo que va a permitir tener una estabilidad laboral y por ende una mejora en la calidad de vida en su grupo familiar.

Teniendo en cuenta la evolución laboral existente, es importante que el ingeniero industrial aporte el conocimiento adquirido durante los años de preparación a la comunidad identificando las fortalezas y oportunidades para generar ideas de emprendimiento que va a permitir un desarrollo de habilidades y competencias para la generación de empresa logrando así mejorar la problemática de desempleo y de falta de oportunidades para la población estudiantil.

Este trabajo tiene como propósito orientar y hacer el acompañamiento en todo el proceso de emprendimiento a los estudiantes que están cursando décimo grado ciclo 5 del colegio IED La Amistad de la jornada nocturna, ellos recibirán asesorías en temas como formulación de oportunidades, desarrollo de planes y puesta en marcha de la idea de negocio. Teniendo en cuenta que se va a fortalecer en los estudiantes temas como: creación de empresas legales constituidas por cámara de comercio y entidades financieras que apoyen e incentiven la creación de nuevas empresas.

El resultado del trabajo que se realice con los estudiantes que están cursando décimo grado ciclo 5 del colegio IED La Amistad de la jornada nocturna es una socialización de las ideas de negocio y otros que van a mostrar sus ideas propias en las que se ha asesorado y se ha tenido acercamiento con los estudiantes a entidades que promuevan el emprendimiento y permitan el acceso a financiamiento y formalización de las ideas.

1. GENERALIDADES

1.1. ANTECEDENTES

Las políticas del mundo tienen como objetivo la reducción de los residuos que se generan en las diferentes actividades industriales, comerciales, institucionales y residenciales, con el fin de implementar opciones de aprovechamiento de estos residuos.

En Colombia existe una política nacional de la gestión integral de residuos Sólidos que se validó en 1998¹, donde se establece las medidas de manejo de los residuos sólidos generados y por lo cual deben ser aprovechados. Si los residuos no pueden ser aprovechados por sus condiciones físicas, se le debe realizar un tratamiento de ser imposible tratarlos se deben disponer para ser llevados a los rellenos sanitarios.

Dado esta problemática medio ambiental se han establecido varias estrategias, para el manejo de los residuos sólidos. Una de las estrategias es la de implementar programas pedagógicos en las instituciones educativas en el país.

En el colegio IED La Amistad jornada nocturna, de la localidad de Kennedy de Bogotá D.C., como una estrategia pedagógica, implementaron la asignatura Biotecnología, donde se introdujeron proyectos de investigación, recursos didácticos y actividades de enseñanza en ciencias. En el año 2009 los estudiantes de ciclo 3 y 4 del colegio La Amistad recibieron una clase de una hora a la semana sobre emprendimiento, incentivando a la comunidad educativa una expectativa de materializar sus ideas de negocio, en este mismo año se da inicio al proyecto Biotecnología como generadora de Cultura de Emprendimiento en la jornada nocturna con los estudiantes de ciclo 5 y ciclo 6. Por lo tanto, al ver el gran acogimiento del proyecto en la institución, las directivas solicitaron el apoyo a la Cámara de Comercio de Bogotá, para dirigir y realizar talleres de emprendimiento a los estudiantes del programa de Biotecnología, por lo cual se impartieron charlas y talleres bajo el programa Bogotá emprende.

¹ CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL. Política nacional para la gestión integral de residuos sólidos [en línea]. Bogotá: La organización [citado 12 agosto, 2017]. disponible en internet: <<http://www.andi.com.co/ambiental/siteassets/paginas/default/conpes%203874.pdf>>

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Descripción del problema. La secretaría de Educación propuso que se llamara Colegio La Amistad Colombia Florida, en referencia al programa de hermandad auspiciado por la Alianza para el progreso del presidente John F. Kennedy. Se logró que se aceptara el nombre del Colegio Distrital La Amistad, para no estar comprometidos con ningún país extranjero y resaltar la importancia del valor que debe alentar a todos los miembros de esta comunidad y promover el valor de la amistad. Desde su fundación en el año 1973, por él señor FRANCISCO JIMENEZ RAMIREZ rector fundador apoyado en la tenacidad a toda prueba de ZENON DIAZ GOMEZ coordinador jornada mañana, en JOSE MARIA ALVAREZ Q., coordinador jornada tarde y en JOSE ABEL DELGADO, coordinador jornada noche, dieron vida a quien desde sus primeros pasos hasta nuestro días sin desfallecer, da lo que tiene y lucha por alcanzar lo necesario para los demás en una cenal de vida y entrega total.²

Este centro educativo está ubicado al suroccidente de la ciudad de Bogotá, en la localidad de Kennedy, es un establecimiento dedicado a la formación integral de jóvenes de estrato socioeconómico 1, 2 y 3, que adelantan sus estudios de primaria y bachillerato en las jornadas mañana, tarde y noche.

Con el objeto principal en la formación académica que es fundamental para la sociedad y se considerada como el conjunto de conocimientos que permiten el desarrollo de las habilidades y competencias básicas, laborales, que cada uno de los individuos debe tener, entre otras, lo que genera que cada ser humano individual sea más competitivo en el campo socioeconómico, el Colegio la amistad como institución educativa del gobierno, ofrece la posibilidad a la población jóvenes y adulta que aún no han realizado sus estudios básicos, por diversos factores entre ellos el recurso económico, disponibilidad de tiempo, es una opción para esta comunidad pueda acceder a la educación nocturna desarrollada en el establecimiento del colegio.

“De acuerdo a lo establecido por el Congreso de Colombia mediante la ley 1014 de 2006, los establecimientos educativos deben promover la cultura del emprendimiento”³, razón por la cual el Colegio la Amistad viene trabajando desde hace dos años con los estudiantes de X (Decimo) semestre de Ingeniería industrial de la Universidad Católica de Colombia, para que la práctica social sea una proceso en el que se brinde orientación y acompañamiento a un grupo seleccionado de estudiantes de grado X (DECIMO) ciclo 5 de la jornada nocturna,

² SECRETARIA DE EDUCACIÓN. Colegio la amistad (ied) dane: 111001011690 [en línea]. Bogotá D.C: La entidad [citado 12 agosto, 2017] Disponible en internet: <www.educacionbogota.edu.co/es/.../k2/.../555_ca320f8513645f3aa0813382e1c7042f>

³ ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS, Ley 1014 de 2006 [en línea]. Bogotá D.C: La organización [citado 12 agosto, 2017] disponible en internet: <www.oei.es/historico/etp/ley_fomento_cultura_emprendedora_colombia.pd>

con el fin de orientar y apoyar en el fortalecimiento de sus competencias, habilidades para lograr el desarrollo de ideas de negocios.⁴

1.2.2. Formulación del problema. ¿Cuáles son las acciones que se van a poner en marcha en todo el proceso de acompañamiento para el desarrollo de ideas de negocio?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general. Propuesta de acciones de mejora encaminadas a brindar acompañamiento y orientación en la formulación de ideas de negocio productivos de los estudiantes de grado X ciclo 5 del colegio la Amistad.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- Realizar sondeo inicial y conceptualización a los estudiantes del Colegio la Amistad frente a posibles mercados para el desarrollo de ideas de negocio productivo.
- Potencializar las ideas de negocio mediante un diagnóstico de competencias y habilidades para el desarrollo del emprendimiento.
- Identificar las alternativas de financiamiento para la puesta en marcha de las ideas productivas.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta que el colegio IED La Amistad en su plan de desarrollo institucional, cuenta con la ejecución de educación para las jornadas mañana, tarde y nocturna, la cual creo la necesidad de orientar y desarrollar ideas de negocios en los proyectos que la institución promueve especialmente los de Biotecnología, por lo tanto, se busca guiar en todo el aspecto que involucran en la creación y desarrollo de estas ideas de negocio.

Esto con el fin de orientar y poner en marcha el objetivo fundamental el cual está basado en proponer acciones de mejora, para el proceso de acompañamiento y orientación en el desarrollo de ideas de negocio de los estudiantes de grado X ciclo 5 del colegio la Amistad, teniendo presente que se trabaja con estudiantes de la jornada nocturna, en el momento de interactuar con

⁴ MORALES, Javier, la biorrefinería como estrategia pedagógica en el desarrollo de una actitud emprendedora en los estudiantes de ciclo 5 del área de biotecnología jornada nocturna del colegio distrital la amistad- localidad de Kennedy.

los estudiantes se observa que ellos tienen sueños, ideas y otros hasta negocios propios establecidos lo cual permite identificar e incentivar las capacidades de cada persona y poder desarrollar un pensamiento emprendedor.

Se quiere lograr en cada individuo una identificación de sus habilidades y puestas en marcha la cultura de emprendimiento con lo que se busca mejorar la calidad de vida de su ciclo familiar y aportar a la comunidad educativa un legado de experiencias basadas en trabajos reales y futuras mejoras en cada proceso.

1.5. DELIMITACIÓN

1.5.1. Espacio. Este centro educativo está ubicado al suroccidente de la ciudad de Bogotá, En la carrera 78 #35 Sur-30, barrió Llano Grande en la localidad de Kennedy, es un establecimiento dedicado a la formación integral de jóvenes de estrato socioeconómico 1, 2 y 3, con jornadas mañana, tarde y noche.

Figura 1. Ubicación Geográfica de sede colegio IED La Amistad



Fuente. GOOGLE. Google maps [en línea]. Bogotá: La empresa [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <https://www.google.com.co/maps/place/Colegio+La+Amistad/@4.6233061,-74.1481447,21z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x704de2e632767f2b18m2!3d4.6234049!4d-74.1481769?hl=es>

1.5.2. Tiempo. Conforme a los tiempos establecidos por la Universidad Católica de Colombia y lo establecido por el docente que ejecuta la asesoría en el proyecto del colegio IED La Amistad jornada nocturna, el tiempo utilizado para el desarrollo y presentación del proyecto es un periodo de (2) meses y (23) días, comprendido del 27/07/2017 a 20/10/2017.

1.5.3. Contenido. Sondeo inicial de las ideas de negocio que hay en los estudiantes grado X ciclo 5 del colegio IED La Amistad.

- Diagnóstico inicial de cada idea de negocio propuesta
- Diseño y desarrollo de plan de trabajo
- Fortalecimiento de las habilidades, competencias para desarrollar las ideas de emprendimiento.

- Exposición de las ideas de negocio de los estudiantes en el espacio que el colegio IED La Amistad. Desarrolla (feria empresarial)
- Acompañamiento de las entidades que promueven la orientación, formación y financiamiento en las ideas de negocio.

1.5.4. Alcance. Este proyecto se le da inicio elaborando un diagnóstico a los estudiantes de grado X ciclo 5 del colegio IED la Amistad jornada nocturna, donde podemos evidenciar las ideas de negocio de los estudiantes de ciclo 5, los gustos y sus inclinaciones frente al tema propuesto en las aulas de clase; esto nos permite el desarrollo de un plan de trabajo que llevaremos a cabo el cual tiene como contenido capacitaciones, material audiovisual e información, que permita fortalecer las habilidades y competencias de los estudiantes como emprendedores en los proyectos que vienen trabajando, con el fin de dar orientación y acompañamiento en todo el proceso de elaboración y presentación de las ideas de negocio, en los espacios que el colegio brinda para el desarrollo de estas actividades, esto tiene como objeto lograr ideas de negocio en los estudiantes, los cuales podrán presentar en la feria de emprendimiento que realiza la institución educativa.

1.6. MARCO DE REFERENCIAL

1.6.1. Marco teórico. Para el desarrollo de esta propuesta se estipulo un orden, empezando desde lo legal hasta lo específico. Por lo tanto, se dará inicio con la parte legal, donde nos brindan una guía de conceptos basándonos en la ley 1014 de 2006, seguido del marco conceptual en donde se exponen términos de autores dedicados a la temática de emprendimiento como una estrategia pedagógica para el desarrollo de localidades de bajos recursos.

1.6.1.1. Conceptos

- **Cultura.** Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización.
- **Emprendedor.** Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.
- **Emprendimiento.** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

- **Empresarialidad.** Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.
- **Formación para el emprendimiento.** La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.
- **Planes de Negocios.** Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. La educación debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante esté en capacidad de crear su propia empresa, adaptarse a las nuevas tecnologías y al avance de la ciencia, de igual manera debe actuar como emprendedor desde su puesto de trabajo.⁵
- **Autodiagnóstico empresarial.** Es una herramienta que permite determinar el grado de madurez o evolución de proyecto empresarial, empresa o negocio. Cada respuesta tiene una valoración que da un puntaje el cual permite identificar las fortalezas y necesidades de su empresa o proyecto empresarial.
- **Persona jurídica.** Es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. Se clasifica en: Sociedad Limitada, Empresa Unipersonal, Sociedad Anónima, Sociedad Colectiva, Sociedad Comandita Simple, Sociedad Comandita por Acciones y Empresa Asociativa de trabajo.
- **Persona natural.** Es aquella que ejerce esta actividad de manera habitual y profesional a título personal y asume todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce.⁶
- **Residuo sólido.** Todo tipo de material, orgánico o inorgánico, y de naturaleza compacta, que ha sido desechado luego de consumir su parte vital.
- **Residuo sólido recuperable.** Todo tipo de residuo sólido al que, mediante un debido tratamiento, se le puede devolver su utilidad original u otras utilidades.

⁵ ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS. Ley 1014 de 2006 [en línea]. Bogotá: La entidad.[citado 12 agosto, 2017] disponible en internet: www.oei.es/historico/etp/ley_fomento_cultura_emprendedora_colombia.pd

⁶ CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Pasos para crear empresa [en línea]. Bogotá: La entidad. [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <<http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>>

- Residuo sólido orgánico. Todo tipo de residuo, originado a partir de un ser compuesto de órganos naturales.
- Residuo sólido inorgánico. Todo tipo de residuo sólido, originado a partir de un objeto artificial creado por el hombre.
- Separación en la fuente. Acción de separar los residuos sólidos orgánicos y los inorgánicos, desde el sitio donde estos se producen.
- Reciclar: Proceso por medio del cual a un residuo sólido se le recuperan su forma y utilidad original, u otras.
- Sitio de disposición final. Lugar, técnica y ambientalmente acondicionado, donde se deposita la basura. A este sitio se le denomina Relleno Sanitario.
- Lixiviado. Sustancia líquida, de color amarillo y naturaleza ácida que supura la basura o residuo orgánico, como uno de los productos derivados de su descomposición.⁷
- La Biorrefinería. supone la valorización, el fraccionamiento, o la extracción de varias fuentes de biomasa a través procesos físicos, biológicos y químicos para la producción de diversos productos y productos químicos derivados. En la actualidad, se investigan y desarrollan tres tipos de biorrefinerías en función de la fuente de la biomasa utilizada como materia prima.⁸

La forma de implementar todos estos conceptos es por medio de una idea de negocio lo cual se define como “La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no.”⁹, pero no solo es suficiente tener una buena idea de negocio, ya que es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad. Para ello se debe tener como punto de partida el concretarla idea de negocio y describirle lo más precisa y detallada posible.

