

Proyecto de Emprendimiento Social Technologies

Camilo Alejandro Torres Fajardo

Camilo Andres Rojas Ladino

Cristian Fernando Potes López

Finlay Extanly Barragán Guzmán

Richard López Comba

Asesora:

Sindy Nieto Jara

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Económicas Contables y de Negocios ECACEN

Gestión del marketing para el emprendimiento social

2023

Tabla de contenido

Introducción	10
Objetivos	12
General	12
Específicos	12
Justificación	13
Proyecto de emprendimiento	14
Descripción de la problemática u oportunidad	14
Descripción del proyecto de emprendimiento	16
Objetivos de la propuesta de emprendimiento social	18
Innovación Social.....	19
Acceso asequible a la tecnología.....	19
Ecosistema de apoyo tecnológico.....	19
Colaboración con la alcaldía	19
Programas de capacitación en habilidades digitales.....	19
Espacios comunitarios digitales	19
Asistencia técnica	20
Fuente de ingresos del proyecto.....	21
Beneficios esperados.....	22
Educación de calidad.....	22
Reducción de las desigualdades	22
Transferencia de aplicación de conocimiento.	22
Reducir impacto ambiental.....	23
Experiencias de aprendizajes más interactivas y atractivas	23

Acceso a información eficiente	23
La tecnología social y los ODS	24
El impacto social y medioambiental de la tecnología	24
¿Qué es la tecnología social?.....	24
La tecnología social y su forma de contribuir a los ODS	25
Requisitos y ejemplos de tecnología social.....	25
Precios asequibles – bajo costo	26
Valor social y modelo de negocio.....	28
Etapas Design Thinking.....	28
Empatía.....	28
Herramienta seleccionada: Matriz FODA.....	29
Definir	30
Ideación	32
Prototipado	35
Testeo	37
Propuesta de valor.....	39
Modelo Canvas	39
Justificación del modelo Canvas del proyecto.....	44
Propuesta de valor	44
Canales	44
Estructura de costos.....	45
Costos fijos	46
Costos variables.....	46
Fuentes de ingresos	46
Socios Claves	46
Actividades Clave	47
Relación con clientes.....	48
Recursos Claves	49
Estrategias de mercadeo.....	51
Descripción de los atributos y beneficios del producto o servicio desde la mirada del	

cliente, incluye marca, imagen y slogan.	51
Ofrecer acceso a tecnología, equipos y asistencia de formas sencillas, igualitarias y sin discriminación.....	51
Grupo objetivo del proyecto	52
Segmentación.....	53
Segmentación geográfica	53
Segmentación demográfica	53
Segmentación psicográfica.....	53
Identificar la competencia.....	55
Fundación Trabajemos Por Colombia.....	55
Fundación Paso A Paso	55
Proyecto Áreas Rurales	55
Fundación Un Click.....	56
Computadores para Educar	56
Ejemplos de Competidores reales	58
Aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social	58
Servicio Nacional de Aprendizaje SENA	58
Universidad Nacional Abierta y a Distancia -UNAD	58
Grupo éxito.....	58
Ktronix y Alkosto.....	59
Alcaldía de ciudad Bolívar	59
Universidad distrital sede Ciudad Bolivar.....	59
Juntas de acción comunal barrios, Sierra morena, Jerusalén, Tres esquinas, nueva argentina, y vereda tanque.....	59
Claro, Movistar y ETB	59
Maestros profesionales en tecnología de colegio sierra morena Sede A.....	60
Doble Click Corp. S.A.S	60
Estrategias de Mercadeo	60
Estrategia de Comunicación.....	60
Estrategia de Posicionamiento.....	61

Estrategia de Diferenciación	62
Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales	63
Perfil de Facebook.....	63
Instagram	65
YouTube	65
LinkedIn	66
X (Twitter).....	67
Página web	68
Proyección operativa y financiera.....	76
Recursos operativos	76
Tamaño del proyecto: descripción de la capacidad instalada de la empresa en términos de unidades	76
Disponibilidad insumos	77
Fuentes de insumo.....	77
Stock de inventarios, rotación y recursos requeridos	78
Ficha técnica detallada con las características para evocar las actividades, infraestructura y recursos adicionales	80
Descripción de los cargos, presentación del organigrama y las necesidades de personal con sus respectivas proyecciones de sueldos	83
Descripción de equipos de oficina	85
Procesos preoperativos.....	86
Gestión de patrocinadores y local de trabajo.....	86
Localización, descripción del ámbito territorial donde se montará el proyecto	86
Vías principales	87
Ámbito Territorial:	87
Oferta de Productos y Servicios:	87
Democratización de la Tecnología	88
Proyecciones de ventas	88

Precio de venta	89
Proyecciones ingresos por ventas	90
Capital de trabajo	91
Fuentes de capital de inversión	95
Conclusiones	98
Referencias bibliográficas.....	100

Lista de tablas

Tabla 1. Modelo CANVAS emprendimiento social	40
Tabla 2. <i>Capacidad instalada</i>	76
Tabla 3. <i>Productos en stock – descripción</i>	79
Tabla 4. <i>Stock de productos para la venta</i>	79
Tabla 5. <i>Ficha técnica de producción del servicio – descripciones</i>	80
Tabla 6. <i>Ficha técnica de producción del servicio – costos estimados</i>	81
Tabla 7. <i>Especificaciones detalladas de recursos humanos</i>	84
Tabla 8. <i>Especificaciones detalladas de recursos humanos – prestaciones</i>	84
Tabla 9. <i>Descripciones de cargos</i>	85
Tabla 10. <i>Descripción equipos de oficina - detalles</i>	85
Tabla 11. <i>Cálculo de la demanda</i>	88
Tabla 12. <i>Proyecciones de ventas (unidades)</i>	89
Tabla 13. <i>Punto de equilibrio</i>	90
Tabla 14. <i>Proyecciones de ingresos por ventas (mensual)</i>	90
Tabla 15. <i>Proyecciones de ingresos por ventas total año</i>	91
Tabla 16. <i>Flujo de caja mensual</i>	93
Tabla 17. <i>Saldos acumulados flujo de caja</i>	95
Tabla 18. <i>Fuentes de ingresos</i>	96

Lista de figuras

Figura 1. <i>Matriz DOFA</i>	29
Figura 2. <i>Diagrama de Porter</i>	30
Figura 3. <i>Matriz de ideas</i>	34
Figura 4. <i>Mapa de Impacto</i>	35
Figura 5. <i>Evaluación de valor</i>	37
Figura 6. <i>Logo emprendimiento social</i>	51
Figura 7. <i>Perfil de Facebook</i>	63
Figura 8. <i>Perfil de Facebook, información</i>	64
Figura 9. <i>Perfil de Facebook, descripción</i>	64
Figura 10. <i>Perfil de Instagram</i>	65
Figura 11. <i>Canal de YouTube</i>	65
Figura 12. <i>Perfil de LinkedIn</i>	66
Figura 13. <i>Perfil de LinkedIn, descripción</i>	66
Figura 14. <i>Perfil de X</i>	67
Figura 15. <i>Perfil de X, descripción</i>	67
Figura 16. <i>Página web - Inicio</i>	68
Figura 17. <i>Página web - Presentación</i>	69
Figura 18. <i>Página web - Servicios</i>	69
Figura 19. <i>Página web - Productos</i>	70
Figura 20. <i>Página web - Contactar</i>	70
Figura 21. <i>Página web - Descripción</i>	71
Figura 22. <i>Página web – redes sociales</i>	71

Figura 23. <i>Página web – Nuestro negocio</i>	72
Figura 24. <i>Página web – Misión y visión</i>	72
Figura 25. <i>Página web – Grupo 17 UNAD</i>	73
Figura 26. <i>Página web – Centro de ayuda</i>	73
Figura 27. <i>Página web – servicio al cliente</i>	74
Figura 28. <i>Página web – portafolio productos</i>	74
Figura 29. <i>Página web – portafolio servicios</i>	75
Figura 30. <i>Planos plantas 1 y 2</i>	76
Figura 31. <i>Tablet LENOVO 11" Pulgadas YogaTab 11 wifi color Gris + lápiz digital</i>	77
Figura 32. <i>Computador Portátil LENOVO 15,6" Pulgadas</i>	77
Figura 33. <i>Tablet ACER 10.4" Pulgadas K75J 2K Color Plateado</i>	78
Figura 34. <i>Organigrama y cargos</i>	83

Introducción

El mundo en que vivimos nos plantea una serie de retos para sobrevivir, y estos retos son aún más desafiantes cuando de la supervivencia en grupo y el pensamiento en el bienestar en común se trata. En la sociedad y en la vida en comunidad, en muchísimas partes de nuestro país, encontramos un sin número de necesidades por satisfacer y en la mayoría de las ocasiones, gran dificultad para poder superar problemáticas que aquejan a las comunidades, especialmente en cuanto a recursos y oportunidades se trata. Por supuesto hay muchos factores históricos que venimos arrastrando como las guerrillas existentes en Colombia, el narcotráfico, la corrupción en las entidades del estado y los dirigentes y en general en la población con un bajo nivel académico, exposición a la violencia, y una gran número de factores sociales y económicos que nos dejan un panorama difícil de superar.

Afortunadamente el pensamiento de muchas personas ha ido cambiando y ya estamos en un nivel de, tal vez insatisfacción y del que “no aguantamos más la situación” por expresar de alguna forma el hecho de que, en ocasiones en medio de la desesperación y el desconcierto por las problemáticas, crea en la sociedad a aquellas personas que deciden emprender para aportar a las soluciones y ver una luz para cambiar la difícil y dura realidad de sus comunidades.

Por medio de estas fases del curso, expondremos esas problemáticas que, como miembros de nuestras comunidades, hemos observado y que esperamos poder mejorar a través de propuestas de emprendimiento social apoyándonos en una evaluación de factores puntuales que organizan esas ideas emprendedoras y explican cuál es la esencia de la innovación social y el cómo, porque y para qué es necesario aportar para cambiar la realidad de la sociedad que vive y soporta una necesidad.

En un mundo cada vez más digitalizado, nuestro proyecto surge como un faro de accesibilidad y empoderamiento tecnológico. En este proyecto nos sumergiremos en el proceso de Design Thinking, comenzando por la empatía; Comprenderemos las necesidades reales de nuestra comunidad, para crear soluciones que se adapten a la comunidad; nuestra misión se extiende hacia la definición de una propuesta de valor clara, la generación de ideas creativas para servicios de alto valor agregado y la creación de prototipos para llevar estas ideas a la realidad.

El Design Thinking es una metodología creativa e innovadora para resolver problemas y organizar proyectos con participación de varias personas, es por esto que a través de este segundo capítulo, explicaremos cada etapa del modelo Design Thinking para comprender profundamente el problema a través de la empatía, la recopilación de información, generar ideas creativas mediante la lluvia de ideas en equipo, crear prototipos económicos para probar y mejorar soluciones, obtener retroalimentación de usuarios reales, implementar soluciones considerando viabilidad y satisfacción del usuario así mismo como enfocarse en el usuario y promover la creatividad.

A continuación, se presenta esta metodología al proyecto escogido grupalmente para decantar el modelo de negocio y establecer con claridad estrategias de manera que tenga más posibilidades de ser una realidad más allá del papel.

Objetivos

General

Proponer una idea de emprendimiento social y apropiar las características que la convierten en una innovación social, describiendo la problemática para la cual busca solución, como poder llevarla a cabo y lo que se espera obtener de su implementación.

Comprender la metodología Desing Thinking, para establecer la estructura y modelo de negocio con claridad y de forma organizada, del proyecto de emprendimiento social seleccionado en la fase anterior.

Específicos

Apropiar la metodología Desing Thinking y sus etapas las cuales abordan los pilares para la estructura y modelo de negocio de la propuesta de emprendimiento social.

Seleccionar y explicar la herramienta adecuada de cada etapa del modelo Desing Thinking para abordar cada una de estas dentro del modelo de negocio en forma que promueva el orden y la visualización organizada de la idea de emprendimiento.

Evaluar la propuesta de emprendimiento a través de las herramientas seleccionadas para que se logre apropiar el valor social del mismo y fortalecer el modelo de negocio.

Socializar las propuestas de emprendimiento social del grupo para seleccionar la que más este acorde con la definición de innovación social y con mayor aporte a los ODS

Construir el planteamiento claro y objetivo del problema que se busca solucionar con la idea seleccionada

Estructurar las necesidades del emprendimiento como los son: a quien va dirigido, como se financiará, y cuales son los beneficios esperados para la comunidad objetivo de la propuesta

Justificación

Como parte del desarrollo de nuestras carreras, a través de este proyecto pretendemos afianzar el conocimiento adquirido a lo largo de cada una de estas canalizando el aprendizaje dentro de una propuesta de proyecto de emprendimiento social aplicado sobre el contexto en el que cada uno de nosotros vivimos, tratando de resolver una problemática social generando un impacto duradero y sostenible, que es de lo que se trata precisamente un emprendimiento de este tipo.

Este proyecto buscara la solución de una problemática social aplicada en la tecnología para el aprendizaje de una comunidad en la ciudad de Bogotá. Para el desarrollo de este proyecto aplicaremos diferentes herramientas para la investigación del problema que queremos atacar, ver la viabilidad del proyecto, los elementos administrativos y recursos que se requerirán, el enfoque preciso del proyecto para exponer por qué la necesidad de su aplicación, entender las diferentes partes del proyecto y que variables se pueden presentar para poder lograr los objetivos de este, información estadística, finanzas, matriz FODA, etc. Todo esto dentro del marco del conocimiento adquirido y que adquiriremos en el desarrollo del curso diplomado para la gestión del marketing para el emprendimiento social con el ánimo de lograr la planeación, estructuración, desarrollo, evaluación y sustentabilidad a lo largo del tiempo de proyectos sociales que logren impactar positivamente nuestro entorno social en el país y que se transfiera en la población la necesidad que cada día emprendamos más y con mayor capacidad técnica y profesional para que cada idea que se quiera desarrollar en algún momento por un grupo de personas o en este caso estudiantes, logre ser ejecutada y consiga sus objetivos.

Proyecto de emprendimiento

Descripción de la problemática u oportunidad

En varias zonas del país, vemos constantemente una problemática en cuanto al nivel de educación y el acceso a oportunidades de aprendizaje para muchas personas, incluyendo a nuestros niños, niñas y adolescentes; muchos de ellos no tienen acceso a una educación de calidad o a la tecnología moderna en cuanto a comunicación e internet por diferentes motivos, sobre todo los relacionados al acceso por temas económicos.

En la capital, Bogotá, esta realidad no es indiferente a la población que habita en varios sectores de la ciudad, dentro de nuestro proyecto de emprendimiento se ha detectado una problemática que puede ser vista como una oportunidad para mejorar estas condiciones dentro de la localidad de Ciudad Bolívar, es así como a través de esta idea de emprendimiento pretendemos como estudiantes, aportar a que en especial los jóvenes, adolescentes, niñas y niños de esta localidad tengan acceso a tecnologías y dispositivos tecnológicos que los estimulen para poder mejorar la calidad de la educación que reciben y estar a la par de otros sectores y otras comunidades que si tienen dentro de sus posibilidades un más fácil y mejor acceso a tecnología para aplicarla al aprendizaje.

En Colombia según reporta el DANE:

“En 2020 el país ha tenido avances positivos encaminados a la meta del Gobierno nacional de conectar el 70 % del país antes del 7 de agosto de 2022.

El DANE reveló que en 2020 se registró un avance histórico en ampliación de cobertura al lograr los 9,2 millones de hogares conectados en el territorio nacional, lo que significa un avance de 56,5 % en el año, superior en 4 puntos al 2019.

Así mismo, el DANE reveló que, durante el año del inicio de la pandemia, el país obtuvo más de 950 mil nuevos hogares conectados a Internet, es decir casi un millón de familias que entraron a la era digital en 2020, lo que permitió que menos personas estuvieran expuestas a contagio por covid-19.

Los avances en banda ancha también fueron positivos, pues el 24,1 % de los hogares del país tiene entre 10 y 30 Mbps, lo que significa más velocidad para un mejor rendimiento en teletrabajo y educación virtual. No obstante, en departamentos como Putumayo y Arauca, los resultados demuestran la necesidad de un esfuerzo adicional del Ministerio de las TIC por mejorar este ítem". (Mintic, 2021)

Factores como este, de interés del gobierno por querer mejorar condiciones como que toda la población tenga acceso a internet, debemos aprovecharlas para exponer este tipo de proyectos que ayudan para potenciar en las poblaciones más vulnerables, el acceso a tecnología que le de oportunidades de crecimiento intelectual y que a futuro mitigue problemas como la deserción escolar, delincuencia a temprana edad, exposición al consumo de drogas, vulnerabilidad ante la violencia de toda índole (intrafamiliar, sexual, escolar, etc.) y la disminución de la desigualdad.

Ahora bien, aún existe una brecha digital en la población de más bajos recursos económicos para poder obtener dispositivos tecnológicos que ayuden con este objetivo, y es aquí donde nuestra idea de emprendimiento mostrara como ayudar a cambiar esta realidad.

Descripción del proyecto de emprendimiento

El proyecto se enfoca en proporcionar productos tecnológicos, como tabletas y computadoras, a precios altamente competitivos, estratégicamente posicionados ligeramente por debajo del mercado. El objetivo principal es garantizar que estos dispositivos estén al alcance de toda la comunidad de Ciudad Bolívar. Sin embargo, nuestra visión va más allá de la venta de productos; buscamos crear un ecosistema completo de apoyo tecnológico.

En adición a la oferta de dispositivos, estamos comprometidos en brindar servicios de alto valor agregado. Esto incluye la extensión de garantías para proteger las inversiones de nuestros clientes, así como la disponibilidad de soporte técnico especializado para resolver cualquier problema o pregunta que puedan surgir.

Además, nuestro enfoque se extiende hacia la capacitación en habilidades digitales. Estableceremos una sólida colaboración con la alcaldía de Ciudad Bolívar, con el propósito de beneficiar a las escuelas públicas y asegurar que la tecnología sea una herramienta de aprendizaje accesible para todos los estudiantes.

En el núcleo de nuestro proyecto, se encuentra la idea de democratizar la tecnología. Junto con la oferta de productos tecnológicos, ofreceremos programas integrales de capacitación en habilidades digitales. Esto incluye la enseñanza de habilidades básicas, como la navegación por Internet y el uso de aplicaciones y herramientas de productividad. Los talleres y las sesiones de entrenamiento práctico estarán disponibles para todos los miembros de la comunidad.

Nuestros espacios comunitarios serán locaciones digitales equipados con conexiones a Internet de alta velocidad, diseñados para servir como centros de aprendizaje tecnológico abiertos a todos. Estos lugares se convertirán en puntos de encuentro donde la tecnología se convierte en una herramienta para el empoderamiento y el progreso. Además, proporcionaremos

asistencia técnica para garantizar que la tecnología se utilice de manera eficiente, maximizando así los beneficios que nuestra iniciativa aportará a la comunidad. Estamos comprometidos en brindar una solución completa que no solo haga que la tecnología sea asequible, sino que también sea útil para todos.

Objetivos de la propuesta de emprendimiento social

Empatizar con la comunidad local: Comprender las necesidades y deseos de la comunidad de Ciudad Bolívar para adaptar nuestros productos y servicios a sus necesidades específicas.

Definir una propuesta de valor clara: Establecer una propuesta única que combine la venta de productos tecnológicos asequibles con servicios de valor agregado y capacitación en habilidades digitales.

Idear soluciones innovadoras: Generar ideas creativas para diseñar programas de capacitación efectivos y servicios de soporte técnico que sean accesibles y efectivos.

Prototipar y testear: Desarrollar prototipos de programas de capacitación y servicios de soporte para obtener retroalimentación de la comunidad y realizar mejoras continuas.

Diseñar espacios comunitarios acogedores: Crear diseños de espacios que fomenten el aprendizaje y la colaboración, y que estén equipados con tecnología adecuada.

Colaborar con la alcaldía: Establecer una colaboración sólida con la alcaldía de Ciudad Bolívar para garantizar el acceso de las escuelas públicas a nuestros programas de capacitación.

Evaluar el impacto social: Medir y evaluar el impacto de nuestra iniciativa en la comunidad, especialmente en el aumento de las habilidades digitales y la igualdad de acceso a la tecnología.

Adaptación continua: Utilizar la retroalimentación de la comunidad y los datos recopilados para ajustar constantemente nuestros programas y servicios.

Sostenibilidad a largo plazo: Desarrollar un plan sólido para garantizar la sostenibilidad financiera y operativa de nuestro proyecto a lo largo del tiempo, de manera que pueda beneficiar a la comunidad de manera continua.

Innovación Social

Este proyecto está orientado hacia la innovación en varios aspectos algunos puntos destacados que demuestran su enfoque innovador:

Acceso asequible a la tecnología

Al ofrecer productos tecnológicos a precios competitivos y servicios adicionales como garantías extendidas y soporte técnico, el proyecto está innovando al hacer que la tecnología sea más accesible para una amplia comunidad.

Ecosistema de apoyo tecnológico

La visión de crear un ecosistema completo de apoyo tecnológico es innovadora, ya que no se limita a la venta de productos, sino que se preocupa por el bienestar continuo de los usuarios.

Colaboración con la alcaldía

La colaboración con la alcaldía para beneficiar a las escuelas públicas es un enfoque innovador para integrar la tecnología en la educación de manera más accesible y efectiva.

Programas de capacitación en habilidades digitales

Ofrecer programas integrales de capacitación en habilidades digitales demuestra un compromiso innovador con la formación y el desarrollo de la comunidad en la era digital.

Espacios comunitarios digitales

Establecer espacios comunitarios con alta velocidad de Internet y acceso abierto es una forma innovadora de crear puntos de encuentro y aprendizaje tecnológico para empoderar a la comunidad.

Asistencia técnica

La provisión de asistencia técnica para garantizar un uso eficiente de la tecnología es una característica innovadora que se preocupa por la experiencia del usuario a largo plazo.

En resumen, este proyecto no solo se enfoca en la provisión de tecnología, sino que también abarca un enfoque general para hacer que la tecnología sea accesible y beneficiosa para toda la comunidad de Ciudad Bolívar, lo que demuestra un claro espíritu de innovación en su enfoque.

Fuente de ingresos del proyecto

La fuente básica, y tal vez la más importante para lograr un capital base para cualquier emprendimiento son los recursos propios de los socios, así mismo se puede buscar socios dentro de las empresas privadas que quieran fundear el proyecto a través de la línea de responsabilidad social de las mismas

También se debe optar por la obtención de recursos desde los estamentos públicos, teniendo en cuenta las políticas públicas, esto se hace posible a través de programas de educación de las entidades locales, regionales o estatales, así como los programas de llevar la tecnología a poblaciones de escasos recursos.

Otra fuente de ingreso y que este emprendimiento debe tener es la comercialización directa de sus productos, y teniendo en cuenta que son productos tecnológicos un adicional que puede ofrecer es la capacitación a bajo costo o gratuita, para que los usuarios finales puedan aprovechar el máximo el uso de sus equipos

Beneficios esperados

Educación de calidad

Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.

La educación permite la movilidad socioeconómica ascendente y es clave para salir de la pobreza. Durante la última década, se consiguieron grandes avances a la hora de ampliar el acceso a la educación, de la mano de la tecnología y la informática a su vez las tasas de matriculación en las escuelas en todos los niveles, Además, más de la mitad de todos los niños y adolescentes de ciudad bolívar no están alcanzando los estándares mínimos de competencia en lectura y matemáticas.

Reducción de las desigualdades

Reducir las desigualdades y garantizar que nadie se queda atrás forma parte integral de la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en los que se enfocara el proyecto de emprendimiento. Esto permitirá a la población con la que se trabaje herramientas y ayudas por su futuro personal educativo y laboral.

Transferencia de aplicación de conocimiento.

Para que un programa de desarrollo se cumpla satisfactoriamente, es necesario establecer asociaciones inclusivas (a nivel, regional, nacional y local) sobre principios y valores, así como sobre una visión y unos objetivos compartidos que se centren primero en las personas y el su entorno. Esto solo surte efecto cuando el conocimiento adquirido como fiel herramienta de avance hacia el futuro personal, educativo y laboral

Reducir impacto ambiental

Se busca que por medio de esta digitalización además logremos impactar positivamente al medio ambiente ya que para la producción de un cuaderno o cualquier tipo de papel que se utiliza en estas aulas para 1 tonelada de papel se requiere aproximadamente 13 árboles lo cual impacta de manera significativa al medio ambiente en grandes volúmenes al igual que todos los materiales que se ahorrarían con la digitalización y hasta un ahorro en los hogares de estos útiles gracias a la incorporación de estas tecnologías.

Experiencias de aprendizajes más interactivas y atractivas

Por medio de estos aparatos podrían acceder a diferentes aplicativos que les permita a los docentes compartirles información más dinámica, que le ofrezca espacios más atractivos e interesantes para los alumnos que los motiven a interactuar y aprender por medio de estos dispositivos y de pronto cambiar esa dinámica de enseñanza aburrida que en muchos lugares se da por medio de escritura.

Acceso a información eficiente

Estas herramientas le ofrecen a los alumnos y a los docentes poder aprender y comunicarse de manera remota, logrando tener mayor efectividad y de cierta manera un vínculo más fuerte entre alumno y docente por medio de estos dispositivos y las herramientas de comunicación, poder compartirse entre sí grandes cantidades de información de forma ligera con el fin de ofrecer a los estudiantes esa diligencia que esperan.