1.6.2. Marco conceptual. Para adentrarnos en este proyecto, se fundamenta en incentivar el pensamiento emprendedor de los estudiantes de grado x ciclo 5 del colegio La Amistad de la localidad de Kennedy, mediante la conceptualización de los diferentes.

⁷ ALCALDIA DE BOGOTÁ. Comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros; y se dictan otras disposiciones, [en línea]. Bogotá D.C.: La alcaldía [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=34388>>

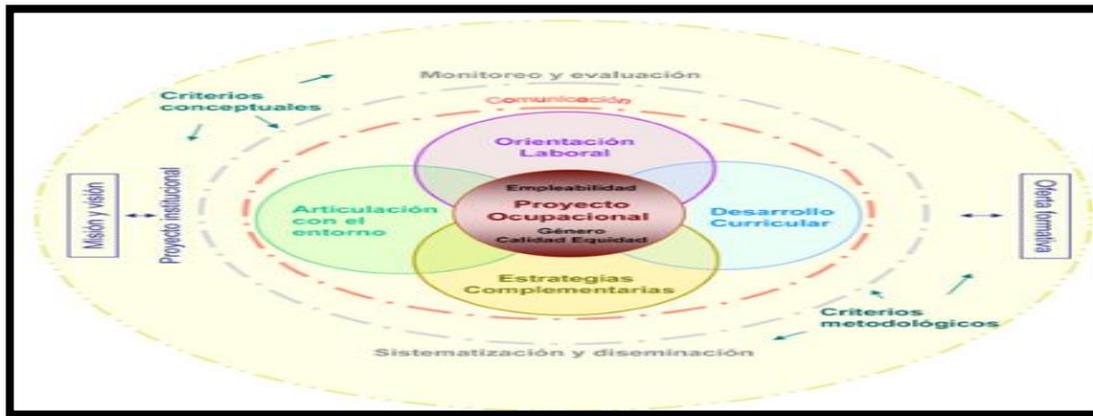
⁸ MORALES, Javier, la biorrefinería como estrategia pedagógica en el desarrollo de una actitud emprendedora en los estudiantes de ciclo 5 del área de biotecnología jornada nocturna del colegio distrital la amistad- localidad de Kennedy.

⁹ EMPRENDE PYME. Emprende pyme, La idea de negocio [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <<http://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>>

Según la articulación de la educación con el mundo productivo, tiene como fundamento: “La formación laboral de los jóvenes de hoy requiere un contacto real y directo con diversas formas de trabajo, de empresa, de generación productiva, que les permitan reconocer y valorar sus características, cultura, formas de organización, producción, comercialización, permanencia competitiva en el mercado, etc.”¹⁰

La OIT plantea el siguiente mapa conceptual, donde “se propone identificar y organizar - explicitando sus interrelaciones - los enfoques, componentes, metodologías y estrategias que debería abordar una política de formación para responder, simultáneamente, a los requerimientos del mundo actual del trabajo y de las personas.”¹¹

Figura 2. Mapa conceptual: empleabilidad, calidad y equidad en el diseño y gestión de las políticas de formación profesional.



Fuente. ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Mapa conceptual: empleabilidad, calidad y equidad en el diseño y gestión de las políticas de formación profesional [en línea]. Bogotá: La organización [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en Internet: <https://www.oitcinterfor.org/en/general/%C2%BFqu%C3%A9-mapa-conceptual-empleabilidad-calidad-equidad-dise%C3%B1o-gesti%C3%B3n-pol%C3%ADticas-formaci%C3%B3n-profes>

“Este mapa se puede entender como conjunto articulado de orientaciones, directrices, metodologías, estrategias y actividades puestas en práctica por organismos públicos, privados, mixtos, de carácter nacional, regional o sectorial dirigido al desarrollo de las calificaciones y competencias requeridas para el

¹⁰ MINISTERIO DE EDUCACIÓN. Articulación de la educación con el mundo productivo [en línea]. Bogotá D.C.: El ministerio [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-158686_presentacion_6.unknown>

¹¹ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Mapa conceptual: empleabilidad, calidad y equidad en el diseño y gestión de las políticas de formación profesional [en línea]. Bogotá: La organización [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <<https://www.oitcinterfor.org/en/general/%C2%BFqu%C3%A9-mapa-conceptual-empleabilidad-calidad-equidad-dise%C3%B1o-gesti%C3%B3n-pol%C3%ADticas-formaci%C3%B3n-profes>>

desempeño laboral de su población-destinataria”¹². Se puede aplicar, por tanto, desde el accionar de un pequeño centro de formación hasta el nivel público y nacional

Por lo tanto como una estrategia pedagógica en el colegio la amistad, se implementó la asignatura de Biotecnología con énfasis en la biorrefinería, para incentivar el pensamiento emprendedor de los estudiantes y lograr obtener ideas de negocio con una problemática que se está presentado dentro de la institución, como lo es los residuos sólidos, es por ello que el docente Javier Morales, en su artículo de Biorrefinería como estrategia de pedagogía , realizó un estudio de la situación que sufre el Colegio la Amistad con los residuos sólidos “en el colegio Distrital La Amistad se ha podido identificar una problemática relacionada con la generación constante de residuos sólidos, especialmente los Residuos orgánicos, los cuales provienen de la actividad del restaurante y de los refrigerios escolares, estos residuos son dispuestos finalmente en las canecas de la basura. Este hecho provoca focos de contaminación y malos olores sin que se recolecten en un recipiente específico sino que se revuelven con los residuos ordinarios.”¹³

Con la problemática de los residuos y la necesidad del aprovechamiento de los mismos, (Morales)¹³ establece que Teniendo en cuenta que la institución tiene un énfasis en Biotecnología en las tres jornadas es posible desde éste, generar alternativas de solución al problema planteado, utilizando procesos biotecnológicos que contribuyan al aprovechamiento de los Residuos Sólidos Orgánicos, al desarrollo de una actitud emprendedora en los estudiantes del ciclo 5 y a la formulación de ideas de negocio relacionadas con el tema a través del concepto de Biorrefinería como estrategia pedagógica, Por otro lado la comunidad estudiantil del ciclo 5 de la jornada nocturna son personas jóvenes y adultos de bajos recursos, que la mayoría laboran en el día y esperan obtener los conocimientos suficientes con el Énfasis de Biotecnología se trabaja desde uno de sus ejes la cultura de emprendimiento, con el propósito de afianzar en los estudiantes una actitud emprendedora a partir de los aprendizajes logrados desde la Biotecnología a través de la generación de ideas de negocio.

En este sentido, es posible retomar la problemática existente en el colegio en relación con el manejo de los residuos sólidos orgánicos desde el trabajo en Biotecnología utilizando como estrategia pedagógica y didáctica, el concepto de Biorrefinería. Este permite integrar varios procesos de producción biotecnológica

¹² ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Mapa conceptual: empleabilidad, calidad y equidad en el diseño y gestión de las políticas de formación profesional [en línea]. Bogotá: La organización [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <<https://www.oitcinterfor.org/en/general/%C2%BFqu%C3%A9-mapa-conceptual-empleabilidad-calidad-equidad-dise%C3%B1o-gesti%C3%B3n-pol%C3%ADticas-formaci%C3%B3n-profes>>

¹³ MORALES, Javier, la biorrefinería como estrategia pedagógica en el desarrollo de una actitud emprendedora en los estudiantes de ciclo 5 del área de biotecnología jornada nocturna del colegio distrital la amistad- localidad de Kennedy

como los bioabonos, bioetanol, biofertilizantes por medio de un modelo sistémico que incorpore el compostaje y prácticas de laboratorio con didácticas específicas. Luego, al trabajar de manera lúdica y con talleres de emprendimiento, los estudiantes desde su proyecto de vida proyectan sus metas hacia la consolidación de ideas de negocio a partir de los productos obtenidos en los procesos de transformación de los residuos orgánicos.

1.7. METODOLOGÍA

1.7.1. Tipo de estudio. Se utilizará la metodología de tipo investigativo. Para el diseño y la puesta en marcha del proyecto se manejará la investigación aplicada, teniendo como base los conceptos adquiridos durante el desarrollo de la carrera en temas dirigidos a evolución y formulación de viabilidad de proyectos, emprendimiento, herramientas estadísticas, técnicas cuantitativas y cualitativas para la recolección de información tanto en fuente primaria como secundaria y gestión del medio ambiente.

1.7.2. Fuentes de información. Para el desarrollo del proyecto se utilizarán fuentes primarias con herramientas cualitativas y cuantitativas, dentro de las cuales se encuentran la encuesta y el grupo focal, de igual manera se hace uso de fuentes secundarias como libros, artículos y fuentes de internet.

1.7.3. Diseño metodológico. Para el cumplimiento de los objetivos planteados en el proyecto se realizarán las siguientes actividades.

Etapa 1: Establecer los criterios para la selección y aplicación de un test que permita establecer el estado actual de los estudiantes en conocimientos sobre emprendimiento y el desarrollo de las ideas de negocio que se generan a través del área de Biotecnología propuesto por el colegio La Amistad. De acuerdo con los resultados del test aplicado, se analizarán los resultados a través una técnica cuantitativa.

Etapa 2: Universo son los estudiantes de grado X ciclo 5 de la jornada nocturna del colegio La Amistad, la muestra se enfocó en el grupo de estudiantes de emprendimiento, el tipo de muestra fue de tipo censal.

La metodología se desarrolla mediante estadística descriptiva por la cantidad de datos recolectados.

La mayoría de las preguntas propuestas fueron de tipo Dicotómicas

Etapa 3: Con los resultados encontrados se seleccionarán la herramienta que mejor se ajuste al desarrollo de los objetivos propuestos.

Etapa 4: Con la selección de la herramienta se establecen las actividades a desarrollar durante las sesiones de trabajo dentro del aula de clase con los estudiantes, como utilización de material didáctico, actividades lúdicas y cambio de roles.

Etapa 5: En conjunto con el desarrollo de la herramienta seleccionada, se pone en marcha la formalización de la idea de negocio propuesta por los estudiantes basados en las características establecidas en el área de Biotecnología del colegio

Etapa 6: Evaluar los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de la herramienta seleccionada para el desarrollo de los objetivos propuestos.

Etapa 7: formalización y exposición de las ideas de negocio propuestas por los estudiantes mediante la actividad llamada feria de emprendimiento establecida por el colegio la amistad.

Etapa 8: Socializar las posibles alternativas de financiamiento para la puesta en marcha de las ideas negocio desarrolladas por lo estudiantes durante las sesiones de trabajo.

2. DESARROLLO

2.1. SONDEO INICIAL Y CONCEPTUALIZACIÓN

Se realiza una formulación de 12 preguntas a través de un test de pensamiento emprendedor, con el cual se busca identificar en cada estudiante las cualidades para ser emprendedor, las habilidades que hay en cada uno para poner en marcha las ideas, se formulan 3 posibles respuesta referenciales donde: (a) cuenta con cualidades y habilidades para ser una persona emprendedora, (b) cuenta con lo básico para ser emprendedor y (c) nos invita a seguir intentando en la búsqueda de cualidades y prefiere tener ingresos fijos.

Teniendo en cuenta lo anterior se realizó el día 24 de Agosto de 2017, una jornada de sondeo, de donde se obtiene un diagnóstico referente al tema de emprendimiento en los estudiantes, este nos permite evidenciar que los estudiantes cuentan con las cualidades necesarias para hacer personas emprendedoras, encontrando una oportunidad para fortalecer las ideas de negocio que se puedan generar por los estudiantes.

Basados en la información obtenida se procedió a realizar una actividad de sondeo mediante un test, con los estudiantes de grado X ciclo 5, donde se obtiene la siguiente información:

- Se define la cantidad de grupos de trabajo que se van a conformar para el desarrollado una idea de negocio.
- Cantidad de personas que conforman los grupos de trabajo
- Planteamiento por grupo de cada idea de negocio
- Definición de modelo metodológico de trabajo que se va emplear
- Sondeo para identificación de concepto e ideas de trabajo cada uno de los grupos.

Figura 3. Lista de asistencia introducción y test de pensamiento emprendedor.

FORMATO					
Título: Lista de Asistencia		Fecha y Resolución: <small>hace referencia a la del listado maestro de ISOLUCIÓN</small>		Versión: 1	
Código: UCATOLICA					
FECHA DE PRACTICA	24/08/2017			Proceso:	Introducción y test
Área Responsable:		Fecha:		Lugar:	
Funcionario responsable:				Hora:	

Nº.	NOVERE	GRADO	COLEGIO	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Gustavo ardozo gurevra	10	Amistad		<i>G. Ardozo</i>
2	Laura Marcela Cardozo	10	Amistad	lauracardozo14@gmail.com	Laura Cardozo
3	Anje Marcela León Silva	10	Amistad	leonsilvaanje@outlook.com	Anje León
4	John Denny Tociño	10	Amistad		<i>John Denny</i>
5	Maria Paula Vela Alvarca	10	Amistad	maria@213@hotmail.com	Maria Paula
6	Korano Anilo Yojun E.	10	Amistad		Korano Anilo
7	LOTAL Melina	10	Amistad	lotalmelina@hotmail.com	<i>Melina</i>
8	Estheria	10	Amistad		<i>Estheria</i>
9	Estheria Marcelanda Hurtado	10	Amistad	Estheriamarcelanda1204@gmail.com	Estheria Marcelanda
10	RAFAEL LAZAROS	10-502	Amistad		<i>Rafael</i>
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

SIG-F-002

Fuente. Los Autores

2.1.1 Diagnóstico. El diagnóstico (del griego diagnósticos, a su vez del prefijo día-, "a través", y gnosis, "conocimiento" o "apto para conocer") alude, en general, al análisis que se realiza para determinar cualquier situación y cuáles son las tendencias.