La tecnología social y los ODS

El impacto social y medioambiental de la tecnología

La tecnología puede ayudar a resolver problemas sociales y ayudar a alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Los beneficios de la tecnología que podemos destacar son su capacidad para conectar, entretener y hacer la vida más fácil. Pensamos en los smartphones, las redes sociales o los dispositivos inteligentes y olvidamos o subestimamos su enorme potencial para hacer un mundo más justo haciendo y que la tecnología sea accesible para todos.

¿Qué es la tecnología social?

Esta corriente tecnológica con implicaciones filosóficas utiliza todo el conocimiento disponible y las herramientas digitales a su alcance para transformar la sociedad. El término surgió a finales del siglo XIX y ha evolucionado hasta nuestros días actuando de forma transversal para identificar y resolver los principales desafíos de la humanidad: la desigualdad, la pobreza, el hambre o la democratización del acceso a la energía, el trabajo, la educación y la salud.

La tecnología social es hoy uno de nuestros principales aliados a nivel global para cumplir en 2030 con los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que aprobó la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 2015. De lograrlo, además de alcanzar un planeta mejor y más habitable, las soluciones digitales para alcanzar los ODS generarían 2,1 billones de dólares anuales, según vaticina un informe de 2017 de la red internacional 2030Vision <https://www.iberdrola.com/compromiso-social/tecnologia-social>

La tecnología social y su forma de contribuir a los ODS.

Las innovaciones tecnológicas pueden ahorrar significativamente tiempo y dinero en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Más detalladamente, según el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, el impacto social de la tecnología se puede resumir en siete puntos principales:

Promueve el acceso a la información

Facilita el análisis y la recogida de datos

Favorece el nacimiento de nuevos modelos de negocio

Aumenta la captación de fondos online

Desarrolla nuevos modelos de negocio

Ofrece productos y servicios adaptados

Modernización de los procesos

Requisitos y ejemplos de tecnología social

La tecnología social debe atender a cuatro principios para contribuir a la consecución de los ODS:

Simplicidad: La tecnología tiene que ser fácil de implementar y utilizar para la mayoría de la población.

Bajo costo: los costos de producción de esta tecnología deben ser relativamente asequibles,

Replicable: Una solución debe poder replicarse con facilidad en circunstancias similares.

Impacto social comprobado: Su funcionamiento y sus resultados deben conocerse de antemano y estar contrastados.

Precios asequibles – bajo costo

Se deben obtener los costos estimados de las tecnologías propuestas para determinar si son realistas en las condiciones actuales. Al considerar diversas tecnologías nuevas, puede ser necesario priorizar las opciones disponibles y, si es necesario, descartar opciones de menor prioridad que no estén disponibles debido a restricciones financieras existentes.

La facilidad para obtener costos aproximados depende de las características de la tecnología en cuestión. En términos de tecnologías estándar (hardware y software), los costos pueden obtenerse fácilmente de los proveedores locales. Si es posible, se deben obtener cotizaciones de diferentes proveedores. Obtener una cotización puede ser más difícil si la tecnología en cuestión no está disponible porque no es un sistema producido en masa, como software o equipo especializados. En este caso se pueden utilizar diferentes enfoques. Es posible encontrar otra agencia electoral u otra agencia electoral que utilice la misma tecnología o una similar a la tecnología prevista. Estas otras organizaciones pueden estar en mejores condiciones de proporcionar precios para los sistemas utilizados. Otro enfoque es ponerse en contacto con proveedores potenciales y preguntarles si pueden preparar una cotización basada en las especificaciones iniciales del sistema requerido. Este enfoque requiere cuidado para garantizar que los sistemas requeridos se describan con suficiente detalle para que la oferta sea relativamente precisa. Un método más estructurado que promueve la inversión puede seguir procedimientos formales similares sin la necesidad durante el proceso de licitación. En algunos lugares se llama "Solicitud de propuesta" (RFP). Este programa significa publicar una serie de especificaciones similares, pero no es tan bueno como el costo de determinar y buscar el costo del proveedor. La especificación puede recopilar estas especificaciones. Este proceso se puede utilizar no sólo para

obtener cotizaciones con fines presupuestarios, sino también para detallar las especificaciones de la tecnología bajo consideración.

Para determinar si la tecnología considerada es económica, es necesario garantizar que los costos se calculen durante todo su ciclo de vida. En muchos casos, los costos incluyen no sólo los costos de compra o alquiler, sino también el mantenimiento, la programación, los accesorios, el desarrollo, la comunicación y las actualizaciones.

Valor social y modelo de negocio

Etapas Desing Thinking

Empatía

Aplicando a nuestra propuesta de emprendimiento social, para promover la igualdad en el acceso a la tecnología de los habitantes de la localidad de Ciudad Bolívar en Bogotá, debemos entender con claridad que ponernos en los zapatos de otros, analizar el porqué de las cosas que suceden allí y las problemáticas que se tiene para poder acceder a la tecnología que estimule una educación de calidad e igualitaria es uno de los pilares para abordar el emprendimiento de forma acertada y conseguir buenos resultados con la necesidad y solución para ello.

La empatía nos expone la realidad de la situación y nos ayuda a evidenciarla en la población que requiere de una idea social para que mejore esta condición, al igual que en todas las personas y entes que dentro del desarrollo del proyecto se pueden ver involucradas como entidades gubernamentales, patrocinadores o inversores del proyecto, otras comunidades y organizaciones, etc.; preguntarnos y entender que haríamos nosotros o como nos sentiríamos si viviéramos esta realidad o alguna persona muy cercana a nosotros para no ser indiferentes o llegar a caer en una mala comprensión de la situación que queremos mejorar, así como también entender los puntos de vista de todas las personas que se involucren en el proyecto sobre lo que esperan y consideran que puede llegar a ser en el futuro este proyecto y si se puede aplicar en otras comunidades o enlazar con otras oportunidades de emprendimiento. Así podemos entender a plenitud el cómo poder cambiar algo que tal vez no lo sufrimos en carne propia, o si no consideramos todos los factores positivos y negativos que supone la idea y su alcance.

Herramienta seleccionada: Matriz FODA

Para analizar bien la situación y poder ver con apropiación la problemática y entender la podemos apoyarnos en la matriz FODA, herramienta por medio de la que podemos realizar una auto reflexión y profundizar en la situación y encontrar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para visualizar las actividades y estrategias que más convendrían para aplicar a la solución que queremos llevar a cabo con la idea de emprendimiento.

Figura 1. Matriz DOFA

Matriz FODA o matriz DAFO		Proyecto: Tecnología para Todos: Acceso, Educación y apoyo en Ciudad Bolívar Versión: 1	
Objetivo: Realizar un autoanálisis para plantear posibles nuevas estrategias, a partir de la fotografía del momento actual.		Equipo: Diplomado para tecnologías Fecha: 21 de septiembre de 2023	
00:40 + Información		Observaciones:	
Fortalezas Características y habilidades favorables propias. <ul style="list-style-type: none"> -Aplica una estrategia para implementación de tecnología que es más accesible ahora en comparación con hace un par de décadas, en donde el acceso a internet y un computador era limitado solo para quienes poseían más recursos económicos y solo en ciertos lugares del país. -Planea integrar esfuerzos entre la comunidad, los entes de gobierno de la localidad, entidades públicas y privadas, dando a conocer los múltiples beneficios de mejorar el acceso a la tecnología en pro del desarrollo de las personas que se beneficien de este proyecto (mejoras sociales, educativas, disminución de desigualdad y brecha tecnológica ligados a los ODS) -Ofrece una cobertura mayor a solo entregar un equipo tecnológico, con apoyo para que los beneficiarios se capaciten y tengan soporte para obtener el mayor y mejor beneficio del uso de computadores, celulares, Tablet y otros equipos de tecnología. 	Oportunidades Factores externos favorables. <ul style="list-style-type: none"> -Cobertura de internet y acceso al mismo con mayor facilidad, gracias a los avances gubernamentales, de instituciones públicas y privadas en la materia para brindar un acceso público y con igualdad. -En el país hay múltiples entidades que están dispuestas a conceder patrocinios para emprendimientos sociales que demuestren tener características organizadas y con visión estructurada para ser sostenibles a futuro. -Puede lograr impactar otras áreas y lograr colaboraciones con otros proyectos o entidades y grupos que puedan tener alcance en diferentes áreas sociales como la educación, el trabajo, la salud, la seguridad de la información, entre otros 		
Debilidades Carencias y limitaciones propias. <ul style="list-style-type: none"> -Inexperiencia de los emprendedores para la estructuración y organización del proyecto. -Desconocimiento del proyecto por parte de las entidades de la localidad y las personas para las que va dirigido. -Falta de apropiación de la zona de influencia para el proyecto y desconocimiento pleno de las características de la comunidad que se beneficiará. 	Amenazas Factores externos desfavorables. <ul style="list-style-type: none"> -Altos índices de Inseguridad en la zona en donde se piensa implementar el emprendimiento. -Incremento en los precios de artículos tecnológicos como los computadores debido a factores económicos como el alza en las monedas internacionales y problemas para las exportaciones. -Dificultad para el acceso a recursos para la compra de equipos, la capacitación y el apoyo técnico que se requiere para el emprendimiento. 		

www.dinngo.es
www.designthinking.es

Comparte tus fotos usando nuestros materiales con el hashtag #materialesdinngo en redes sociales y etiquétanos.

Diseñado por Dinngo, tu departamento externo de innovación.

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

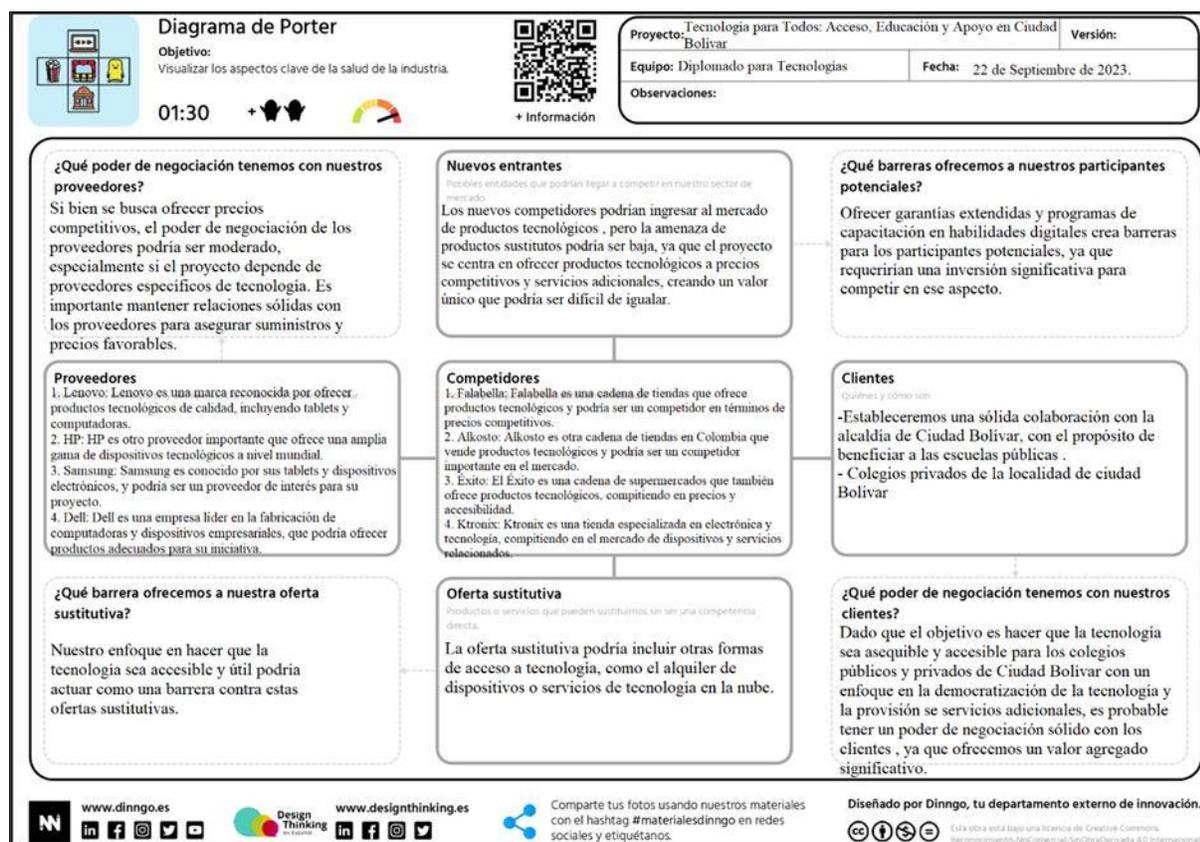
Fuente. Herramienta DesingThinking.es categoría empatía.

Definir

Definición.