A partir de la expedición de la Ley 1014 de 2006 de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, se generó en la nación una gran emoción por parte de algunos convencidos entre los que me incluyo y que luchamos por ella, que es el único camino para generar riqueza y traer desarrollo a la sociedad y por ende al país. Una vez se inicia el periplo de poner a andar esta iniciativa ya convertida en realidad, se encuentran los primeros tropiezos como el apetito burocrático de miembros del Congreso que por una u otra causa trataron de intervenir en el desarrollo del Decreto Reglamentario de la Ley tratando de sacar la mejor tajada de la organización que implicaba echar a andar la rueda sin mirar más allá, como los problemas que nunca tuvimos en cuenta iban a generar traspies en la aplicación de este instrumento de fomento a la Cultura del emprendimiento.

Se apropiaron muchas Universidades, el Sena y algunas ONG, que participaron activamente en echar a andar el carro del proceso aún antes de la expedición de la ley, creo que el mayor impacto se dio a través del proceso del Programa “Jóvenes con Empresa” liderado por la Fundación Corona, el BID, el Fomipyme, Comfama, Comfandi y otras más que le dieron la fortaleza necesaria para arrancar un proyecto que marco un punto muy fuerte por sus logros y estructura, en la cual participaron 37 Universidades y el Sena en las ciudades de Bogotá, Cali y Medellín.

Los coordinadores de estas Instituciones Educativas conformaron un grupo que se constituyó en cada ciudad en el motor y el combustible del desarrollo del Programa, evaluando los logros, corrigiendo el rumbo cuando se inclinaba a algún lado no deseado, hasta obtener el resultado al ser considerado como uno de los mejores Proyectos presentados al BID en toda su historia.

Esta sinopsis no es más que una remembranza de cómo se construyen sinergias en pos de un objetivo común, sin afanes de protagonismo político y con una alta cuota de compromiso por los resultados y también un volver atrás para recordar cómo se construyó el proceso desde la capacitación y desarrollo de competencias a los formadores de formadores que son la materia principal de este proceso.

Creo que desde este punto de vista las Universidades comprometidas hicieron su proceso de una forma eficiente y por demás digna de aplauso, para después estructurar el programa en cada Universidad la mayoría incluyéndolos en sus currículos.

Una institución estatal generó toda una estructura de empresarialidad sin haber desarrollado las competencias emprendedoras lo que desde un inicio hizo trastabillar su proyecto, teniendo que hacer ajustes conforme iba avanzando en el proceso, sin embargo no conozco hasta este momento el proyecto de formador de formadores interno que prepare sus docentes para cumplir con la misión que les ha sido encomendada.

Lo anterior nos lleva a la conclusión que no es suficiente que en el currículo se incluyan asignaturas sobre emprendimiento, cuando se considera esta una competencia fundamental, que debe partir desde el estadio inmediatamente anterior.¹⁴

¹⁴ DINERO. Un diagnóstico de emprendimiento [en línea]. Bogotá, D.C.: La entidad [citado 04 septiembre, 2017] Disponible en internet: <<http://www.dinero.com/ventures/articulo/un-diagnostico-emprendimiento/94338>.>

Según el análisis de los datos mencionados anteriormente se obtiene:

- El grado X ciclo 5 del colegio la Amistad cuenta actualmente con 2 grupos de trabajo para llevar a cabo el desarrollo de la propuesta acciones de mejora, para el proceso de acompañamiento y orientación de proyectos de idea de negocio, cada grupo de trabajo está conformado con un mínimo de 4 y un máximo de 6 personas, como se registra a continuación.

Tabla 1. Lista estudiantes

NOMBRE ESTUDIANTES CICLO 5
OMAR ESTIVEN MARULANDA HURTADO
YOJAN ESTIVEN MORANO AVILA
LAURA MARCELA CARDOZO
GUSTAVO GUEVARA
JHON TAPIERO
ANGIE LEON
RAFAEL LANCHEROS
MARIA PAULA VELA ALVAREZ
ISMENIA BAUTISTA
LOTAR MOLINA

Fuente. Los autores

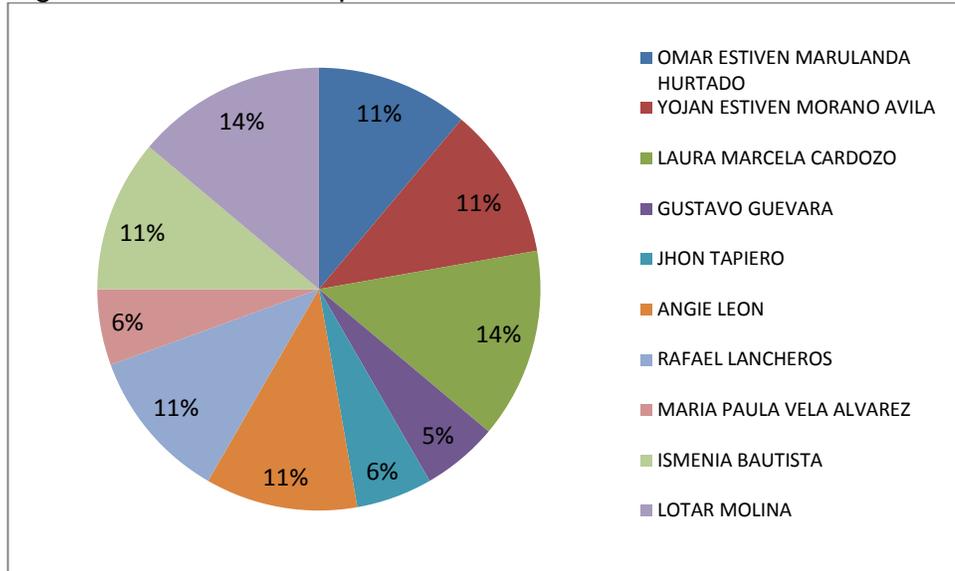
Figura 4. Registro fotográfico aplicación de test e introducción



Fuente. Los autores

Del anterior test, se obtienen los siguientes resultados:

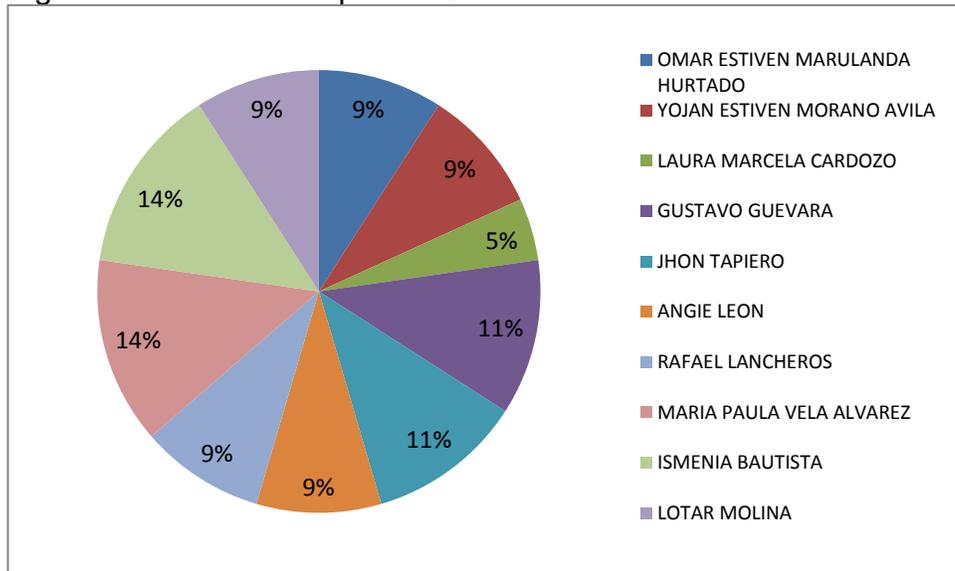
Figura 5. Resultado respuesta A del test



Fuente. Los autores

Podemos evidenciar que los estudiantes que realizaron el test de sondeo tuvieron una constante inclinación por la respuesta A, donde se evidencia que cuentan con las cualidades necesarias para emprender y poder realizar su propio capital.

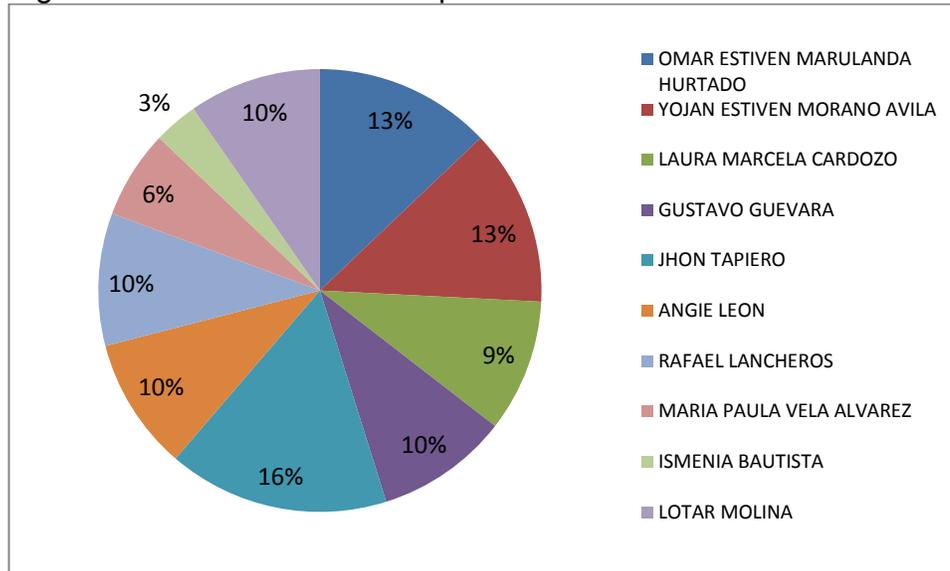
Figura 6. Resultado respuesta B del test



Fuente. Los autores

Como se evidencia en la gráfica es la respuesta donde la mayoría del grupo eligió, lo que nos permite interpretar que cuenta con las cualidades necesarias para emprender, aunque es necesario reforzar conceptos y lograr estimular su pensamiento emprendedor.

Figura 7. Grafica resultado respuesta C del test



Fuente. Los autores

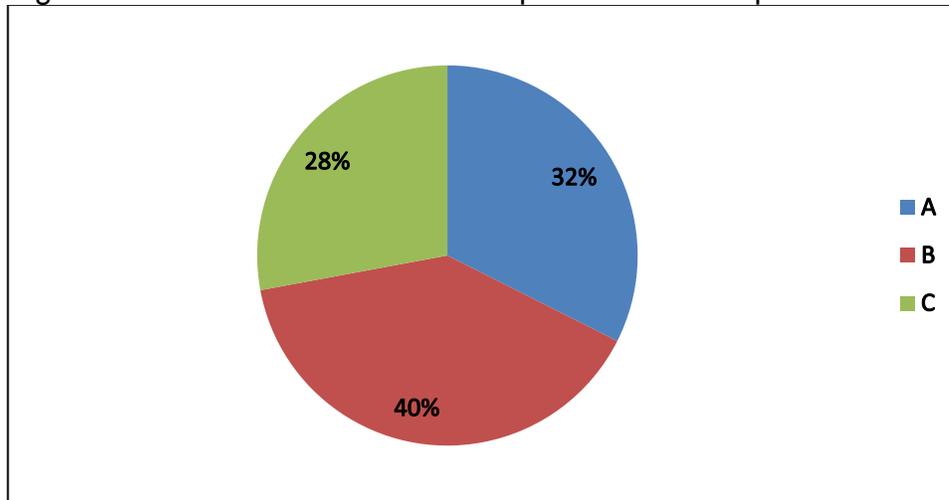
Esta grafica permite identificar que los estudiantes sondeados aunque cuentan con cualidades emprendedoras, es necesario guiarlos al mundo emprendedor donde puedan potencializar su pensamiento frente a sus ideas de negocio.

Cuadro 1. Tabulación respuesta de encuestas

NOMBRE	RESPUESTAS		
	A	B	C
OMAR ESTIVEN MARULANDA HURTADO	4	4	4
YOJAN ESTIVEN MORANO AVILA	4	4	4
LAURA MARCELA CARDOZO	5	2	3
GUSTAVO GUEVARA	2	5	3
JHON TAPIERO	2	5	5
ANGIE LEON	4	4	3
RAFAEL LANCHEROS	4	4	3
MARIA PAULA VELA ALVAREZ	2	6	2
ISMENIA BAUTISTA	4	6	1
LOTAR MOLINA	5	4	3
TOTAL	36	44	31

Fuente. Los autores

Figura 8. Resultado total del test de pensamiento emprendedor



Fuente. Los autores

Según los resultados podemos ver que el grupo de estudiantes en general cuentan con las cualidades básicas para ser emprendedores, por lo que el autor de este test sugiere fortalecer estas cualidades mediante investigación, conceptualización y ampliación de relaciones, para poder perfeccionar sus cualidades emprendedoras.

De acuerdo al análisis anterior y teniendo en cuenta la situación socioeconómica y nivel educativo de los estudiantes, mediante las experiencias en la utilización del modelo por parte del coordinador de la practica social del colegio, se establece la propuesta para potencializar y desarrollar sus ideas de negocio a través del Modelo CANVAS, ya que es una herramienta sencilla de aplicar y permite plasmar de una forma simplificada la idea de negocio.

El modelo Canvas fue creado por Alex Osterwalder y “consiste en poner sobre un lienzo o cuadro nueve elementos esenciales de las empresas y testar estos elementos hasta encontrar **un modelo sustentable en VALOR** para crear un negocio exitoso.”¹⁵

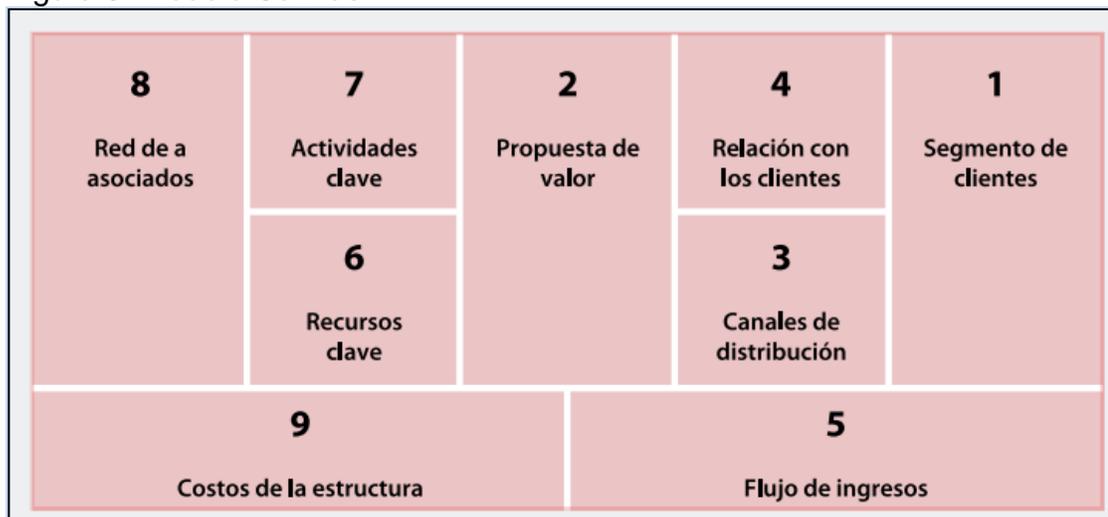
El desarrollo del modelo además de determinar la lógica de como una organización sustenta la propuesta de valor para los clientes de los productos y servicios brindados o a desarrollar, permitirá realizar un enfoque integral y sistemático, desarrollar la sinergia y trabajo en equipo, y determinar la viabilidad

¹⁵ MARKETING & FINANZAS. Modelo CANVAS, una herramienta para generar ideas de negocio, [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 4 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: <http://www.marketingyfinanzas.net/2013/03/modelo-canvas-una-herramienta-para-generar-modelos-de-negocios/> >

de cambios sobre las ideas de negocio que han sido trabajadas por los estudiantes.

- Enfoque integral y sistemático. Se representa todos los elementos para el desarrollo de la idea de negocio (internos y externos) sobre el lienzo trabajo, lo que vuelve más visible cualquier tipo de incoherencia entre ellos.
- Sinergia y trabajo en equipo. La simplicidad del manejo del lienzo, conlleva a soluciones rápidas y facilita la generación de ideas y aportes entre los miembros del grupo.
- Viabilidad de cambios. Analizar diferentes alternativas dentro del modelo de negocio y determinar la viabilidad de las mismas, realizando los cambios que sean necesarios sobre el lienzo.

Figura 9. Modelo Canvas



Fuente. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos [en línea]. Bogotá: El Ministerio [citado 4 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: http://www.min.educacion.gov.co/1759/articles-287822_archivo_pdf.pdf>

A continuación se relaciona cada elemento o bloque del Modelo Canvas:

- Segmento de clientes. precisa a quién o a qué grupo de población se dirige el producto, bien o servicio que se pretende ofrecer, cuántos y en qué lugar se localizan, cuáles son sus gustos y capacidad de compra.
- Propuesta de valor. identifica claramente el producto, bien o servicio que se ofrece con los atributos de valor que lo diferencian: calidad, precio, forma, facilidad de uso, de adquisición, garantía, servicio.

- Canales de distribución. determina la forma en que se va a hacer llegar el producto al cliente y la manera como lo puede comprar, en punto de venta, o en supermercados, o en tiendas, a domicilio, por internet.
- Relación con los clientes. define la manera como se va a establecer y mantener la comunicación y la atención, quejas y reclamos con los clientes, formas de servicio: personalizada, virtual, telefónica, o por representantes.
- Flujo de ingresos. calcula y proyecta las ventas según el cumplimiento de las anteriores condiciones determinando el nivel y flujo de ingresos y la forma de captarlos y asegurarlo.
- Recursos clave. describe la tecnología, equipos y recursos que utiliza para la producción de su propuesta de valor, su tamaño, capacidad y forma de manejo y de mantenimiento.
- Actividades clave. define las actividades que es necesario desarrollar para el manejo y mantenimiento de los recursos clave, para la producción de la propuesta de valor, para su distribución, para mantener el contacto con el cliente y para administrar los ingresos.
- Red de asociados. identifica las personas que debe contratar o ha contratado para desarrollar las actividades clave y que le servirán de apoyo y garantía para establecer, mantener y desarrollar el negocio.
- Costos de la estructura. reúne los costos de todos los factores anteriores para balancear con los ingresos presupuestados y determinar sus expectativas de ganancia y beneficio.¹⁶

2.2 POTENCIALIZAR LAS COMPETENCIAS Y HABILIDADES

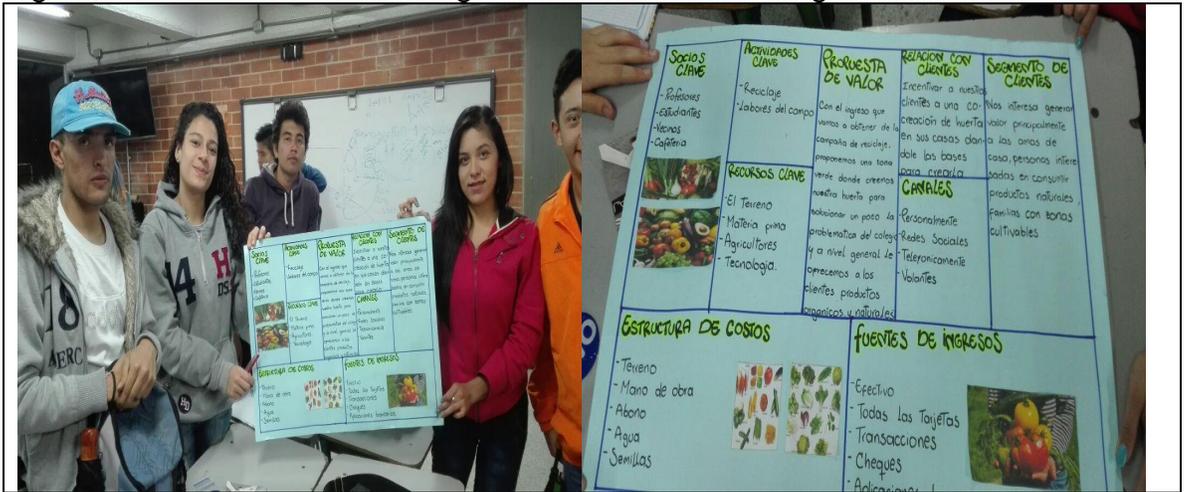
Teniendo en cuenta la propuesta planteada y el desarrollo de la misma, a través de trabajo lúdico para el fortalecimiento de las habilidades emprendedoras en los estudiantes de ciclo 5 grado x del colegio LA AMISTAD, se hace entrega de material trabajo para cada una de las actividades propuesta en clase. A cada grupo de trabajo se le brinda material de trabajo como: videos, ejemplos reales, lienzo del CANVAS, con el fin de que cada grupo de trabajo, desarrolle el modelo de acuerdo a su idea de negocio, este se analizara y se ejecutara por bloques, el trabajo se ejecutara con material lúdico para el afinamiento de las habilidades, aptitudes, trabajo en equipo y competencias de los futuros emprendedores.

¹⁶ MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos [en línea]. Bogotá: El Ministerio [citado 4 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: http://www.min.educacion.gov.co/1759/articles-287822_archivo_pdf.pdf>

Para el desarrollo y aplicación del modelo por parte de los estudiantes de ciclo 5 grado x del colegio LA AMISTAD, se ejecutan las siguientes actividades, con el fin de potencializar sus aptitudes emprendedoras:

- Se realiza un seguimiento correspondiente a cada idea de negocio presentada por cada grupo de estudiantes, para determinar en qué estado se encuentran las ideas de negocio actuales, con la finalidad de establecer las mejoras respectivas, por tanto se continuará con los mismos grupos de trabajo y las mismas ideas.

Figura 10. Actividad en clase seguimiento de ideas de negocio



Fuente. Los autores

- Se proponen y se ejecutan actividades lúdicas y artísticas que permitirán a los estudiantes y su correspondiente grupo desarrollar un sentido de trabajo en equipo, toma de decisiones, comunicación asertiva, innovación, manejo de recursos, liderazgo entre otras.

Figura 11. Actividades lúdicas durante las sesiones de clase.



Fuente. Los autores

- Los estudiantes de ciclo 5 grado x del colegio del colegio LA AMISTAD de acuerdo con los temas vistos y expuestos en clase por parte de los estudiantes de ingeniería industrial de la universidad católica, inician el desarrollo por módulos del modelo CANVAS mediante actividades lúdicas como el de JENGA (Jenga es un juego de habilidad física y mental creado por Leslie Scott y comercializado por los hermanos Paker (Hasbro). Fue creado en 1983, y en 1985 comenzó a ser distribuido en Canadá y EEUU. El juego se compone de 54 bloques de madera alargados que conforman una torre compacta, con tres bloques por nivel. Cada bloque tiene unas dimensiones de 1.5x2.5x7.5 cm, es decir que su largo es tres veces su ancho. El nombre del juego “jenga” significa “construir” en swahili, ya que su creador se crio en África.¹⁷) donde se realiza el afianzamiento de los conceptos vistos.

Figura 12. Actividad lúdica, para el afianzamiento de los conceptos del modelo Canvas.



Fuente. Los autores

- Se desarrolla en cada sección de clase 2 bloques o elementos del modelo CANVAS, en donde se realiza por parte de los estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia, una exposición general del modelo y un análisis correspondiente a cada módulo que integra el modelo.

Figura 13. Desarrollo del modelo Canvas con los estudiantes.



Fuente. Los autores

¹⁷ TECTONICABLOG. Jenga [en línea]. Bogotá: Nuria Prieto [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en internet: <<http://tectonicablog.com/?p=62832>>

- Se da lugar para la formulación y ejecución de una evaluación de forma escrita la cual está enfocada al análisis de los conceptos trabajados en clase por parte de los estudiantes de ingeniería industrial de la Universidad Católica de Colombia con el fin de afianzar conocimientos y fortalecer las debilidades que hay en los estudiantes frente al modelo propuesto.

Figura 14. Aplicación de evaluación de los conceptos vistos en clase.



Fuente. Los autores

Durante el desarrollo de las Propuestas de acciones de mejora, encaminadas a brindar acompañamiento y orientación en la formulación de ideas de negocio productivas de los estudiantes de grado X ciclo 5 del colegio la Amistad, a los estudiantes durante las sesiones de clase se les propuso determinar 20 minutos de la clase para realizar actividades lúdicas con el fin de fortalecer las habilidades y competencias en los estudiantes, todo el material lúdico que se utiliza se envía por el correo biotecnologiacyciclo5@gmail.com y también se entrega material por grupos. Esta actividad lo que pretende es lograr que se fortalezca el trabajo en equipo, comunicación asertiva, toma de tiempos y el manejo de recursos.

Como herramienta tecnología y canal de comunicación constante y ágil con el grupo de estudiantes de grado X ciclo 5 del colegio la Amistad. Se comunicó a los estudiantes sobre la creación del correo electrónico biotecnologiacyciclo5@gmail.com, con el fin de enviar material de apoyo para cada tema propuesto a desarrollar.

Figura15. Pantallazo del correo electrónico de Biotecnología para los estudiantes.



Fuente. Los autores

2.2.1. Plan desarrollo de modelo Canvas análisis

2.2.1.1. Segmento de clientes y propuesta de valor. Se da inicio al desarrollo del modelo CANVAS en la segunda sesión realizada con los estudiantes del ciclo 5 grado X del colegio la AMISTAD la cual se llevó a cabo el día 15 de Septiembre de 2017, los estudiantes se organizaron en dos grupos de trabajo de cuatro (4) a seis (6) personas, teniendo en cuenta las ideas de negocio que se plantearon, se realiza la entrega de material de trabajo por grupo y se hace el registro de asistencia individual, se toma el registro de los integrantes de los grupos, se procede a explicar a los estudiantes que trabajo se va a realizar en la ejecución de las clase con el fin de cumplir con el desarrollo del método CANVAS al finalizar el proyecto.

De igual forma se dio inicio a la profundización del modelo CANVAS a través de un video y ejemplos ilustrados en los bloques uno (1) y dos (2). Propuestos a desarrollar en la clase, para el desarrollo y afianzamiento de los conceptos explicados por parte de las Estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia sobre el desarrollo y utilización de los mismos.

En el desarrollo de los bloques propuestos se orientó a los estudiantes a definir la idea de negocio, enfocándolos en temas de biotecnología, adicionalmente se profundiza en cómo fijar las propuestas que describen y conforman los productos o servicios que le dan valor a un segmento de clientes específicos.

Para establecer el segmento de un cliente se expuso a los estudiantes los siguientes conceptos:

- Mercado masivo. no distinguen entre segmentos de mercados diferentes. La proposición de valor, los canales de distribución y las relaciones con los clientes todas se enfocan en un grupo grande de clientes con necesidades y problemas similares de manera amplia.
- Nicho de mercado. enfocan segmentos de mercados específicos y especializados. La proposición de valor, los canales de distribución y las relaciones con los clientes todas se diseñan para los requerimientos específicos del nicho de mercado
- Segmentos. distinguen entre segmentos de mercado con pequeñas diferencias y problemas. Ofrece a cada una proposiciones de valor ligeramente diferentes.
- Diversificado. una empresa con un modelo de negocios diversificado puede servir a dos segmentos no relacionados.

La propuesta de valor desempeña una función muy importante en los modelos de negocio, esta tiene como fin mostrar de manera clara quienes son nuestros clientes y que necesidades o problemas estamos resolviendo. Las organizaciones constantemente buscan un valor agregado en los productos o servicios que se les está ofreciendo, se hace una necesidad poner en marcha este ítem. Usualmente una propuesta de valor siempre debe ser innovadora, incomparable e interesante, de la misma manera analizaremos y tendremos en cuenta las principales características que pueden contribuir a generar claves eficaces en las ideas de negocio propuestas por los estudiantes de ciclo 5 grado X del colegio la amistad.