Entendiendo nuestra propuesta de emprendimiento está etapa del desing Thinking la abordaríamos de la siguiente manera. Primero debemos comprender y definir claramente el problema o desafío que el proyecto busca abordar:

Figura 2. Diagrama de Porter



Fuente. Herramienta DesingThinking.es categoría diagrama Porter

En general, el proyecto se enfoca en mitigar las fuerzas de Porter al ofrecer un enfoque integral que va más allá de la simple venta de productos. La colaboración con la alcaldía y la creación de espacios comunitarios digitales también pueden ayudar a fortalecer la posición del

proyecto en la comunidad. Sin embargo, es esencial seguir evaluando y ajustando estrategias a medida que evoluciona la dinámica del mercado y las necesidades de los clientes.

La etapa "Definir" proporciona una base sólida para que el proyecto se centre en abordar el problema principal de la falta de acceso a la tecnología y la capacitación en habilidades digitales en la comunidad, y establece objetivos y enfoques clave para el diseño y la implementación exitosa de esta iniciativa.

Ideación

Teniendo en cuenta que el desarrollo del emprendimiento del cual se trata el proyecto es el acercar la tecnología a la población en general, o como se define por el padre de la “WWW”, Tim Berners-Lee, “para todo el mundo”, podemos varias ideas para implementación:

Accesibilidad: realizar cambio de los equipos que se encuentren desactualizados por unos más modernos, y esto puede conllevar a realizar un proceso de reusó de la tecnología o reciclaje de los componentes de los equipos

Asequibilidad: realizando convenio con las entidades distritales para que el precio de los equipos sea cercano a las capacidades económicas de los beneficiarios

Habilidades digitales: la capacitación es fundamental para que el proyecto funcione debido que a medida que el beneficiario conozca más de tecnología, va a desear crecer en la capacidad de los equipos que adquiera

Acceso a TIC que proporcione infraestructura, asequibilidad y facilidad de uso.

Tecnologías de asistencia que brindan comodidad a las personas con discapacidades que de otro modo no podrían utilizar estas tecnologías.

Habilidades digitales, incluyendo la educación básica y la formación en TIC en el aprendizaje permanente de las personas.

Inclusión social, centrándose en los grupos más vulnerables de la sociedad y desarrollando planes concretos para ayudarlos a integrarse en el mundo digital.

Falta de habilidades por falta de la formación necesaria para el uso de Internet y los servicios en línea.

La falta de confianza (en parte debido a la falta de habilidades) impide que algunas personas accedan a Internet.

Falta de motivación porque muchas personas no utilizan Internet porque no son conscientes de las posibilidades que ofrece.

Diseño deficiente, ya que no todos los servicios y productos digitales son fácilmente accesibles y utilizables

Figura 3. Matriz de ideas



Matriz de ideas

Objetivo:
Generar ideas teniendo en cuenta a los distintos tipos de usuarios.

00:40



+ Información

Proyecto: Tecnología para todos, apoyo, educación y apoyo en Ciudad Bolívar

Versión: 1

Equipo: Diplomado para tecnologías

Fecha: 2023-09-22

Observaciones:

	Areas de oportunidad	Diseño de producto personalizado	Plataforma de aprendizaje on line	Programa de reciclaje tecnológico	Alianzas con empresas locales	Campaña de concientización digital	Convenio con colegios de la localidad
 Camilo Rojas	Involucrar a la comunidad en el diseño de las tabletas y computadoras	Crear una plataforma de aprendizaje en línea, que complemente las capacitaciones presenciales, de esta forma diseñar una experiencia de usuario amigable y atractiva.	diseñar un programa de reciclaje de dispositivos electrónicos antiguos o en desuso.	colaborar con empresas locales para ofrecer descuentos especiales a empleados y sus familias esto puede aumentar la adopción de los productos tecnológicos en la comunidad de Ciudad Bolívar.	Implementar una campaña de concientización en la población en general	Generar la incorporación de habilidades dentro de los colegios y universidades de la localidad	
 Richard López	Realizar talleres de diseño participativo donde los usuarios puedan aportar ideas sobre características y aspecto visual.	Desarrollo de aulas abiertas para inducir a la capacitación en el desarrollo de software y reparación de equipos	Generar descuentos con los equipos usados que traigan, para la compra de nuevos equipos	Generar espacios de dialogo con los empresarios locales, donde el avance de sus empresas este involucrada la tecnología	Establece conexión con las juntas de acción comunal para capacitar a los adultos mayores	Establecer convenios con la universidad Distrital para que sus alumnos del area de tecnología presten servicio social con la empresa	
 Extanly Barragán	Procesos de capacitación y seguimiento	Crear una plataforma de aprendizaje en línea, que complemente las capacitaciones presenciales, de esta forma diseñar una experiencia de usuario amigable y atractiva.	La reutilización de los contenidos y propiedades intelectuales creados servirán como replicas a futuros candidatos o personas interesadas	Aplicación, venta y ejecución de los contenidos y propiedades intelectuales creados servirán como producto terminado a empresas locales.	Sensibilización y socialización de ventajas desventajas riesgos y beneficios de los retornos digitales		
 Cristian Potes	Crear canales de comunicación y difusión por redes cuyo contenido sea elaborado por las propias personas que se benefician de este	Llegar a más personas de forma más rápida y segura con diferentes horarios lo cual ayude a la comodidad de los usuarios y a que permanezcan hasta lograr sus objetivos	Recibir de cualquier empresa donaciones de equipos que puedan ser puestos a disposición del emprendimiento para uso directo o bien sea vendidos o canjeados para obtener recursos	Fortalecer el impacto social generando alianzas con otros emprendimientos	Exponer la forma en que la educación y el acceso a la tecnología abren puertas para metas más ambiciosas de educación y trabajo	Involucrar a tantos jóvenes como sea posible para evitar la deserción escolar y así lograr más apoyo de la comunidad educativa	



www.dinngo.es



www.designthinking.es



Comparte tus fotos usando nuestros materiales con el hashtag #materialesdinngo en redes sociales y etiquétanos.

Diseñado por Dinngo, tu departamento externo de innovac...



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivados 4.0 Internacional

Fuente. Herramienta DesingThinking.es categoría Matriz de ideas

Prototipado

Hacer un diseño de la solución y hacerla tangible, bien sea con un prototipo físico o digital. El prototipado es una fase experimental del Design Thinking y su objetivo es identificar la mejor solución posible para cada uno de los problemas identificados en las primeras tres etapas de la metodología. Y para lograrlo debe hacerse rápido, utilizando pocos recursos y tiempo. Es en este momento, es cuando el equipo de diseño producirá versiones mínimas o baratas del producto o servicio, para investigar las soluciones ya exploradas.

Herramienta para utilizar: Mapa de Impacto.

Objetivo: Refinar y planificar una idea en cualquier momento del proceso.

Figura 4. Mapa de Impacto

Objetivo		¿Quiénes?	¿Cómo?	¿Qué?
<p>El uso, manejo, aprovechamiento y aplicación de herramientas tecnológicas de comunidad de Ciudad Bolívar mejora en la calidad de vida de sus habitantes.</p>		<p>Integrantes grupo 17 Diplomado para tecnologías: gestión del marketing para el emprendimiento social</p>	<p>Socialización como también la sensibilización de comunidad, sector público y privado para el apoyo a la iniciativa de democratizar la tecnología. Junto con la oferta de productos tecnológicos, programas integrales de capacitación en habilidades digitales y la enseñanza de habilidades básicas, como la navegación por Internet y el uso de aplicaciones y herramientas de productividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acceso asequible a la tecnología - Ecosistema de apoyo tecnológico - Colaboración con la alcaldía - Programas de capacitación en habilidades digitales - Espacios comunitarios digitales - Asistencia técnica

Fuente. Herramienta DesingThinking.es categoría Mapa de impacto

Por medio de la respuesta a los interrogantes:

Fuente. Herramienta DesingThinking.es categoría Prototipo

¿Quiénes? (Personas que participaran en la consecución del objetivo)

¿Cómo? (Cuáles son los impactos que se deben alcanzar para conseguir el objetivo)

¿Qué? (Acciones concretas o entregables que deberán desarrollarse para conseguir el objetivo)

El Mapa de Impacto, ayuda en el proyecto para que se puede cuantificar, materializar, asignar roles, tareas y ejecutar las pequeñas y grandes metas del objetivo principal,

Testeo

Este consiste en el acto de poner a prueba la propuesta de emprendimiento social, en este caso la digitalización de los habitantes de la localidad de ciudad Bolívar a través de prototipos ya estructurado con los usuarios e integrar la retroalimentación obtenida como mejora o guía de implementación de dicho emprendimiento.

Figura 5. Evaluación de valor

Evaluación del valor
 Objetivo: Confirmar que aportamos valor a nuestros usuarios con las soluciones que estamos desarrollando.
 01:30 + [Icons]

Proyecto: _____ Versión: _____
 Equipo: _____ Fecha: _____
 Observaciones: _____

Insights Aspectos a evaluar	Califique de 1 a 5	Σ TOTAL				
Acceso asequible a la tecnología						
Ecosistema de apoyo tecnológico						
Colaboración con la alcaldía						
Programas de capacitación en habilidades digitales						
Espacios comunitarios digitales						
Asistencia técnica						

Fuente. Herramienta DesingThinking.es categoría Evaluación de valor

Objetivo.

El objetivo del testeo es confirmar que la propuesta está aportando valor a los usuarios con las soluciones que se buscan implementar o desarrollar.

Descripción.

La técnica que se plantea para testear el emprendimiento social en el Design Thinking es la **evaluación del valor**, la cual se enfoca directamente en poder identificar si las soluciones que estamos implementando o desarrollando están aportando el valor que se les había previsto en la investigación inicial del proyecto.

La propuesta plantea que este testeo se aplique por medio de una tabla en la cual los usuarios en este caso los habitantes de Ciudad Bolívar puedan asignar una puntuación para cada uno de los aspectos que se desean evaluar y según el valor que le aporte al emprendimiento social, esta técnica asegura que la solución que se está llevando a cabo transmita el valor real planteado a los usuarios finales.

Propuesta de valor

Modelo Canvas

A continuación expondremos el modelo Canvas del proyecto de emprendimiento, este modelo está basado en la lógica empresarial que se pretende conseguir a través de la herramienta Canvas mediante los 9 bloques que maneja para visualizar una especie de anteproyecto el cual sirve también para exponer la idea de una forma clara y sencilla de comprender por las personas que lo observan, esto nos ayudara a tener en cuenta con más claridad lo que debemos hacer para conseguir los objetivos del proyecto teniendo presente aspectos como la estructura concreta de nuestra propuesta de valor y a quien va dirigida, que costos se pueden llegar a presentar en el proyecto, cuáles será sus actividades clave, como obtendremos ingresos, que personas se involucrarán, etc.

Tabla 1. Modelo CANVAS emprendimiento social

Modelo CANVAS	Diseñado para: Emprendimiento "SOCIAL TECHNOLOGIES" tecnología para todos	Diseñado por: Integrantes Grupo_17	Fecha: 2023-10-16	Versión: V1
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmentación de clientes
Niños, jóvenes y adultos de la localidad Ciudad Bolívar como beneficiarios del proyecto	- Acceso asequible a la tecnología promocionar en entidades colegios y barrios el dictado de los cursos en el manejo de herramientas.	Mejora en la calidad de vida y construcción social		Las personas a quien va dirigida esta idea son:
Alcaldía local ciudad bolívar para la ayuda en locaciones y permisos en instituciones y salones comunales.	-Ecosistema de apoyo tecnológico crear zonas y lugares para el acceso a los dispositivos informáticos físicos y virtuales	-Sensibilizar e instruir el uso de la informática como una herramienta diaria para encontrar soluciones y ayudar en las necesidades, disminuir la exclusión en el aprendizaje y educación tecnológica como también digital a los habitantes de la localidad de ciudad bolívar.	- Emplear personal con conocimientos en el uso de las tecnologías e informática por medio de personal calificado quienes a través de la capacitación se pueda lograr acceso asequible a la tecnología	Habitantes de la localidad de Ciudad Bolívar en Bogotá
Colegios y juntas de acción comunal de la localidad Ciudad Bolívar para ofrecer los productos y los servicios de capacitación.	- Colaboración con la alcaldía para generar confianza y seguridad para conseguir un empleo a las personas de la localidad	Ayudar a conocer cómo usar el internet para hacer tareas de la vida diaria a la localidad de ciudad bolívar.	-Capacitación de personas e instituciones de otros puntos de la localidad y ciudad en colaboración con la alcaldía local de ciudad bolívar	Personas de estratos 0, 1 y 2.

Empresas públicas y privadas para adquisición y ventas de productos tecnológicos y que deseen emplear a personas con los conocimientos adquiridos en el emprendimiento.	-Programas de capacitación en habilidades digitales donde las personas puedan explotar sus habilidades y poder tener herramientas para generar oportunidades de empleo.	-Enseñar a usar dispositivos tecnológicos para las tareas académicas y laborales diarias a niños, jóvenes y adultos de la localidad de ciudad bolívar.	-Prevención, reparación y corrección de fallas en equipos tecnológicos y de informática tanto para las personas como a empresas aliadas que los necesiten.	-Personas con la necesidad de saber cómo desenvolverse en el manejo s de las herramientas tecnológicas en la localidad de ciudad Bolívar.
Proveedores de equipos tecnológicos para acuerdos de pago de lo que necesitamos en cuanto a los equipos tecnológicos	- Espacios comunitarios digitales propiciados por colegios y juntas de acción comunal para preparar y emplear a las personas.	-Ayuda en las reparación y dudas en el funcionamiento de los dispositivos tecnológicos rápido y económico a la localidad de ciudad bolívar.	- Venta de productos tecnológicos de empresas aliadas al proyecto con su plan de instrumentalización.	-Niños y niñas desde los 6 años, adolescentes y jóvenes con o sin estudios previos o que estén o no estudiando en colegios o escuelas además de personas mayores de edad de la misma comunidad y que estén en facultades físicas y mentales para manipular herramientas tecnológicas sin límite de edad
Universidad Distrital - sede Ciudad Bolívar para capacitaciones	-Asistencia técnica y ventas de productos tecnológicos por medio de empresas públicas y privadas	-Certificar los conocimientos adquiridos en cursos y capacitaciones para actualizar los curricular de las personas de la localidad de ciudad bolívar para aumentar las opciones de emplearse en la ciudad de Bogotá..		- Personal con necesidades ocasionales por temas de estudio, trabajo o curiosidad de colegios de ciudad Bolívar.
	- Crear Brochure dirigido a la comunidad de la localidad			- Personal con necesidades ocasionales por temas de estudio, trabajo o curiosidad de barrios de ciudad Bolívar.

		-Ciudad Bolívar es una localidad de clase socioeconómica baja: el 53,1% de predios son de estrato 1 y ocupan la mayor parte del área urbana local; el 39,9% pertenece a predios de estrato 2; el estrato 3 representa el 5,4% y el 1,6% restante corresponde a predios no residenciales
<p style="text-align: center;">Recursos clave</p> <p>- Personas Niños, Jóvenes y adultos a capacitación</p> <p>- YouTuber o personal de creación de contenido.</p> <p>Profesionales en el uso de dispositivos móviles.</p> <p>-Instalaciones</p> <p>- Salones comunales o lugar para acondicionar los equipos y las capacitaciones.</p> <p>-Herramientas</p> <p>- Computadores, tabletas y demás recursos tecnológicos</p>	<p style="text-align: center;">Canales</p> <p>Voz a Voz entre colegios y comunidad de la localidad,</p> <p>Cadenas de WS</p> <p>Juntas de acción comunal de los barrios</p> <p>Páginas web del distrito y propias</p> <p>Redes sociales del distrito y propias</p>	
Estructura de costos	Fuentes de ingresos	
<p>-Compra o reacondicionamiento de productos tecnológicos</p> <p>- Salario de personal de capacitación y profesionales requeridos</p>		<p>- Venta de productos</p> <p>-Pago de servicios de instrumentalización a instituciones</p>

- Arriendo y servicios públicos
 - Mantenimiento de equipos
 - Implementos y elementos de la logística
 - Impuestos
 - Muebles y demás equipos para puesta en marcha de la idea
- Recursos propios de los usuarios: un porcentaje del costo de los equipos será asumido por los propios usuarios dentro de su alcance económico también para estimular un sentido del cuidado por el beneficio que les traerá.
 - Reparación y acondicionamiento de productos.
 - Eventos de reciclado de equipos: organización junto con la comunidad de jornadas para recibir elementos en desuso que puedan servir para vender y obtener recursos o para reparaciones de otros.
 - Entidades estatales y del distrito: exponer el proyecto con estas entidades mostrando los beneficios sociales que promueve para obtener patrocinios y financiación.
-

Justificación del modelo Canvas del proyecto

Propuesta de valor

En un mundo con cada vez más aparición de nuevas tecnologías, también vemos una brecha enorme entre clases sociales para acceder a ellas, nuestra propuesta de valor se enfoca en generar alternativas y el conocimiento suficiente para que personas de comunidades con menos recursos económicos de la localidad de Ciudad Bolívar en Bogotá, puedan acceder a una equipo de computación, una tableta digital o un celular y que no solo lo logren obtenerlo, sino que también lo usen de la forma correcta y para actividades que fortalezcan su intelecto brindándoles la capacidad de obtener un conocimiento más avanzado no solo en el uso de herramientas digitales y tecnológicas, sino en otras áreas de la educación para que se logre el crecimiento educativo y social de la comunidad impactando en otras áreas como la de lograr la igualdad a la hora de obtener un mejor empleo, disminuir problemáticas sociales como la violencia y la exposición al consumo de drogas y porque no, lograr que nazcan nuevos emprendimientos dentro de la comunidad. Queremos vender no solo un computador, sino también una experiencia y la posibilidad de una vida mejor para las personas, por medio del acceso a educación de calidad a través de la tecnología, aprendiendo a mucho más que chatear o hacer amigos y obtener “likes” en internet.

Canales

Difundir una idea y lograr el impacto en la gente es algo que se debe tener muy presente para que se visualice y logre llegar a las personas que queremos en calidad y en cantidad.

Que mejor que al ser un emprendimiento social con enfoque tecnológico usemos las redes sociales disponibles para dar a conocer el proyecto, sin embargo, esto estará complementado por los canales de comunicación de la comunidad y del distrito, la idea es que

podamos difundir la idea a través de las juntas de acción comunal de los barrios de la localidad de Ciudad Bolívar y la comunidad estudiantil de la zona.

En cuanto al uso de lo digital para comunicar tendremos:

Creación de canal de YouTube del proyecto

Perfil de Facebook, Instagram y X (antes Twitter)

WhatsApp

Página web

A la par de la comunicación mediante los canales que logremos crear del proyecto solicitaremos el apoyo al distrito y la alcaldía local para que se pueda hacer publicidad del proyecto a través de sus redes sociales y páginas web.

Estructura de costos

Esta estructura incluye todos los costos en los que incurre este emprendimiento social para funcionar: salarios, arriendo local, insumos, servicios, pago de impuestos, entre otros.

Existen dos formas en las que esta organización tomara sus decisiones: por costo o por valor. Teniendo en cuenta que este emprendimiento se ve impulsada por los costos y su objetivo es gastar menos, para ofrecer una alternativa más accesible a su audiencia.

Teniendo en cuenta que es un emprendimiento con carácter social, se debe calcular los beneficios en la venta de los bienes, así como los servicios que se prestaran

Se debe evaluar los costos variables y costos fijos

Permite proyectar las ganancias totales del emprendimiento, y su viabilidad en el desarrollo del negocio

La estructura de costos parte de la organización de dos tipos de costos:

Costos fijos

Los costos fijos serian por concepto de servicios públicos, gastos de administración, suministros, insumos, arriendo del local, mobiliario

Costos variables

Los costos variables dependen del nivel de la demanda que tengan los equipos, capacitaciones y apoyo a la comunidad, lo cual depende de la penetración que se tenga en la comunidad.

Fuentes de ingresos

La fuente de ingresos primaria de este emprendimiento es la comercialización de los bienes (equipos de tecnología), este proceso de comercialización debido a ser de carácter social se subsidiaria, lo cual el cliente final pagara una parte del equipo, para cumplir con la garantía de sostenibilidad de la empresa se buscará que se otorguen beneficios de subsidios para adquirir los equipos.

Así mismo se buscará convenios con entidades estatales, distritales y locales para lograr reducir el costo de los equipos para los usuarios, de tal manera que sea sostenible el proyecto y redunde en beneficios para los socios.

Entendida la prioridad que todo negocio debe ser rentable, se establecerán campañas de reciclaje de equipos, los cuales se pueden utilizar como componentes de otros equipos para reparar, o de vender sus componentes como reciclaje.

Socios Claves

Los socios clave los cuales por medio de la ejecución de sus actividades nos permitirán que la propuesta sea ejecutada de manera idónea, deben ser seleccionados muy rigurosamente con el fin de mitigar riesgos y a su vez la adquisición de los recursos sea muy selectiva y se

refleje en la calidad tanto educativa como en los dispositivos que se manipulen allí, teniendo en cuenta esto se pretende que en este grupo contemos con personal altamente capacitado por instituciones de alta calidad como la universidad distrital, que le permitan a los jóvenes que son el foco de la propuesta ser formados de la mejor manera y sus conocimientos profesionales crezcan con el fin de que los demás socios en este caso las empresas privadas depositen su confianza en nosotros para ofrecerles oportunidades a los jóvenes y niños para que se desempeñen en estas actividades, y uno de los recursos más vitales ya que de ellos dependen las herramienta fundamental que ellos necesitan para poder aprender y aplicar lo aprendido en este caso los computadores o tabletas, será los otros socios en este caso proveedores que serían los que tienen mayor trayectoria y confiabilidad en el campo, como HP, ACER, SAMSUNG,ETC que le permitirán tener dispositivos confiables y además el poder adquirir piezas de los computadores de muy buena calidad con el fin de mitigar riesgos de fallas en los mismos y adicionalmente que lo que se comercialice sea confiable y de la mejor calidad, teniendo en cuenta estos socios claves permitirán llevar a cabo la propuesta de la mejor manera y así se verán beneficiados los jóvenes y niños de la ciudad Bolívar que no solo fortalecerán sus conocimientos si no tendrán mayores oportunidades y hasta mejor calidad de vida.

Actividades Clave

Para que la propuesta se lleve a cabo las actividades claves que se requieren, inicialmente es dar a conocer la idea en las instituciones educativas que son un vehículo de comunicación con los niños, jóvenes y a la vez con sus padres, que les expliquen la importancia de conocer y saber manejar estas herramientas digitales, les den a conocer la propuesta con el fin de generar ese interés por parte de ellos ya después de obtener la ayuda de estas instituciones se prosigue a conseguir los dispositivos y lugares donde se busca instalar estos puntos de capacitación que

sería otro de los puntos más importantes, ya una vez puesto en marcha se planea conseguir una colaboración con las entidades gubernamentales esto con el fin de obtener apoyos y además de dar a conocer ese vínculo con ellos y esto genere confiabilidad a los niños, jóvenes y personas interesadas en el proyecto esto permitirá el reconocimiento de la propuesta.

Ya después de esto se busca explotar todas las habilidades de los niños y jóvenes que es la finalidad de la propuesta ya que con esto podrán acceder a mejores oportunidades laborales y educativas esta actividad es fundamental porque si se logra esto serian muchas personas beneficiadas y hasta las empresas aliadas se interesarían no solo en emplear a los jóvenes si no hasta en invertir o hacer parte del proyecto.

Finalmente, después de tener la confianza de las personas del sector se busca poder comercializar productos tecnológicos a ellos y a grandes empresas que estén interesadas que le permitan a la propuesta autofinanciarse y seguir creciendo para ayudar a más localidades que estén pasando por estas mismas situaciones de falta de oportunidades y desigualdad.

Relación con clientes

Para mejorar la relación con los clientes, es importante emplear personal calificado en tecnología, se puede proporcionar un mejor soporte y asesoramiento a los clientes. Esto garantiza que los clientes tengan acceso a información y recursos tecnológicos, lo que a su vez aumenta su satisfacción y confianza en la empresa, la capacitación adicional asegura que el personal esté al tanto de las últimas tendencias tecnológicas, lo que beneficia a los clientes al mantenerlos actualizados.

Esto fortalece la relación con los clientes al extender los servicios de capacitación a una audiencia más amplia. Colaborar con la alcaldía local demuestra el compromiso de la empresa con la comunidad, lo que crea una imagen positiva. Además, al capacitar a personas e

instituciones en tecnología, se fomenta el uso de esta, lo que podría resultar en un aumento de clientes potenciales a largo plazo, además de mejorar la alfabetización digital en la comunidad, todo esto es fundamental para ofrecer servicios de prevención, reparación y corrección de fallos en equipos tecnológicos garantiza que los clientes reciban el apoyo necesario cuando enfrentan problemas tecnológicos. Esto aumenta la confianza de los clientes en la empresa, ya que saben que pueden contar con un soporte técnico confiable y oportuno. Además, al extender estos servicios a empresas aliadas, se fortalecen las relaciones comerciales y se crean oportunidades para colaboraciones a largo plazo.

Recursos Claves

Los beneficiarios directos de un emprendimiento social suelen ser personas, en este caso, niños, jóvenes y adultos que requieren capacitación. Estos son los destinatarios finales de los servicios del emprendimiento. Al contar con una base de personas dispuestas a recibir capacitación, se asegura que haya una demanda y un impacto potencial en la comunidad a la que se dirige.

Por ejemplo el personal de creación de contenido desempeña un papel fundamental en la difusión y promoción de la iniciativa. Su capacidad para llegar a un público más amplio a través de plataformas en línea puede ser un recurso valioso para atraer la atención y el interés de la comunidad. Además, pueden ayudar a comunicar de manera efectiva los mensajes clave del emprendimiento y generar conciencia sobre los servicios ofrecidos.