- Novedad. No existe en el mercado una propuesta similar
- Desempeño. Mejorar el desempeño normal de un producto o servicio.
- Personalización. Ajustar los servicios y productos a las necesidades individuales del cliente.
- Diseño. El producto debe sobresalir por un diseño innovador.
- Marca/Status. El cliente puede encontrar valor con el uso de una marca específica.
- Precio. Ofertar productos similares a un precio reducido es una manera común de satisfacer las necesidades de un segmento de clientes sensitivos al precio.

- Reducción de costos. Ayudar al cliente a disminuir su inversión.
- Accesibilidad. Proveer productos y servicios a clientes que anteriormente no tenían acceso a él.¹⁸

Al finalizar la exposición, cada grupo de trabajo realizó la actividad propuesta para el desarrollo de la sección, alcanzando los siguientes resultados:

Cuadro 2. Resultados1

BETUN DE BANANO LA AMISTAD	
Bloque 1 Segmentos de Clientes	Bloque 2 Propuestas de valor
Estudiantes del colegio la amistad de 08 hasta 65 años de edad	<ul style="list-style-type: none"> • Diversidad de tamaño, colores y aroma • Protección al calzado y brillo más duradero
HUERTA 100% ORGANICA LA AMISTAD	
Bloque 1 Segmentos de Clientes	Bloque 2 Propuestas de valor
Estudiantes de la jornada nocturna principalmente amas de casa y personas que quieran conocer y consumir productos 100% orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> • Productos de la canasta familiar 10% orgánicos • Menor costo • Productos 100% más frescos • Productos libres que químicos.

Fuente. Los autores.

2.2.1.2. Afianzamiento y puesta en práctica concepto de trabajo en equipo y comunicación asertiva. En el desarrollo de la segunda sesión, se utilizaron los últimos 20 minutos de la clase, para trabajar con los grupos una actividad lúdica o juego JENGA, con el fin de fortalecer las habilidades y competencias, en esta actividad se realizó un trabajo con los estudiantes del colegio LA AMISTAD en temas como trabajo en equipo y comunicación asertiva.

2.2.1.3. El jenga o torre. es un juego de habilidad física y mental creado por Leslie Scott y comercializado por los hermanos Paker (Hasbro). Fue creado en 1983, y en 1985 comenzó a ser distribuido en Canadá y EEUU. El juego se compone de 54 bloques de madera alargados que conforman una torre compacta, con tres bloques por nivel. Cada bloque tiene unas dimensiones de 1.5x2.5x7.5

¹⁸ MIGUEL MACIAS. ¿Cómo formular la propuesta de valor de tu startup? [en línea]. Bogotá: El Autor [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet : <<http://advenio.es/como-formular-la-propuesta-de-valor-de-mi-modelo-de-negocio/>>

cm, es decir que su largo es tres veces su ancho. El nombre del juego “jenga” significa “construir” en swahili, ya que su creador se crio en África.¹⁹

Figura 16. Torre de madera (Jenga)



Fuente. TECTONICABLOG. Jenga [en línea]. Bogotá: Nuria Prieto [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en internet: <<http://tectonicablog.com/?p=62832>>

Para la evidencia de la actividad desarrollada se generaron los registros Fotográficos (Trabajo en equipo y comunicación asertiva)

Figura 17. Actividad de Jenga con los estudiantes del colegio LA AMISTAD.



Fuente. Los autores

2.2.1.4. Canales de distribución y relación con los clientes. La segunda sesión de orientación con los estudiantes del colegio LA AMISTAD se realizó el día 21 de septiembre de 2017, donde se abordó y se desarrolló los elementos o bloques siguientes: tres (3) y cuatro (4) del modelo CANVAS. Para llevar a cabo con esta actividad, se continuó con la metodología exposición y se entregó por grupo material de trabajo, hojas de modelo CANVAS con su respectiva información y ejemplos y videos ilustrativos, con el propósito que al terminar la

¹⁹ TECTONICABLOG. Jenga [en línea]. Bogotá: Nuria Prieto [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en internet: <<http://tectonicablog.com/?p=62832>>

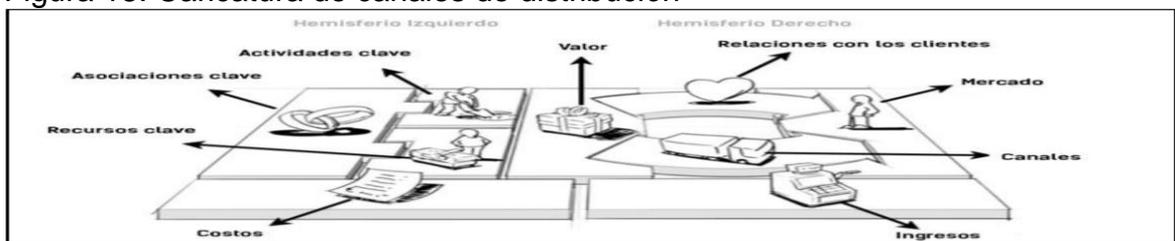
explicación, por parte de los Estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia sobre la utilización y desarrollo de los bloques, los estudiantes del colegio LA AMISTAD procedan a realizar la práctica del desarrollo del modelo, de acuerdo a lo explicado.

Teniendo en cuenta los conceptos y el trabajo realizado con los bloques uno (1) y dos (2) del modelo CANVAS, se da claridad y se resuelven dudas a los estudiantes sobre la importancia de identificar como las empresas se comunican de manera asertiva y alcanzan sus segmentos de mercado, para así entregar una propuesta de valor y definir los tipos de relaciones que una empresa crea con un segmento específico de mercado.

Para la caracterización de los canales de distribución se analizaron interrogantes como: ¿A través de cuales canales quieren ser alcanzados nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo los estamos alcanzando ahora? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles trabajan mejor? ¿Cuáles son más eficientes en costo? ¿Cómo los integramos con las rutinas de nuestros clientes?, adicionalmente se dio a conocer a los estudiantes la funcionalidad y ventajas de seleccionar buenos canales de distribución en la idea de negocio desarrollada.

En el desarrollo de la identificación de los canales de distribución en la idea de negocio de cada grupo, se orientó a los estudiantes con ejemplos cotidianos de cómo las empresas locales logran entregar a sus clientes su propuesta de valor y de qué manera aprovechan cada una de las opciones o herramientas que se encuentran disponibles en el mercado.

Figura 18. Caricatura de canales de distribución



Fuente. HERNANDEZ, Estella, SILVA, Armando. Modelo de negocios Canvas aplicado a la empresa D' Perfect color comercializadora de productos de lencería para el hogar, Pitalito, Huila. Pitalito: Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD. Facultad de Administración de Empresa. 2016, p. 4

Los canales de distribución cumplen con diferentes funciones como lo son:

- Aumentar la conciencia entre los clientes sobre los productos y servicios de la compañía.
- Ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de la compañía.
- Permitir a los clientes comprar productos y servicios específicos.

- Entregar una propuesta de valor a los clientes.
- Proveer atención post venta al cliente.²⁰

Una vez se tenga una buena identificación de sus canales de distribución, es el momento de abarcar el punto más crítico dentro de una idea de negocio, el cual es la relación con el segmento de clientes determinado en los anteriores bloques del CANVAS, la relación con los clientes es un ítem donde podemos establecer los diferentes tipos de relaciones, las cuales pueden variar entre netamente personales o totalmente automáticas, estos tipos de relaciones se pueden establecer por tres motivos: aumentar el número de clientes, retener los clientes y aumentar los ingresos por ventas.

Para esto nos formulamos diferentes preguntas: ¿Mantenemos diferentes tipos de relación con nuestros clientes en nuestro modelo de negocio (por ejemplo más o menos intenso, más o menos personal)? ¿Qué tipo de relación ellos esperan? ¿Para cada segmento de cliente, que tipo de relación tenemos y que mecanismos desarrollamos para mantenerlos? ¿Qué tan costoso son nuestros canales de distribución (tiempo y dinero)? ¿Cómo recibimos feedback del cliente?

Tipos de relación con el cliente:

- Asistencia personalizada (call center)
- Asistencia personalizada dedicada (Ejecutiva de cuenta bancaria)
- Auto servicio-Servicio automatizado (recomendación de película online según perfil, Apps Store)
- Comunitario (UTPMP con empresas)
- Co-creación (YouTube o Facebook pide consejos a sus clientes que son incorporados en upgrades)²¹

En la ejecución de este bloque, se realizó exposición por parte de los estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia, con participación de continua de los estudiantes del colegio LA AMISTAD, donde ellos expresaban su percepción de los que era el relacionamiento con los clientes. De igual manera se realizó una actividad en el tablero donde cada uno de los estudiantes paso a escribir o dibujar diferentes herramientas para crear un buen relacionamiento con los clientes.

Una vez terminada exposición y la actividad con los estudiantes, cada grupo desarrollo los bloques estudiados, donde se lograron los siguientes resultados:

²⁰ HERNÁNDEZ, Estella y SILVA, Armando. Modelo de negocios Canvas aplicado a la empresa D'Perfect color comercializadora de productos de lencería para el hogar [en línea]. Bogotá: Estella Maris Hernández Bedoya y Armando Silva Gómez. [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/11335/1/12169162.pdf>>

²¹ SLIDESHARE. Centro de innovación. Business Model CANVAS, [en línea]. Bogotá: Opencity. [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<https://es.slideshare.net/OpenCity/modelo-canvas-13570329>>

Cuadro 3. Resultados 2

BETUN DE BANANO LA AMISTAD	
Bloque 3 Canales	Bloque 4 Relación con los clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Impulsadora en los puntos de venta, para brindar un servicio al cliente personal. • Publicidad mediante volantes. • Mensajes masivos mediante redes sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio al cliente en puntos de ventas • Auto servicio.
HUERTA 100% ORGANICA LA AMISTAD	
Bloque 3 Canales	Bloque 4 Relación con los clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Atención personal en el punto de venta. • Publicidad mediante redes sociales. • Atención telefónica. • Publicidad física mediante volantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio al cliente personal en punto de venta. • Campaña de sensibilización al consumo de productos orgánicos.

Fuente. Los autores.

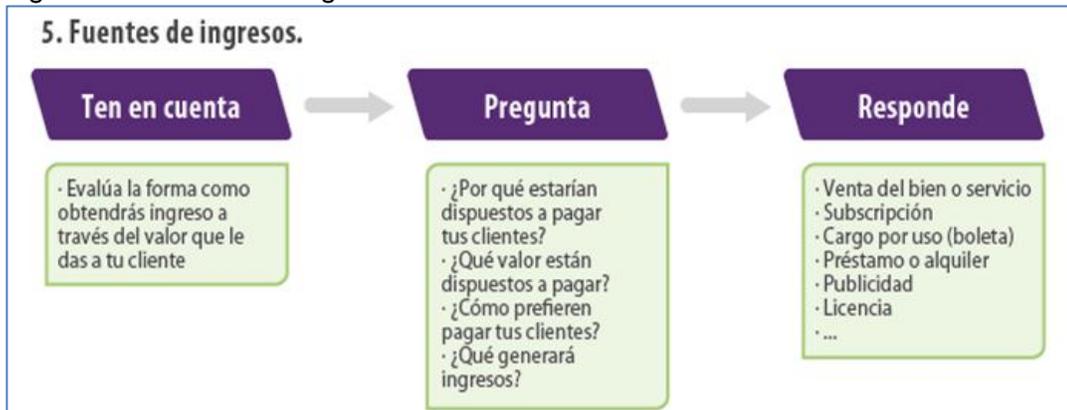
2.2.1.3 Fuentes de ingresos y recursos claves. La tercera sesión de orientación con los estudiantes del colegio LA AMISTAD se llevó a cabo el día 28 de septiembre de 2017, donde se abordó y se desarrolló los elementos o bloques siguientes: cinco (5) y seis (6) del modelo CANVAS. Para llevar a cabo con esta actividad se continuó con la metodología exposición y se entregó por grupo material de trabajo, hojas de modelo CANVAS con su respectiva información y ejemplos, videos ilustrativos, con el propósito que al terminar la explicación por parte de los Estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia sobre la utilización y desarrollo de los bloques, los estudiantes procederán a realizar la práctica del desarrollo del modelo, de acuerdo a lo explicado.

En el desarrollo de estos bloques siguientes se logró realizar un análisis del recurso económico (dinero) que ingresará a la empresa según el segmento de mercado, y los recursos claves son todos aquellos bienes que tiene la organización como terrenos, vehículos, equipos, etc.; Para poder desglosar el análisis se hace necesario formular a cada grupo de los estudiantes las siguientes preguntas:

Preguntas a realizar:

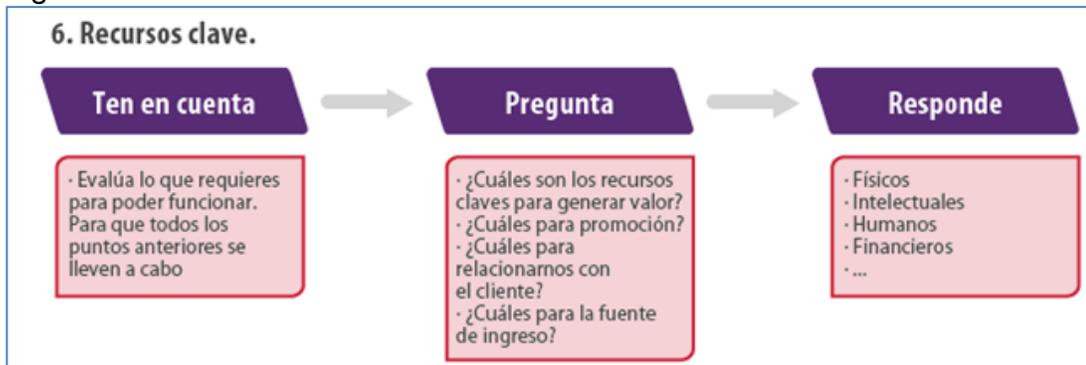
- “¿Cómo pagan actualmente?
- ¿Cómo les gustaría pagar?
- ¿Cuáles son nuestras fuentes de ingreso?
- ¿Cuál es la forma en que nuestros clientes prefieren?
- ¿Pagar?
- ¿Podríamos incluir nuevas fuentes de ingreso?”²²

Figura 19. Fuentes de ingreso



Fuente. UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. Modelo de negocios Canvas [en línea]. Bogotá: La universidad [citado 4 Octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/gestiontecnologica/mod/book/view.php?id=25684&chapterid=3990>>

Figura 20. Recursos clave



Fuente. UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. Modelo de negocios Canvas [en línea]. Bogotá: La universidad [citado 4 Octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/gestiontecnologica/mod/book/view.php?id=25684&chapterid=3990>>

²² SLIDESHARE. Fuentes de Ingresos y Recursos Clave, [en línea]. Bogotá: Jorge Enrique Manrique-Chávez [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<https://es.slideshare.net/jorgemanriquechavez/fuentes-de-ingresos-y-recursos-clave>>

Cuadro 4. Descripción fuentes de ingreso

FUENTE	DESCRIPCIÓN
Venta del activo	La más ampliamente comprendida fuente de ingreso se deriva de vender los derechos de propiedad de un producto físico.
Por uso	Esta fuente de ingreso de genera por el uso de un servicio en particular. Mientras más se usa el servicio, más paga el consumidor.
Suscripción	Esta fuente de ingreso se genera por vender acceso continuo a un servicio.
Prestar Rentar Alquilar	Esta fuente de ingresos es creada cuando le damos a alguien el derecho temporal de uso de un activo en particular por un periodo específico a cambio de una prima. Para el que presta provee la ventaja de ingresos recurrentes. Al alquilar o alquilar, gozan de los beneficios de incurrir en gastos por un tiempo limitado en vez de cargar con el costo total de la propiedad.
Publicitar	Las primas resultantes de publicitar un producto, servicio o marca en particular son una fuente de ingresos. Tradicionalmente la industria mediática y los organizadores de eventos se apoyaban grandemente en ingresos de la publicidad.
Broker	Esta fuente de ingreso se deriva de los servicios de intermediación realizados a favor de dos o más partes.

Fuente. OSTERWALDER, Alexander y PIGNEUR, Yves. Generación de modelos de negocio. Barcelona: Centro Libros PAPP, S.L.U., 2011. p. 11.

Cuadro 5. Resultados 3

BETUN DE BANANO LA AMISTAD	
Bloque 5 FLUJO DE INGRESOS	Bloque 6 RECURSOS CLAVES
La idea del grupo de estudiantes que desarrollo el betún de banano percibe ingresos mediante una tienda de distribución aliada, pagos mediante medio electrónico.	<ul style="list-style-type: none"> • Recurso humano. • Ingreso por jornada de reciclaje en el colegio la amistad. • Terreno.
HUERTA 100% ORGANICA LA AMISTAD	
Bloque 5 FLUJO DE INGRESOS	Bloque 6 RECURSOS CLAVES
La idea del grupo de estudiantes que desarrollo la huerta orgánica la amistad se percibe ingresos mediante una alianza con un fruver de la zona y pagos mediante medios electrónicos.	<ul style="list-style-type: none"> • Recurso humano. • Ingreso por jornada de reciclaje en el colegio la amistad. • Terreno. • Transformación de material orgánico.

Fuente. Los autores

Teniendo en cuenta la información anterior y con el análisis en el desarrollo de las ideas de negocio de los estudiantes del colegio la AMISTAD, se concluye que todos los grupos, generarán ingresos a sus empresas u organizaciones por medio de la venta de un activo. (Propuestas que se realizaron directamente dentro de las aulas del colegio la amistad con el apoyo del coordinador de biotecnología, jornada de reciclaje)

Fortalecimiento de los conceptos trabajados durante la sección de clase. Como última actividad para el desarrollo de habilidades y competencias de los estudiantes como emprendedores, se realiza la formulación de un test con concepto de los bloques de CANVAS y cada uno de sus componentes.

2.2.1.4. Actividades clave, socios clave y estructura de costos. La cuarta sesión de orientación con los estudiantes del colegio LA AMISTAD, donde se abordó y se desarrolló los elementos o bloques siguientes: siete (7), ocho (8) y nueve (9) del modelo CANVAS. Para llevar a cabo con esta actividad, se continuó con la metodología exposición y se entregó por grupo material de trabajo, como son ejemplos, videos ilustrativos y un taller, con el objetivo que se genera una apropiación del tema por parte de los estudiantes de ciclo 5 del colegio LA AMISTAD, esta sesión fue impartida por parte de los Estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia, al terminar la exposición, se procedió a realizar el desarrollo de los bloques, de acuerdo a lo explicado.

Abordando el primer bloque de esta sesión, el cual son las actividades claves de la idea de negocio. Este bloque es donde se describen cada una de las cosas que se deben ejecutar dentro de la idea de negocio funcione, estas acciones son las más importantes que una empresa debe operar de manera exitosa, con el fin de crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar al segmento de mercado seleccionado, mantener una buena relación con los clientes y aumentar sus ingresos. Las actividades pueden variar dependiendo del tipo de negocio:

Conceptos clave:

- Actividades de Producción. Los procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto o servicio son generalmente actividades clave. Sobre todo si se requieren hacer en gran escala o con una calidad superior.
- Actividades de Solución de problemas. Si tu oferta se materializar tu creatividad y tu conocimiento en soluciones para los problemas individuales de tus clientes, la actividad de solución es clave. Se ve todos los días en los hospitales, en las consultorías de negocios y en las agencias publicitarias; las soluciones hechas a la medida requieren que planees bien la administración del conocimiento de tus empleados/socios y que estos estén entrenados y actualizados.
- Actividades de Creación de plataformas y construcción de redes. Si estás intentando crear una plataforma de negocios o una red social, su actualización

y mantenimiento son clave. Imagina qué pasaría si Facebook se mantuviera como cuando fue lanzada, difícilmente seguiría en el mercado; o qué pasaría si un Banco que intenta crear una plataforma en línea no invirtiera en seguridad en el sitio. En general, en plataformas son clave las actividades de administración, provisión del servicio y promoción de la plataforma.²³

Establecidas las actividades claves de la idea de negocio, continuamos con el desarrollo de la sesión. Ahora nos adentramos a estudiar los socios clave para el desarrollo de la propuesta de valor, en la cual se describen cada uno de los socios y proveedores necesarios para el buen funcionamiento de las ideas de negocio de los grupos de trabajo. La gran mayoría de las empresas buscan alianza para potencializar sus modelos de negocio, reducir riesgos e incrementar sus recursos. Pero existen 4 grandes tipos de alianzas:

Tipos de alianzas:

- Las alianzas estratégicas. Se dan entre empresas que no compiten directamente, por ejemplo, entre proveedores y compradores.
- Co-opetencia (léiste bien). Son alianzas estratégicas entre competidores. Por ejemplo, para comprar insumos al mayoreo.
- Joint-Ventures. Se forman para desarrollar conjuntamente nuevos negocios. Un ejemplo es la recién terminada relación entre Sony y Ericsson para producir teléfonos móviles.
- Relaciones comprador-proveedor. Su objetivo es garantizar que se cuente con los insumos necesarios, a un buen precio, en tiempo y forma.

Para encontrar quiénes son (o serán) tus aliados clave, puedes preguntarte: ¿Quiénes son mis proveedores más importantes? ¿Qué recursos son clave para efectuar los procesos de mi negocio y quiénes me los están proporcionando? ¿Quién puede ayudarme a desempeñar de manera eficiente esta actividad?²⁴

Lo importante de este bloque, es tener siempre claro que es importante tener una alianza concreta que pueda ayudar a optimizar la idea de negocio.

²³ ITINERARIO EMPRENDEDOR. Lourdes Barroso ¡Tiempo de Asociarse! [en línea]. Bogotá: La empresa [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<https://sites.google.com/site/itinerarioempreendedor/itinerario/fase-de-prototipado/v19-los-recursos-y-actividades-clave>>

²⁴ ITINERARIO EMPRENDEDOR. Lourdes Barroso, Planea tus actividades clave [en línea]. Bogotá: La empresa [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<https://sites.google.com/site/itinerarioempreendedor/itinerario/fase-de-prototipado/v19-los-recursos-y-actividades-clave>>

Al tener claro los conceptos de los anteriores bloques, es hora de definir cómo se va a financiar cada una de las diferentes actividades, factores, alianzas, etc. que harán parte de nuestra idea de negocio y para ellos vamos a definir nuestra estructura de costos. En este bloque vamos a describir cada uno de los costos que se debe incurrir durante la ejecución de la idea de negocio, tales costos pueden ser definidos relativamente fácil, después de tener claro y definidos cada una de las actividades claves, recursos claves y aliados claves. Es primordial minimizar los costos en cualquier modelo, por lo cual es fundamental identificar las diferentes clases de estructuras en el modelo de negocio.

Clases de estructuras de negocio:

- Basados en el costo. Se focalizan en minimizar los costos lo mayor posible. Procura crear y mantener una estructura de costos con propuestas de valor de bajo precio, máxima automatización y amplia tercerización.
- Basados en el valor. Algunas compañías están menos preocupadas por las implicaciones de los costos en un modelo de negocios particular, y por el contrario, están más enfocadas en crear valor, por ejemplo, los hoteles de lujo. Adicionalmente, los costos pueden tener las siguientes características:
- Costos Fijos. Los que permanecen iguales a pesar del volumen de bienes o servicios producidos, como los salarios y arrendamientos.
- Costos Variables. Los costos varían proporcionalmente con el volumen de bienes o servicios producidos. Algunos negocios, como los festivales de música, se caracterizan por una alta proporción de costos variables.
- Economías de Escala. Las ventajas de costos que una empresa disfruta cuando su producción se expande. Las grandes compañías, por ejemplo, se benefician de tasas más bajas por compras a gran escala. Este y otros factores causan que el costo promedio por unidad disminuya mientras aumenta la producción.
- Economías de Alcance. Las ventajas de costos que disfruta una empresa debido al amplio alcance de operaciones. En grandes empresas, por ejemplo, las mismas actividades de mercadeo o los canales de distribución pueden soportar múltiples productos.²⁵

Una vez concluido la conceptualización y explicación de la metodología del modelo Canvas en esta sesión, se realizó una actividad de participación a los

²⁵ HERNÁNDEZ, Estella y SILVA, Armando. Modelo de negocios Canvas aplicado a la empresa D'Perfect color comercializadora de productos de lencería para el hogar [en línea]. Bogotá: Estella Maris Hernández Bedoya y Armando Silva Gómez. [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/11335/1/12169162.pdf>>

estudiantes de ciclo 5 del colegio LA AMISTAD, donde ellos realizaban un modelo CANVAS en el tablero, mediante un ejemplo propuesto por los estudiantes de la Universidad Católica de Colombia.

Figura 21. Actividad del desarrollo del modelo Canvas.



Fuente. Los autores

Una vez concluida la actividad, los estudiantes de ciclo 5 del colegio LA AMISTAD, se reunieron en los grupos de trabajo, para desarrollar cada uno de los bloques expuestos y analizados durante la sesión, donde se logró obtener los siguientes resultados:

Cuadro 6. Resultados 4

BETUN DE BANANO LA AMISTAD		
Bloque 7 Actividades clave	Bloque 8 Socios Clave	Bloque 9 Estructura de costos
<ul style="list-style-type: none"> • Recolección materia prima. • Limpieza materia prima. • Cocción de cascara de banano. • Mezcla de materias prima. • Empaquetamiento del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiendas aliadas de la localidad. • Proveedor de material de empaque. 	<p>Costos fijos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arriendo de terreno. • Mano de obra. <p>Costos Variables</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicios públicos. • Materia prima.
HUERTA 100% ORGANICA LA AMISTAD		
Bloque 7 Actividades clave	Bloque 8 Socios Clave	Bloque 9 Estructura de costos
<ul style="list-style-type: none"> • Reciclaje • Labores de campo • Fuerza de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesores. • Estudiantes. • Cafetería estudiantil. • Habitantes del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arriendo de terreno. • Mano de obra. • publicidad <p>Costos Variables</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicios públicos. • Empaques.

Fuente. Los autores.

Con el análisis realizado por los estudiantes de la Universidad Católica de Colombia junto a los estudiantes de ciclo 5 grado X del colegio LA AMISTAD, de cada uno de los bloques del modelo CANVAS, logramos ver el resultado de los grupos de trabajo establecidos, donde han desarrollado su idea de negocio con esta metodología, a medida que se iban desarrollando y analizando cada una de las sesiones. Por otro lado se evidencia que las aptitudes emprendedoras de cada uno de los estudiantes de ciclo 5 del colegio LA AMISTAD, se han visto beneficiados con la conceptualización de los términos involucrados en las herramientas, que aportan en el desarrollo del emprendimiento.

2.3 JORNADA DE EMPRENDIMIENTO

Los estudiantes de ciclo 5 grado X del colegio LA AMISTAD adelantaron una actividad de emprendimiento, espacio que el colegio LA AMISTAD lo denominó feria empresarial, en donde el grupo de estudiantes de grado X ciclo 5 curso 502 expusieron los proyectos de idea de negocio en los cuales se ha venido desarrollando desde este año y en los que se aplicó el modelo CANVAS sugerido por parte de los estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia, con el fin de poder dar a conocer por cada grupo de trabajo la idea desarrollada, encaminada para la realización del negocio y el producto o servicio a ofrecer.

2.3.1 Diagnóstico. Luego del desarrollo de dicha actividad se obtiene como resultado el fortalecimiento de las habilidades en los estudiantes como emprendedores, el ejemplo y exposición de cada uno de las ideas de negocio y la aplicación del modelo propuesto tal como se evidencia a continuación:

2.3.2. Entidades De Financiamiento.

2.3.2.1. Bogota Emprende. El gobierno nacional cuenta actualmente con programas como Bogotá emprende el cual es un centro especializado en promover la competitividad de las empresas y fomentar la cultura del emprendimiento, a través de servicios que se ofrecen con la metodología de "aprender haciendo", mediante la cual emprendedores y empresarios encuentran respuestas concretas y soluciones reales a sus necesidades.