A su vez los profesionales en el uso de dispositivos móviles son esenciales para impartir capacitación efectiva a los beneficiarios. Su experiencia garantiza que las personas adquieran habilidades tecnológicas de manera adecuada. Esto contribuye al éxito del emprendimiento al mejorar la calidad de la capacitación y la satisfacción de los participantes.

Por otra parte las instalaciones son esenciales para llevar a cabo las capacitaciones de manera efectiva. Un espacio adecuado permite la organización de las sesiones de capacitación, el almacenamiento seguro de equipos y materiales, y proporciona un entorno cómodo para los participantes. El acceso a salones comunales u otras instalaciones adecuadas asegura que el emprendimiento funcione sin problemas.

Por último pero no menos importante las herramientas son esenciales para la capacitación en tecnología. Al proporcionar computadoras, tabletas y otros dispositivos, se garantiza que los beneficiarios tengan acceso a las herramientas necesarias para adquirir las habilidades tecnológicas deseadas. Estos recursos son la base de la capacitación y permiten a las personas aprender y practicar de manera efectiva.

Estrategias de mercadeo

Descripción de los atributos y beneficios del producto o servicio desde la mirada del cliente, incluye marca, imagen y slogan.

Figura 6. *Logo emprendimiento social*



Fuente. Propia

“Tecnología y conocimiento al alcance de todos”

Ofrecer acceso a tecnología, equipos y asistencia de formas sencillas, igualitarias y sin discriminación

Un plus y el valor más significativo que este proyecto pretende, es poder darle la oportunidad a personas, jóvenes y niños de menores recursos económicos, logísticos y socialmente aislados por diferentes situaciones; para acceder a equipos de cómputo y comunicación digitales y modernos y adicional ser capacitados en su uso y en las herramientas de aprendizaje que estos ofrecen para sacar el mayor provecho posible, con el fin de poder posicionar a estas comunidades en una situación de igualdad intelectual que les permita cambiar una realidad de vida, alejándolos de dificultades sociales tan difíciles como la violencia y la

delincuencia y mejorando sus perfiles de tal forma que puedan acceder a una educación de calidad en todos los niveles desde la primaria hasta carreras universitarias y a mejores empleos o fuentes de ingreso incluyendo la posibilidad de emprender dentro de sus propias comunidades.

Para lograr esto se planean ofrecer los siguientes servicios:

Financiación flexible

Pagos con recursos propios, patrocinios, donaciones, jornadas de reciclaje

Asistencia a clases y capacitaciones para el aprendizaje y uso adecuado de las herramientas tecnológicas

Asistencia técnica y mantenimiento

Espacios de aprendizaje para impedir la deserción o que se dé un uso inadecuado a los equipos vendidos

Grupo objetivo del proyecto

Teniendo en cuenta que este proyecto está pensado como un emprendimiento social, la idea es poder vincular a la mayor cantidad de personas posible de la localidad objetivo de la idea que es la población habitante de Ciudad Bolívar en Bogotá. Todas las personas habitantes de la localidad cuyos ingresos puedan ser usados para acceder a tecnología y los que no, pero que puedan contribuir con el compromiso del aprendizaje que se desea ofrecer y que quieran a través de los diferentes medios de pago acceder a los equipos y todo el paquete ofrecido con ellos, serian nuestro grupo de consumidores objetivo:

Personas habitantes de la localidad Ciudad Bolívar

Sin importar su estrato socioeconómico

Que deseen obtener conocimiento

Responsables y comprometidas con poder obtener los medios para acceder a los equipos de cómputo y las herramientas tecnológicas ofrecidas

Segmentación

Teniendo en cuenta los diferentes tipos de segmentación de mercado debemos explorar e identificar claramente nuestros clientes potenciales de acuerdo con estos tipos:

Segmentación geográfica

Lugar: Bogotá D.C. localidad de Ciudad Bolívar

Clima: frío con un promedio de 14° C y variaciones entre 9° y 19°C

Sector 28% urbano y 72% considerado rural ubicado al suroccidente de la ciudad de Bogotá

Sector con un 90% de su ubicación en sector montañoso

Fuente: Alcaldía local de Ciudad Bolívar

Segmentación demográfica

Localidad con una población estimada para 2020 de 776.351 habitantes con una extensión de 13.000 hectáreas con un predominio del estrato 1 como estrato socioeconómico al que más pertenecen las personas de la localidad (54.6%) y el estrato 2 en segundo lugar (39.6%) el estrato 0 (0.07%) estrato 3 (5.8%) y no se identifican estratos 4, 5 y 6 en la localidad.

Fuente: Observatorio de desarrollo económico alcaldía de Bogotá

Segmentación psicográfica

La población de la localidad ciudad Bolívar es una población de unas características principalmente de superación sobre diferentes adversidades como la pobreza multidimensional, con el enfrentamiento directo hacia factores de alteración del crecimiento social como delincuencia, violencia doméstica, inseguridad, gran número de madres cabeza de hogar,

población migrante y niños con algunos problemas de deserción escolar y exposición a la desnutrición. Sin embargo, el comportamiento de estas problemáticas no está en crecimiento sino que por el contrario viene en descenso que, aunque no es muy rápido, si es notorio gracias a las diferentes estrategias implementadas por la alcaldía local y distrital para atacarlas.

Fuente: Secretaría Distrital de Integración Social - Dirección de Análisis y Diseño Estratégico, 31 de agosto de 2022

De acuerdo a la actividad económica que se pretende ejecutar con la idea de este proyecto estos serían los factores claves de segmentación a tener en cuenta y que nos darían la claridad de cómo abordar las estrategias de mercadeo adecuadas para ofrecer los servicios y el acceso a equipos tecnológicos teniendo en cuenta la capacidad de adquisición de las personas, el cómo se puedan movilizar para obtenerlos, los intereses en cuanto a los beneficios que obtendrán y quienes exactamente estarían más en el enfoque de la idea que precisamente serían adultos, jóvenes y niños estudiantes, trabajadores, madres cabeza de hogar, comerciantes y agricultores de la localidad.

Identificar la competencia***Fundación Trabajemos Por Colombia***

Es una organización ubicada en todo el territorio nacional, la cual cuenta con una sede en el barrio el progreso (Bogotá) la cual trabaja por el bienestar del medio ambiente y las familias vulnerables de la sociedad, la cual recibe la donación de computadores en sus instalaciones con el fin de que estos beneficien las poblaciones más vulnerables de Bogotá y se les garantice el acceso a la tecnología a la comunidad del barrio el progreso con el fin de por medio de estas herramientas ofrecer un nuevo mundo de oportunidades laborales y educativas a los habitantes de este sector de Bogotá.

Fundación Paso A Paso

Es una organización ubicada en la ciudad de Bogotá, que por medio de la donación de computadores que recibe se enfoca y realiza acompañamiento a jóvenes y personas adultas entre los 14 y 60 años con problemas de drogadicción, buscando apoyar el desarrollo personas que desean su rehabilitación, Por medio de la educación virtual con la finalidad de construir sus conocimientos, mejorar sus hábitos y crear procesos de autorregulación por medio de la enseñanza.

Proyecto Áreas Rurales

Es un emprendimiento el cual trabaja con la finalidad de ofrecer acceso a internet en lugares rurales aledaños a ciudad Bolívar (Bogotá) , con el fin de ofrecer mayores oportunidades de conocimiento e información por medio de una sala comunitaria de internet que les permita obtener este servicio y con el desarrollar nuevas habilidades, permitiéndole a estos lugares de Bogotá tener acceso a la conectividad de internet y además a estas herramientas tecnológicas que son donados por empresas privadas.

Fundación Un Click

Es un emprendimiento el cual, por medio de las donaciones realizadas de computadores usados, busca fundaciones de bajos recursos con el fin de cederlos para que ellos puedan utilizarlos como herramientas de educación y hasta incursionar en el mundo laboral, esta fundación se ubica en lucero alto – Ciudad Bolívar, además su otra finalidad es mitigar la contaminación dándoles otra oportunidad a estos dispositivos y a su vez beneficiar fundaciones con estas herramientas.

Computadores para Educar

Es un programa social el cual busca cerrar las brechas sociales mediante el ofrecimiento de tecnologías y comunicaciones en todo el territorio nacional, se enfoca en suplir las necesidades de los computadores en instituciones educativas, casas culturales y bibliotecas públicas, esto con el fin de generar igualdad y a su vez que estos espacios se presten para apropiarse de estos conocimientos, además de buscar el acceso a la tecnología en estas instalaciones también busca el buen aprovechamiento de estos dispositivos electrónicos recibiendo donaciones de empresas privadas, entidades públicas y personas naturales tanto del territorio nacional como internacional que buscan apoyar la educación en Colombia.

Para identificar los posibles competidores en la localidad de Ciudad Bolívar, en primera instancia se deben contemplar los siguientes aspectos:

Tiendas de electrónica y tecnología: Pueden existir tiendas locales que ofrezcan Tablet, computadoras y otros dispositivos tecnológicos. Es fundamental investigar sus precios, calidad de productos y servicios posventa.

Proveedores de garantías y servicios de soporte técnico: Empresas que se especializan en servicios de garantía y soporte técnico pueden ser competidores en el aspecto de servicios de alto valor agregado.

Instituciones educativas y organizaciones comunitarias: Es importante identificar si existen otras organizaciones en la localidad que ofrezcan programas de capacitación en habilidades digitales o servicios similares de colaboración con escuelas públicas.

Competidores en el sector público: La alcaldía de Ciudad Bolívar u otras entidades gubernamentales podrían estar involucradas en proyectos similares de democratización de la tecnología y educación digital.

Empresas de telecomunicaciones y acceso a Internet: Si ofrecen servicios de conexión a Internet de alta velocidad, podrían ser competidores indirectos en la provisión de acceso a Internet en los espacios comunitarios.

Otros proyectos sociales y comunitarios: Organizaciones sin fines de lucro o proyectos similares que busquen empoderar a la comunidad a través de la tecnología podrían competir en términos de objetivos y enfoque comunitario.

También como competidor estaría la alcaldía distrital ubicada en la Carrera 73 59 - 12 Sur, con sus programas locales como el siguiente ejemplo: Portales interactivos

El proyecto 'Ciudad Bolívar, Localidad Digital' lleva a los residentes de esta zona de Bogotá capacitación en ofimática y herramientas web, a través de 12 portales interactivos ubicados a lo largo de la localidad. Pasquilla, zona rural,

Otro posible competidor son las organizaciones no gubernamentales que guía y ayudan en la capacitación de las nuevas tecnologías en la localidad

Ejemplos de Competidores reales

Grandes superficies, Ktronix

Centros comerciales

Importadores directos

Claro (crédito hogar)

Aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social***Servicio Nacional de Aprendizaje SENA***

Proveer capacitación y ayuda técnica la cual es muy valorada por personas y empresas al venir de una entidad de renombre como esta.

Universidad Nacional Abierta y a Distancia -UNAD

Al igual que el SENA, sería un excelente aliado para ayudar con formación, ayuda técnica y porque no patrocinios para personas que estén incluidas en nuestro proyecto, catapultándolas hacia nuevas y mejores oportunidades de aprendizaje, sería un excelente inicio de formación sobre todo en competencias tecnológicas para estudiar carreras universitarias que son 100% virtuales y de autoaprendizaje.

Computadores para educar: igual más patrocinio y donaciones de computadores o financiamiento

Grupo éxito

Como responsabilidad social empresarial: donaciones: patrocinio para las personas que se capaciten con nosotros y donaciones de equipos o financiamiento para que también se puedan adquirir equipos y tecnología con ellos.

Ktronix y Alkosto

Empresas comerciales con nada más que la tecnología y los equipos que requerimos para nuestro proyecto, con ellos podríamos obtener, compra directa, financiamiento, donaciones y patrocinio para que las personas que se capaciten con nosotros puedan tener oportunidades laborales con ellos al igual que con grupo Éxito.

Alcaldía de ciudad Bolívar

Acceso a salones, acercamiento con la comunidad, publicidad del emprendimiento y empuje para encontrar más aliados que provean equipos, patrocinio, asesoría y donaciones a cambio de desarrollo social para la localidad.

Universidad distrital sede Ciudad Bolívar

Capacitación, soporte técnico, ayuda con docentes y oportunidades para ingresar a estudiar con ellos para las personas que desarrollen aprendizaje y deseen un cupo universitario.

Juntas de acción comunal barrios, Sierra morena, Jerusalén, Tres esquinas, nueva argentina, y vereda tanque

Espacios para las formaciones, ayuda con jornadas de socialización con la comunidad, reciclaje de equipos.

Claro, Movistar y ETB

Por supuesto necesitaremos estar conectados y que mejor aliado que los operadores de internet, datos y telefonía fija y celular, esto nos impactará en los costos de estos servicios que son la base de nuestro proyecto para lograr el plus de este, que es aparte de dar un equipo de cómputo, enseñar como se usa y que se use para aprender y formar. Además de también poder proveernos equipos en donación, financiamiento, patrocinio y oportunidades laborales para los participantes de nuestro proyecto.

Maestros profesionales en tecnología de colegio sierra morena Sede A

Ubicado en Cl. 77 Sur #65 - 01 que pueden aportar sus conocimientos en habilidades digitales brindando capacitaciones y asistencia complementaria como soporte técnico. Adicional Ofrece educación formal para jóvenes y adultos en jornada fin de semana, posee proyectos de inclusión.

Doble Click Corp. S.A.S

Empresa dedicada a los suministros de partes, repuestos y componentes informáticos y de cómputo, ubicada en Cra 15 # 78-33 Centro Comercial Unilago locales 2-300 / 2300A / 2-290, aliado que nos podría brindar apoyo en servicio técnico, reparaciones y asesoría técnica.

Estrategias de Mercadeo

Estrategia de Comunicación

En primera instancia nos vamos a enfocar en el mensaje central de la estrategia de comunicación, este debe destacar la misión de dar accesibilidad a la tecnología para toda la comunidad de ciudad bolívar el mensaje debe ser claro, asertivo y motivador.

Luego de encontrar el mensaje central que queremos transmitir a todos los posibles usuarios interesados y de mayor participación debemos identificar y segmentar la audiencia en grupos específicos, como estudiantes, padres de familia, docentes, empresarios locales y la comunidad en general. Para adaptar los mensajes y abordar sus necesidades y preocupaciones particulares para esto podemos apoyarnos en historias inspiradoras compartiendo experiencias reales de personas que han mejorado sus vidas a través de nuestro proyecto, como estudiantes que han adquirido nuevas habilidades digitales o emprendedores locales que han prosperado con la tecnología.

Para llegar de una manera efectiva a los clientes se puede hacer uso de medios de comunicación, incluyendo redes sociales, sitios web, blogs, boletines informativos, medios locales y programas de radio comunitarios, aprovechando las redes sociales para compartir actualizaciones, consejos tecnológicos y testimonios.

También se pueden organizar eventos comunitarios para proporcionar capacitación en habilidades digitales y fomentar la participación de la comunidad. Estos eventos pueden incluir jornadas de puertas abiertas, talleres y ferias tecnológicas.

Estrategia de Posicionamiento

Para posicionar de manera efectiva nuestro proyecto nos, enfocaremos en destacar los siguientes elementos distintivos:

Accesibilidad y Precio Competitivo.

Resaltaremos la propuesta de ofrecer productos tecnológicos a precios altamente competitivos, ligeramente por debajo del mercado, lo que garantiza que sean accesibles para toda la comunidad. Este enfoque en la accesibilidad y asequibilidad debe ser la base de tu posición en el mercado.

Valor Agregado.

Comunicaremos claramente los servicios de alto valor agregado que ofreces, como la extensión de garantías y el soporte técnico especializado, que protegen las inversiones de tus clientes y les brindan tranquilidad. Destacaremos cómo estos servicios diferencian nuestro proyecto de la competencia.

Enfoque en la Educación.

Enfatizaremos nuestro compromiso con la capacitación en habilidades digitales y la colaboración con la alcaldía para beneficiar a los colegios públicos. Este enfoque en la educación

y la inclusión digital muestra que nuestro proyecto va más allá de la venta de dispositivos y se preocupa por el desarrollo de la comunidad.

Estrategia de Diferenciación

Plantearémos una estrategia de fácil identificación mostrando nuestro proyecto como un emprendimiento con sentido social que se preocupa por fortalecer en la comunidad el conocimiento tecnológico reforzando la base educativa de infantes, amas de casa, personas de la tercera edad, comerciantes etc.

Nos destacaremos por ser una compañía de venta de productos digitales de excelente calidad por debajo de los precios del mercado que brinda soporte, acompañamiento y garantía extendida de los servicios prestados por nuestra organización.

También proponemos la opción a nuestros aliados, de que las personas que se capaciten con nosotros puedan luego aplicar a trabajos y ofertas laborales y en el caso de los estudiantes a becas y estudios superiores, esto sería una opción de dos vías que sirve tanto para nuestros aliados para que se retribuya su aporte y para nuestros clientes para que vean mayores posibilidades y beneficios con nuestra idea de emprendimiento.

Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales

Perfil de Facebook

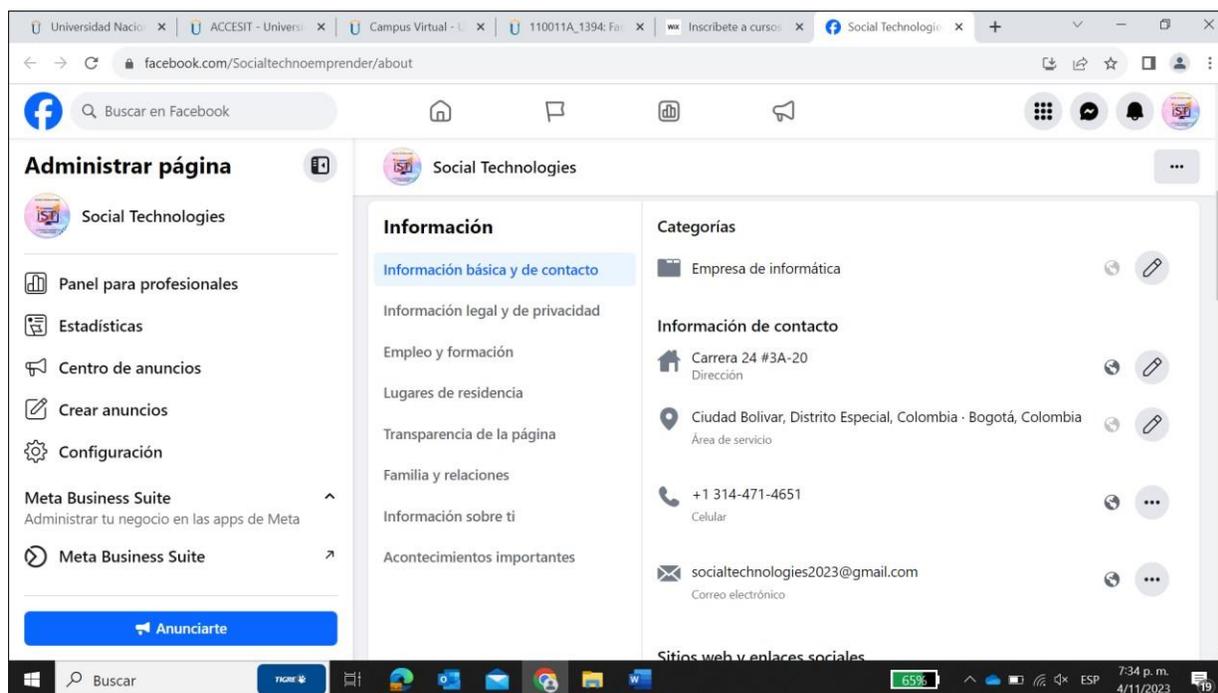
Con nuestra página de Facebook pretendemos que se capte mayor público y empezar a replicar la idea para que seamos conocidos en un menor periodo de tiempo, la idea es que también las personas que usen nuestros servicios sean quienes nos ayuden a generar y promover el contenido de nuestra página y como sabemos Facebook es la red social más usada a nivel mundial. <https://www.facebook.com/Socialtechnoemprender>

Figura 7. *Perfil de Facebook*



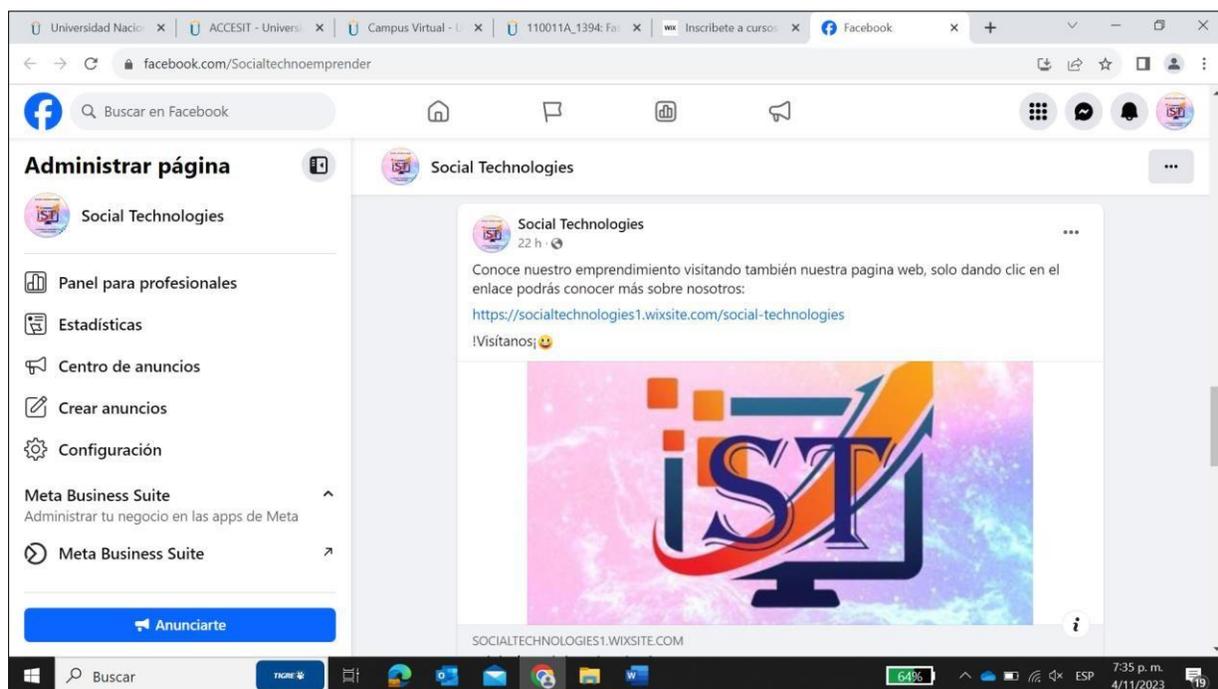
Fuente. Propia

Figura 8. Perfil de Facebook, información



Fuente. Propia

Figura 9. Perfil de Facebook, descripción



Fuente. Propia

Instagram

https://instagram.com/socia_ltechnologies?igshid=YTQwZjQ0NmI0OA==

Figura 10. Perfil de Instagram



Fuente. Propia

YouTube

<https://www.youtube.com/@SocialTechnologies>

Figura 11. Canal de YouTube



Fuente. Propia

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/feed/>

Figura 12. Perfil de LinkedIn

The screenshot shows the LinkedIn profile of 'Social Technologies'. The profile picture is a circular logo with the text 'SOCIAL TECHNOLOGIES' and 'INFORMACIÓN Y FOMENTO AL APRENDIZAJE DE TIPOS'. The banner image is a light blue gradient. The profile name is 'Social Technologies', and the current position is 'Estudiante en Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD Colombia'. The location is 'Bogotá, Distrito Capital, Colombia'. There are buttons for 'Tengo interés en...', 'Añadir sección', and 'Más'. A search bar shows 'En busca de empleo' with the criteria 'Cargos de Especialista en ventas' and a 'Mostrar detalles' link. A sharing prompt says 'Comparte que estás buscando personal y atrae a candidatos cualificados.' with a 'Comenzar' button. On the right, there are settings for 'Idioma del perfil' (Español) and 'Public profile & URL' (www.linkedin.com/in/social-technologies-177b55299). Below that is a 'See who's hiring on LinkedIn.' advertisement and a 'Gente que podrías conocer' section featuring Vanessa Montoya.

Fuente. Propia

Figura 13. Perfil de LinkedIn, descripción

The screenshot shows the 'Actividad' section of the LinkedIn profile. At the top, there is a 'Crear una publicación' button. The activity feed shows two posts: one from 1 minute ago with the text '¡He empezado en un nuevo puesto de Capacitador!' and another from 4 minutes ago with the text 'Social Technologies es un emprendimiento social pensado por estudiantes de la universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, cuyo objetivo es brindar soluciones para adquirir tecnología (computadores, celulares, tabletas u otros) y capacitación en su uso y en herramientas de informática con enfoque en el mejoramiento intelectual y edu ... mostrar más'. Below the activity is a button to 'Mostrar todas las publicaciones →'. The 'Experiencia' section is visible below, showing a job titled 'Capacitador' as a 'Profesional independiente' from 'jun. 2023 - actualidad · 6 meses' in 'Bogotá, Distrito Capital, Colombia'.