Objetivo

Es brindar servicios con calidad y oportunidades para la creación, crecimiento y consolidación de empresas sostenibles que contribuyan a generar empleo y desarrollo económico para mejorar la calidad de vida de los bogotanos.²⁶

Dentro de esa estructura de nuestro país el gobierno cuenta con entidades especializadas en la orientación y apoyo financiero, teniendo en cuenta que en la ciudad de Bogotá, estas son las que se destacan:

2.3.2.2 Fondo Emprender. El Fondo Emprender es un fondo de capital semilla creado por el Gobierno Nacional en el artículo 40 de la Ley 789 del 27 de Diciembre 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 de Trabajo.

Es así como el Fondo Emprender se constituyó como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, el cual será administrado por esta entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones que para los efectos legales, sean reconocidas por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.

Objetivo

Motivar el emprendimiento de los aprendices SENA y potencializar emprendedores Colombianos desarrollando habilidades de sensibilización.

Beneficiarios del Fondo Emprender. Podrán acceder a los recursos del Fondo Emprender, los ciudadanos Colombianos, mayores de edad, que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial desde la formulación de su plan de negocio o que su empresa no supere los doce meses (12) de haberse constituido legalmente en cualquier región del país y que acrediten al momento del aval del plan de negocios, alguna de las siguientes condiciones:

- Estudiante Sena matriculado en un programa de Formación Titulada, que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación, así como egresados de estos programas, cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses.

²⁶ CÁMARA DE COMERCIO. Bogota emprende [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 10 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?conID=3901&catID=75>>

- Estudiante que se encuentre cursando los dos (2) últimos semestres en un programa de educación superior de pregrado, reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.
- Estudiantes que hayan concluido materias, dentro de los últimos doce (12) meses, de un programa de educación superior de pregrado, reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.
- Técnico Profesional, Tecnólogo o Profesional universitario, cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses, de un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.
- Estudiantes que se encuentren cursando especialización, maestría y/o Doctorado, así como egresados de estos programas, que hayan culminado y obtenido el Título dentro de los últimos 60 meses.
- Estudiante SENA del programa Jóvenes Rurales y Línea de Formación Líderes del desarrollo, que haya completado 200 horas del programa de formación o egresados de este programa, cuyo Título haya sido obtenido dentro de los últimos 60 meses.
- Egresados del programa de formación SENA para Población en situación de desplazamiento por la violencia, que hayan completado 90 horas del proceso de formación y cuyo Título haya sido obtenido dentro de los últimos 60 meses.
- Colombianos que acrediten que han permanecido por lo menos tres años en el extranjero y que voluntariamente han retornado al país.

Topes y montos de los recursos otorgados. El Fondo Emprender otorgará recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, así:

- Si el plan de negocio genera hasta 3 empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ochenta (80) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.
- Si el plan de negocio genera hasta 5 empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento cincuenta (150) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.
- Si el plan de negocio genera 6 o más empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.
- El monto a financiar para cada plan de negocio se establece conforme a los salarios mínimos legales mensuales vigentes que rigen a la fecha de la

apertura de la convocatoria. El número de empleos a generar se debe establecer de conformidad con el Manual de operación del Fondo Emprender.

Rubros Financiables.

Los recursos que asigne el Fondo Emprender deberán ser utilizados para la financiación del capital de trabajo del pan de negocio, entendiéndose por capital de trabajo, los recursos necesarios para el funcionamiento y operación de la empresa, consistente en dinero destinado al pago de salarios, insumos para el ciclo productivo (materia prima, bienes en proceso) que contribuyen directamente o que forman parte del proceso de producción; adquisición de maquinaria y equipo, costos que se generen por concepto de constitución legal y licencias requeridas por ley para el normal funcionamiento del proyecto; así mismo podrá financiarse con estos recursos las adecuaciones o remodelaciones de los bienes que conforman el proceso de dotación técnica y que sean indispensables para el desarrollo del plan de negocios, siempre y cuando el monto no supere el 20% del total solicitado ante el Fondo Emprender.²⁷

2.3.2.3 Mundo mujer el banco de la comunidad. A finales de los años 70 se creó en Estados Unidos el Women's World Banking (Banco Mundial de la Mujer), idea iniciada en 1975 en la primera conferencia de Naciones Unidas sobre la mujer, cuya misión era crear una entidad que fomentara la participación de las mujeres empresarias en la economía local; teniendo acceso a las finanzas, la información y los mercados.

En Popayán, capital del departamento del Cauca y con la filosofía del Banco Mundial de la Mujer, nació en el año 1985 la Fundación Mundo Mujer como una Organización No Gubernamental, ONG, que con el paso de los años se convirtió en la entidad de microcrédito con mayor desarrollo económico y beneficio social de esta región y del país.

Con la experiencia de 29 años en el mercado atendiendo a las comunidades estrato uno, dos y tres de Colombia, otorgando microcrédito de una manera fácil, rápida y oportuna y con atención personalizada, permitiendo la inclusión financiera, promoviendo el empoderamiento, autoestima e independencia de la mujer y en aras de ofrecer nuevos productos a la comunidad; la Fundación Mundo Mujer decide iniciar su proceso de evolución a banco.

Es así como el 18 de diciembre del 2014 la entidad recibe con gran satisfacción la autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia para operar como un banco y desde febrero de 2015 abre sus puertas, MUNDO MUJER EL BANCO DE LA COMUNIDAD.

²⁷ FONDO EMPRENDER. ¿Quiénes somos? [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 10 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/QueEsFondoEmprender.aspx> <

Conservaremos nuestra esencia, nuestra metodología y a través del microcrédito y del ahorro, seguiremos trabajando con gran responsabilidad para apoyar el crecimiento y el mejoramiento de la calidad de vida de miles de colombianos, que nos verán como una alternativa para hacer realidad sus sueños.

Objetivo

Entidad que fomenta la participación de las mujeres empresarias en la economía local; teniendo acceso a las finanzas, la información y los mercados actuales.

Crédito para negocio. Financian tiendas, ventas por catálogo, ventas de comida, ventas de ropa y cualquier tipo de negocios.

- Desde: \$500.000.
- Hasta: \$41.000.000.
- Y si usted ya es cliente hasta: \$82.734.480.
- Fijamos tasa y cuotas fijas hasta el final del plazo.

Beneficios

- Tener el desembolso de su crédito en su Cuenta Ahorro de Mundo Mujer de manera gratuita.
- Controlar y mantener su dinero seguro en Cuenta Ahorro de Mundo Mujer.
- Contar con el débito automático de las cuotas del crédito a su cuenta de ahorros sin costo.
- Facilitamos sus pagos de forma segura: Llevamos la Agencia del Banco a su municipio, vereda o barrio a través de nuestros Corresponsales Bancarios y Puntos de Recaudo. Consulte nuestros canales de atención Aquí.
- El estudio de crédito es gratis y lo hacemos en su hogar o negocio, brindamos una atención personalizada.
- Estar tranquilo al ser respaldado con el pago de su obligación bancaria a través de la póliza Liberty Seguros en caso de un siniestro; es decir, un evento desfavorable (Desastre natural, accidente o enfermedad)

Requisitos mínimos para el estudio de crédito.

- Ser persona natural.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- 6 meses de funcionamiento del negocio

Crédito para pequeña empresa. Financian pequeñas Empresas que desarrollen actividades de negocio, comercio o producción.

- Desde: \$500.000.

- Hasta: \$51.000.000.
- Y si usted ya es cliente: \$206.836.200.
- El estudio de crédito es gratis y lo hacemos en su hogar o empresa, brindamos una atención personalizada.
- Fijamos tasa y cuotas fijas hasta el final del plazo²⁸

²⁸ MUNDO MUJER BANCO DE LA COMUNIDAD. Crédito para negocio [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 10 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<https://www.bmm.com.co/solicitud-Credito.html>>

3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Luego de realizar el análisis al test de sondeo practicado en los estudiantes de grado X ciclo 5 del colegio la Amistad jornada nocturna, sobre las ideas de negocio y emprendimiento, se generó un plan de acción el cual se ajustó a lo observado en los estudiantes, se propuso el desarrollo del método CANVAS el cual se llevaría a cabo por cada grupo de trabajo, se realiza la socialización por parte de los estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Católica de Colombia, el acompañamiento y desarrollo del método, de acuerdo a las consideraciones que anteponen este plan .

Con el desarrollo del plan de acción propuesto (CANVAS) se plasman ideas de negocio proyectadas y personas con cualidades emprendedoras, para así generar una mejor calidad de vida desde su núcleo familiar y con visión proyectada a la generación de empleos. Este modelo permitió medir, evaluar las ideas de negocio en cada uno de sus espacios, enfatizando en las fortalezas y reconociendo las debilidades y así mismo corrigiendo las posibles fallas.

Se desarrolló un trabajo en equipo en el cual las dos ideas de negocio trabajadas lograron desarrollar la habilidad de emprendimiento en cada uno de los estudiantes una firme convicción por crear valor agregado, por la innovación, pero lo más importante una actitud desafiante a los tradicionales modelos de negocio y plantear nuevas alternativas a las empresas de las nuevas generaciones

Se logró identificar en el grupo interés por crear productos, u ofrecer servicios mediante la innovación, igualmente realizar cambios en sus ideas de negocio para implementar el uso de las herramientas tecnológicas y el uso de uso de los residuos orgánicos contribuyendo con el cuidado del medio ambiente. Es importante enfatizar que los estudiantes percibieron que la finalidad del trabajo no era producir un producto o prestar un servicio, si no la ejecución de esta plan de acción se proyectaba a establecer un modelo del negocio eficiente, mediante el cual se establecían las bases de la idea y se corregían las falencias que pudieran existir antes de poner en marcha la empresa u organización al mercado.

La orientación ofrecida y el material entregado (lienzo plasmado) a cada grupo, permitirá que los estudiantes puedan posteriormente continuar con la mejora continua de la idea de negocio trabajada por cada grupo.

El afianzamiento de las habilidades y competencias para el emprendimiento de los estudiantes, es un trabajo constante que debe ser prolongado por cada uno. Entre las actividades desarrolladas se pueden evidenciar el potencial personal y profesional que tienen los estudiantes para llevar a cabo sus ideas. Se socializa a los estudiantes y promueve para que exista interés por parte de los mismos para dar a conocer formalmente las ideas de negocios reflejadas en el método

CANVAS a cada una de las entidades propuestas y con las que se dieron a conocer para poder acceder a un financiamiento sostenible, teniendo en cuenta que estas entidades brindan oportunidades para continuar con la ejecución del proyecto apoyando en la orientación, financiamiento con interés bajos y con oportunidad de expansión en el segmento mercantil

CONCLUSIONES

- En el trabajo realizado con los estudiantes de ciclo 5 grado X del colegio LA AMISTAD, se logró conceptualizar los términos básicos que componen el emprendimiento.
- Durante el desarrollo de los objetivos, para el mejoramiento de las cualidades emprendedoras de los estudiantes, se evidencia una receptividad de las teorías de emprendimiento, los cuales se ven reflejados en la formalización de las ideas de negocio como son la Huerta la amistad y betún de banano.
- Las ideas de negocio se realizaron de manera práctica, aplicando la metodología CANVAS, donde se logra identificar una buena absorción de la teoría por parte de los estudiantes, la cual se ve reflejada en productos expuestos en la jornada de emprendimiento.
- Mediante el desarrollo del modelo CANVAS en las ideas de negocio propuestas por los estudiantes de grado X, se logró el análisis y la identificación de la mejora en cada idea propuesta.
- El trabajo que se desarrolló con los estudiantes de grado X ciclo 5 permitió afianzar y fortalecer los conocimientos básicos para la generación de ideas de negocio y creación de empresa.

RECOMENDACIONES

- Se identifica que el desarrollo de las sesiones de manera práctica, con actividades lúdicas es una buena opción para lograr tener una mayor recepción de la teoría por parte de los estudiantes.
- Es necesario implementar materias que abarquen términos de emprendimiento dentro del pensum del colegio LA AMISTAD, en la cual se promueva el emprendimiento en los estudiantes, donde a futuro se vea un mejoramiento de la parte socioeconómica de los habitantes de la localidad de Kennedy.
- Gestionar visitas de personas emprendedoras del país, con el fin de incentivar el espíritu emprendedor de los estudiantes.
- Continuar con la implementación de herramientas de emprendimiento que conlleven a trabajar sobre los avances en nuevas metodologías y que permitan generar competencia e innovación en los modelos de negocio.
- Realizar el acercamiento con las empresas financieras que apoyen el emprendimiento, con la finalidad de continuar con temas de formación de los proyectos realizados.
- Se recomienda generar espacios dentro de las aulas para cambiar de roles mediante talleres de sondeo donde se pueda identificar el potencial de los estudiantes, frente a las oportunidades ideas de negocio, generación de empresa y oportunidades de desarrollo económico.
- Se hace necesario conocer y trabajar las habilidades y competencias que tiene un emprendedor en cada uno de los participantes del desarrollo de la idea de negocio , lo cual permite que una vez identificada la viabilidad de la idea se ponga en marcha para alcanzar los objetivos propuestos

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA DE BOGOTÁ. Comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros; y se dictan otras disposiciones, [en línea]. Bogotá D.C.: La alcaldía [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=34388>

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Pasos para crear empresa [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

CÁMARA DE COMERCIO. Bogota emprende [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 10 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?conID=3901&catID=75>>

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL. Política nacional para la gestión integral de residuos sólidos [en línea]. Bogotá: La organización [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <http://www.andi.com.co/ambiental/siteassets/paginas/default/conpes%203874.pdf>

EMPRENDE PYME. Emprende pyme, La idea de negocio [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <http://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>

Estella Maris Hernández Bedoya y Armando Silva Gómez. Modelo de negocios Canvas aplicado a la empresa D'Perfect color comercializadora de productos de lencería para el hogar [en línea]. Bogotá: Estella Maris Hernández Bedoya y Armando Silva Gómez [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <http://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/11335/1/12169162.pdf>

FONDO EMPRENDER. ¿Quiénes somos? [en línea]. Bogotá: La entidad [citado 10 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <<http://www.fondoemprender.com/SitePages/QueEsFondoEmprender.aspx>>

ITINERARIO EMPRENDEDOR. Lourdes Barroso ¡Tiempo de Asociarse! [en línea]. Bogotá: La empresa [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <https://sites.google.com/site/itinerarioemprendedor/itinerario/fase-de-prototipado/v19-los-recursos-y-actividades-clave>

ITINERARIO EMPRENDEDOR. Lourdes Barroso, Planea tus actividades clave [en línea]. Bogotá: La empresa [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <https://sites.google.com/site/itinerarioemprendedor/itinerario/fase-de-prototipado/v19-los-recursos-y-actividades-clave>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos [en línea]. Bogotá: El Ministerio [citado 4 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: http://www.mineducación.gov.co/1759/articles-287822_archivo_pdf.pdf>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. Articulación de la educación con el mundo productivo [en línea]. Bogotá D.C.: El ministerio [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-158686_presentacion_6.unknown

MORALES, Javier, la biorrefinería como estrategia pedagógica en el desarrollo de una actitud emprendedora en los estudiantes de ciclo 5 del área de biotecnología jornada nocturna del colegio distrital la amistad- localidad de Kennedy.

MUNDO MUJER BANCO DE LA COMUNIDAD. Crédito para negocio [en línea]. 2017. [citado 10 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <https://www.bmm.com.co/solicitud-Credito.html>

Organización de Estados Iberoamericanos, Ley 1014 de 2006 [en línea]. Bogotá D.C: La organización [citado 12 agosto, 2017] disponible en internet: www.oei.es/historico/etp/ley_fomento_cultura_emprendedora_colombia.pd

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Mapa conceptual: empleabilidad, calidad y equidad en el diseño y gestión de las políticas de formación profesional [en línea]. Bogotá: La organización [citado 12 agosto, 2017]. Disponible en internet: <https://www.oitcinterfor.org/en/general/%C2%BFqu%C3%A9-mapa-conceptual-empleabilidad-calidad-equidad-dise%C3%B1o-gesti%C3%B3n-pol%C3%ADticas-formaci%C3%B3n-profes>

SECRETARIA DE EDUCACIÓN. Colegio la amistad (ied) dane: 111001011690 [en línea]. Bogotá D.C: La entidad [citado 12 agosto, 2017] Disponible en internet: <www.educacionbogota.edu.co/es/.../k2/.../555_ca320f8513645f3aa0813382e1c7042f>

SLIDESHARE. Centro de innovación. Business Model CANVAS, [en línea]. Bogotá: Opencity [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en Internet: <https://es.slideshare.net/OpenCity/modelo-canvas-13570329>

SLIDESHARE. Fuentes de Ingresos y Recursos Clave, [En línea]. Bogotá: Jorge Enrique Manrique-Chávez [citado 4 de octubre de 2017]. Disponible en Internet: <https://es.slideshare.net/jorgemanriquechavez/fuentes-de-ingresos-y-recursos-clave>

TECTONICABLOG. Jenga [en línea]. Bogotá: Nuria Prieto [citado 4 octubre, 2017]. Disponible en internet: <<http://tectonicablog.com/?p=62832>>

ANEXOS

Anexo A. Evidencia fotográfica (sondeo inicial e inducción)



<p>Socios CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profesores - Estudiantes - Vecinos - Cafetería 	<p>Actividades CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reciclaje - Labores del campo 	<p>Propuesta DE VALOR</p> <p>Con el ingreso que vamos a obtener de la campaña de reciclaje, proponemos una zona verde donde creemos nuestra huerta para evolucionar un poco la problemática del colegio y a nivel general le ofrecemos a los clientes productos orgánicos y naturales</p>	<p>RELACION CON CLIENTES</p> <p>Incentivar a nuestros clientes a una co-creación de huerta en sus casas dándole las bases para crearla</p> <p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personalmente - Redes Sociales - Telefonicamente - Volantes 	<p>Segmento DE CLIENTES</p> <p>Nos interesa generar valor principalmente a las amas de casa, personas interesadas en consumir productos naturales, familias con zonas cultivables</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Terreno - Mano de obra - Abono - Agua - Semillas 		<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Efectivo - Todas Las Tarjetas - Transacciones - Cheques - Anticipos 		



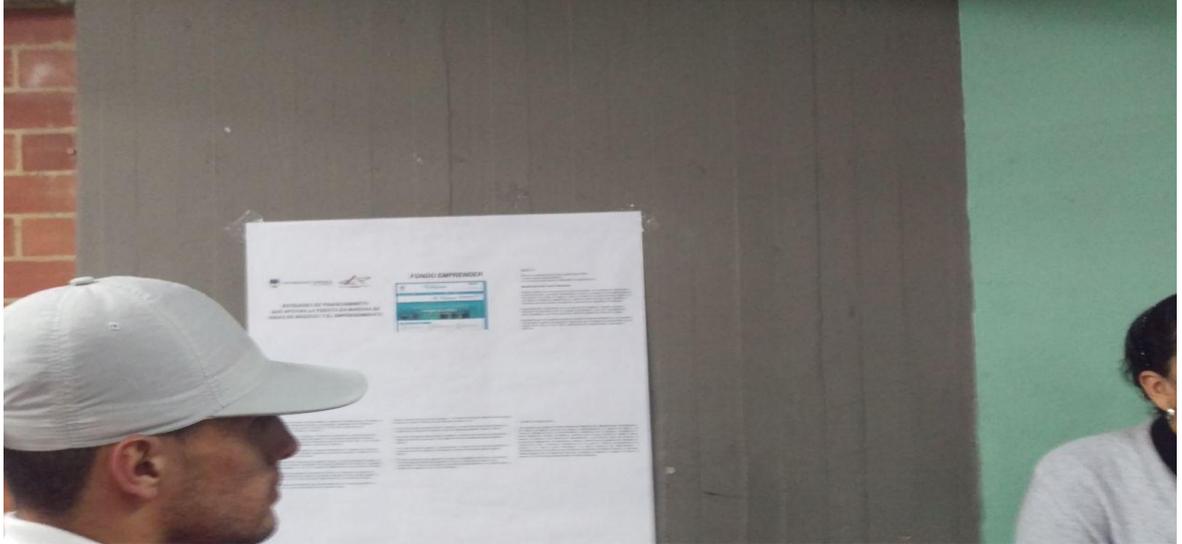


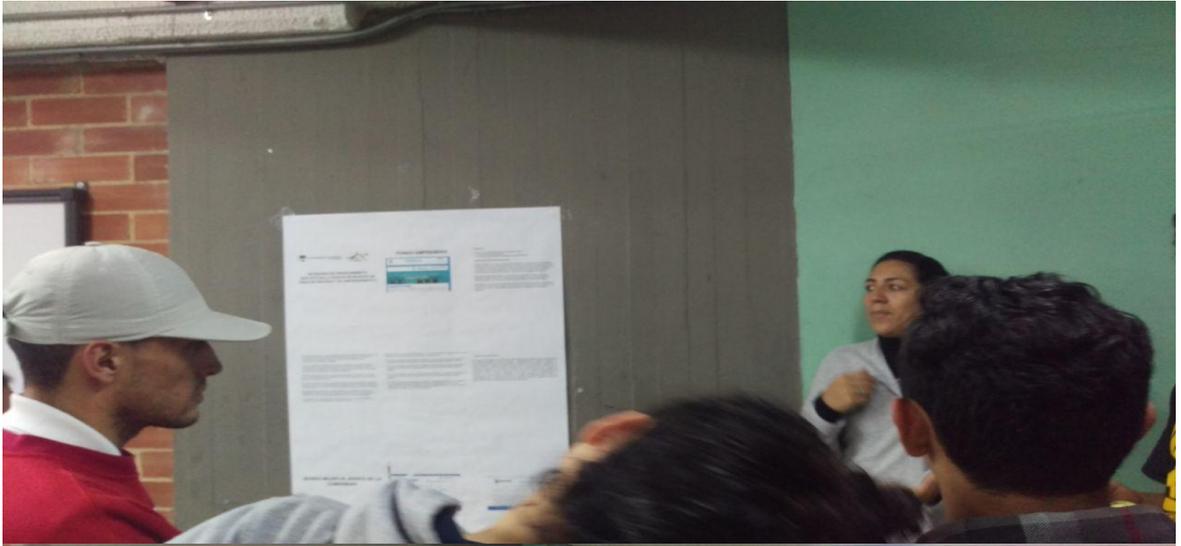


















Anexo C. Test De Emprendimiento

TEST DE EMPRENDIMIENTO: CÓMO SABER SI SOY EMPRENDEDOR

Pregunta 1 ¿Necesitas estar seguro de que algo va a funcionar antes de intentarlo?

- a) Si mi instinto me dice que sí, puedo implementar una idea rápidamente, aunque sea algo radical que no he hecho antes.
- b) Soy una persona que planifica todo y necesito examinar cada detalle antes de actuar. Es una manera para incrementar la posibilidad de éxito.
- c) Siempre tengo nuevas ideas pero no las hago realidad hasta no probarlas bien.

Pregunta 2 ¿Cómo te sientes cuando sabes que no eres la persona más inteligente en un grupo?

- a) Bien. Pienso que la gente más inteligente podrá hacer las cosas que yo no puedo.
- b) Me afecta un poco al ego, pero lo manejo bien.
- c) Casi siempre soy la persona más inteligente.

Pregunta 3 ¿Cómo es tu conducta en la oficina?

- a) Generalmente estoy feliz pero me altero si tengo que trabajar hasta tarde y no puedo hacer mis cosas personales.
- b) Amo lo que hago y siempre estoy de buen ánimo, mis colegas dicen que es una actitud contagiosa.
- c) No expreso cómo me siento, sea bien o mal, lo guardo en mi interior.

Pregunta 4 ¿Cómo reaccionas si fallas?

- a) Soy cauteloso por naturaleza porque el fracaso me afecta. He abandonado proyectos cuando he visto que no funcionan.
- b) El fracaso me sacude pero sigo adelante, no hay nada más que se pueda hacer.
- c) Es un golpe, pero es la manera más poderosa para aprender.

Pregunta 5 ¿Cada cuánto tiempo aprendes algo nuevo?

- a) Todos los días. Dedico tiempo a leer o a tomar cursos gratis por internet para conocer áreas que son nuevas para mí.
- b) Cada semana. Aprendo cosas nuevas viendo la televisión o navegando en internet.
- c) Cada mes porque trabajo mucho tiempo.

Pregunta 6 ¿Cómo te relacionas con otros?

- a) Me gusta un ambiente donde me conecto con gente dentro y fuera de mi campo de trabajo. Cada encuentro es una oportunidad para intercambiar ideas. Además uso redes sociales en internet.
- b) Los contactos me parecen un poco superficiales, prefiero discusiones reales que se den de manera natural.
- c) Uso redes sociales en internet y reparto mis tarjetas de presentación en reuniones.

Pregunta 7 ¿Cuál es tu idea de diversión después de un largo día?

- a) Ir a conocer un nuevo restaurante.
- b) Ver mis programas de televisión favoritos.
- c) Hacer algún deporte con un amigo.

Pregunta 8 ¿Cómo describes tus hábitos de gastos personales?

- a) Aunque tenga dinero extra prefiero ahorrarlo que gastarlo.
- b) Cubro mis gastos fijos y deudas y lo que me sobra lo gasto como quiero.
- c) Vivo y gasto en el momento, el dinero no se irá conmigo.

Pregunta 9 Si alguien expresa interés en trabajar contigo, ¿cómo le haces seguimiento?

a) Soy persistente por teléfono, por correo o en persona. El contacto constante da resultado.

b) Le busco una o dos veces por semana, no quiero ser una molestia.

c) Una vez después de un contacto inicial, luego dejo que venga a mí.

Pregunta 10 ¿Alguna vez has trabajado en ventas?

a) Sí. Me gustó conversar con clientes, conocer sus necesidades y satisfacerlas con los productos que mejor les servían.

b) Sí. Me fue bien pero el concepto de “ventas” me parece un poco manipulador.

c) No. La presión de vender una cantidad determinada en un tiempo límite no me gusta.

Pregunta 11 ¿En qué tipo de ambiente trabajas mejor?

a) Soy productivo en un ambiente estructurado, con objetivos, cronogramas y tiempos límites claros.

b) Me gusta hacer varias cosas a la vez y es mejor si puedo hacerlas según mis propios términos.

c) Es mejor si un superior me desafía a alcanzar mi mejor potencial.

Pregunta 12 Si estás trabajando en un proyecto con un plazo apretado y aparece otro proyecto con un plazo más apretado aún, ¿cómo lo manejas?

a) Cambio mi cronograma sobre la marcha para terminar los dos a tiempo.

b) Pido más tiempo para el segundo proyecto.

c) Le digo al cliente que no tenemos el tiempo necesario para cumplir.²⁹

²⁹ TEST DE EMPRENDIMIENTO: CÓMO SABER SI SOY EMPRENDEDOR, Bogotá D.C.,[En línea].2013.[citado 12-ago-2017] disponible en internet: <https://cuidatufuturo.com/test-de-emprendimiento-como-saber-si-soy-emprendedor-2/>



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia

FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

TITULO DEL ANTEPROYECTO:
PLAN DE EMPRENDIMIENTO PARA GENERACION DE IDEAS DE NEGOCIO
EN LOS ALUMNOS DE CICLO 5 DEL COLEGIO IED LA AMISTAD JORNADA
NOCTURNA

PRESENTADO POR:
NOMBRE: HEIDI ADRIANA GOMEZ GOMEZ CÓDIGO: 537524
NOMBRE: JHONATAN HERIBERTO GUZMAN ORTIZ CÓDIGO: 537905

DOCENTE ASESOR:
NOMBRE: NELSON MANOTAS RODRIGUEZ

BOGOTÁ, D. C., 08 DE AGOSTO
DE 2017

PERIODO: 2017-3
PROGRAMA ACADÉMICO INGENIERÍA INDUSTRIAL
ESTUDIANTE. HEIDI ADRIANA GOMEZ GOMEZ CÓDIGO 537524
ESTUDIANTE. JHONATAN HERIBERTO GUZMAN ORTIZ CÓDIGO 537905
ALTERNATIVA. PRATICA SOCIAL

PRÁCTICA SOCIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA O COMUNIDAD: COLEGIO IED LA AMISTAD
DURACIÓN DE LA PRÁCTICA Y FECHA ESTIMADA DE INICIO. 3MESES, FECHA INICIO
01/08/2017
PERSONA RESPONSABLE SEGUIMIENTO EN LA EMPRESA Y DATOS DE CONTACTO:
JAVIER MORALES
CELULAR: 3203440742