Fuente. Propia

X (Twitter)

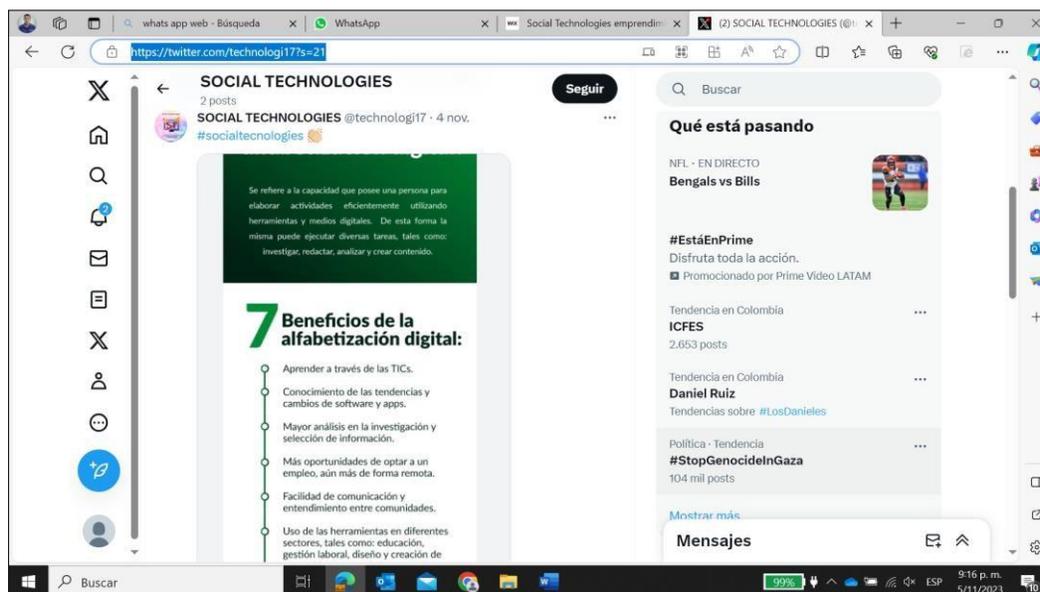
<https://twitter.com/tecnologi17?s=21>

Figura 14. Perfil de X



Fuente. Propia

Figura 15. Perfil de X, descripción



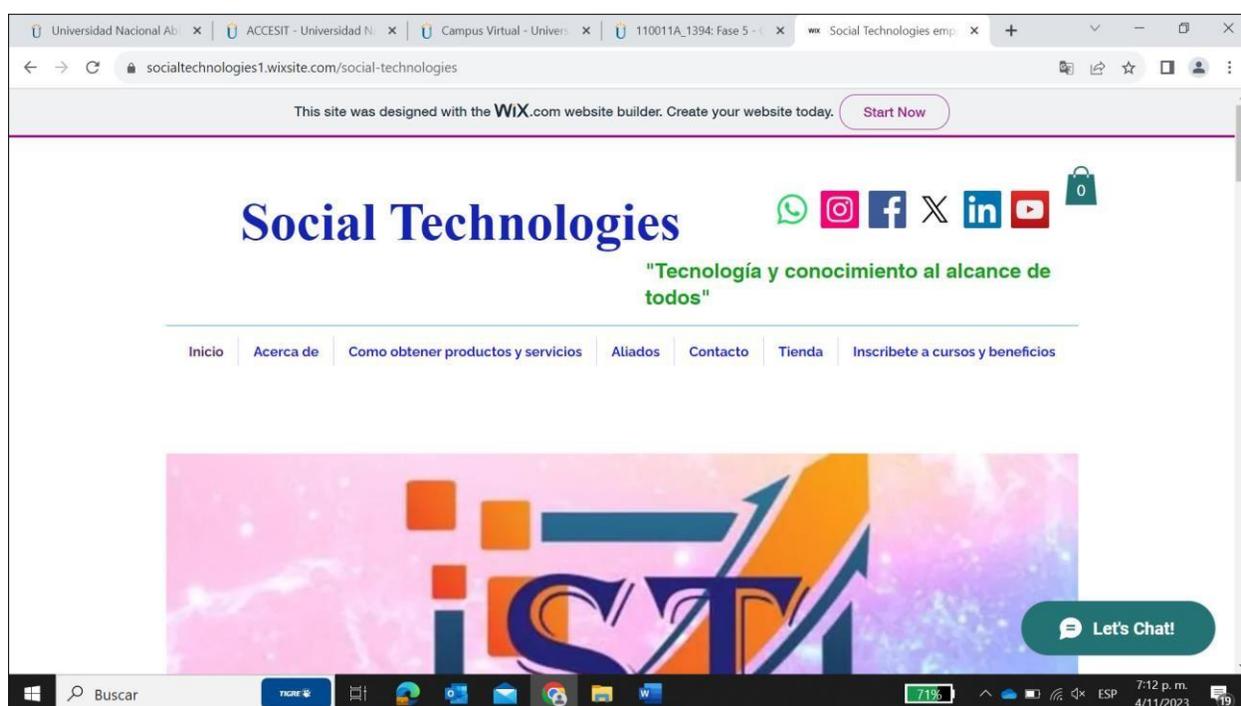
Fuente. Propia

Página web

A continuación encontrarán nuestra página web donde están: nuestra Marca, imagen y slogan, vínculos de información de la empresa y nuestros productos y descripción de los servicios, vínculos de contacto con el proyecto, vínculos a nuestras redes sociales, a los perfiles y grupos, link de atención al cliente y Link de compras y pagos en línea.

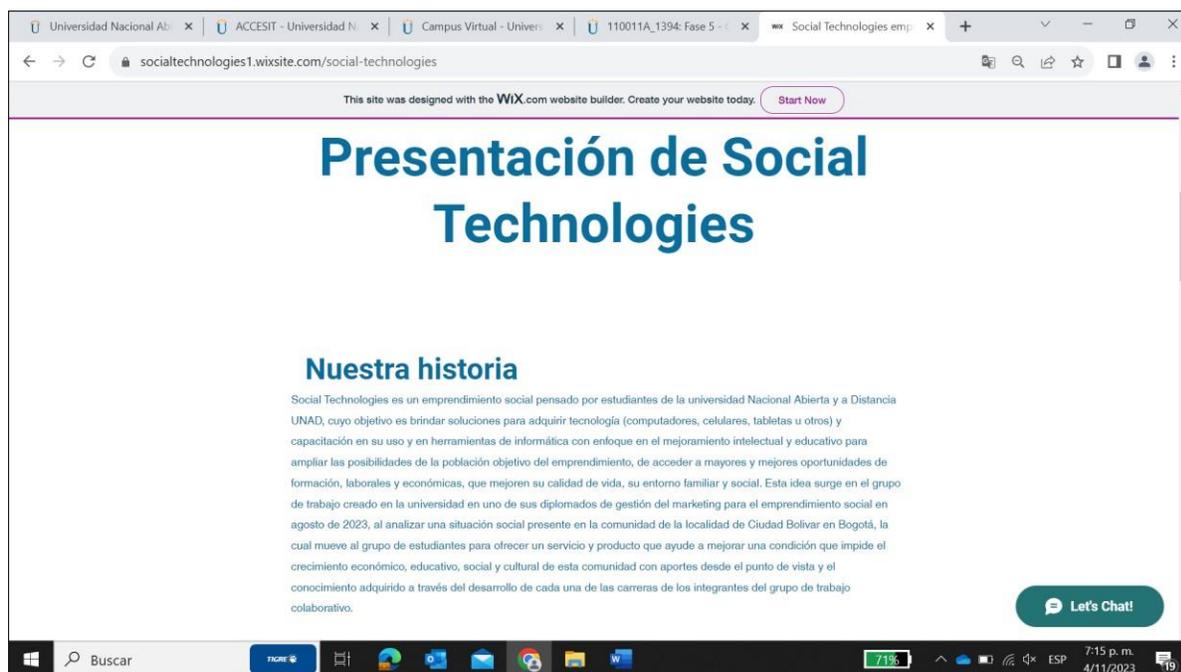
<https://socialtechnologies1.wixsite.com/social-technologies/book-online>

Figura 16. *Página web - Inicio*



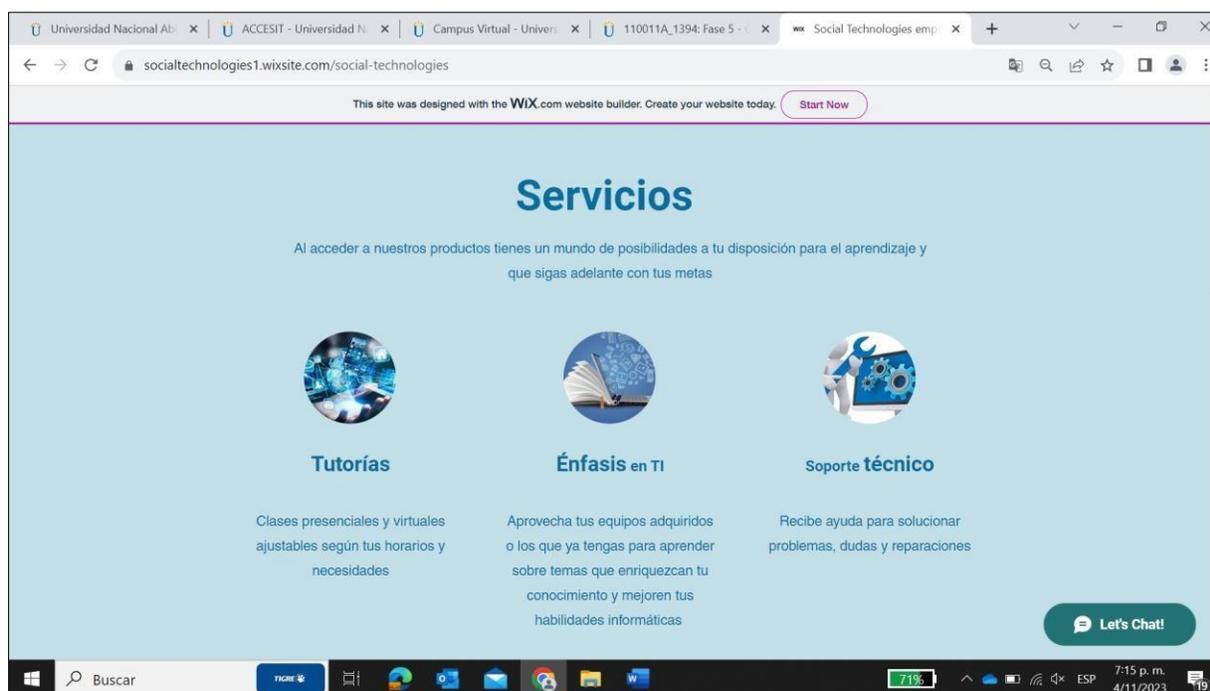
Fuente. Propia

Figura 17. *Página web - Presentación*



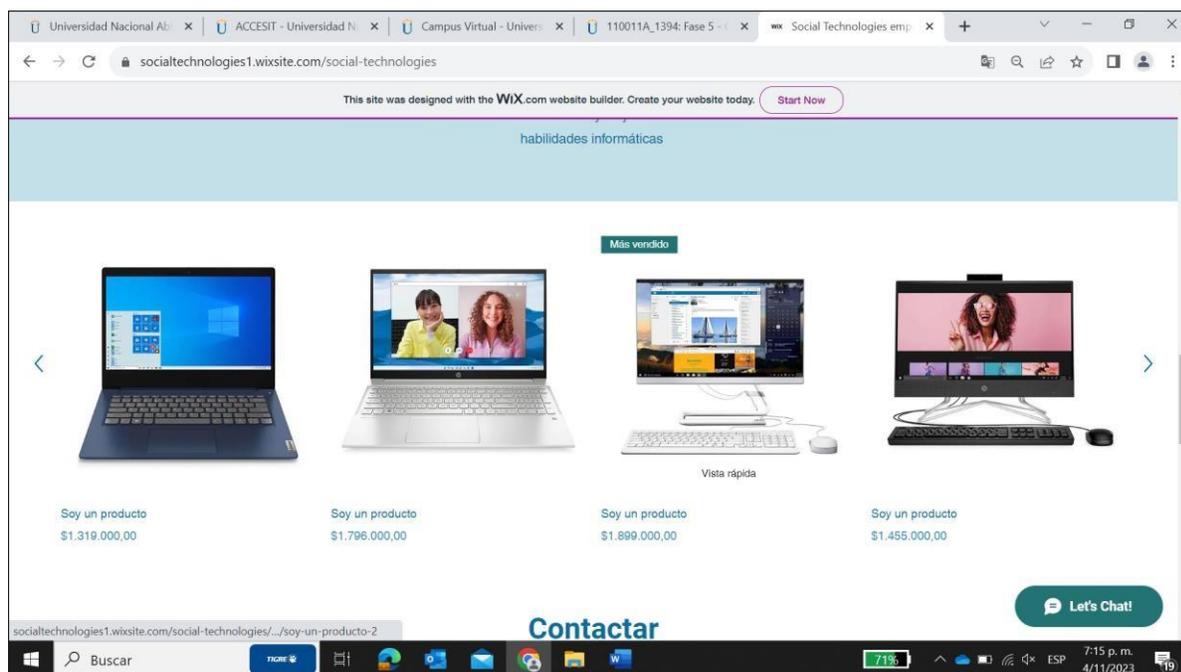
Fuente. Propia

Figura 18. *Página web - Servicios*



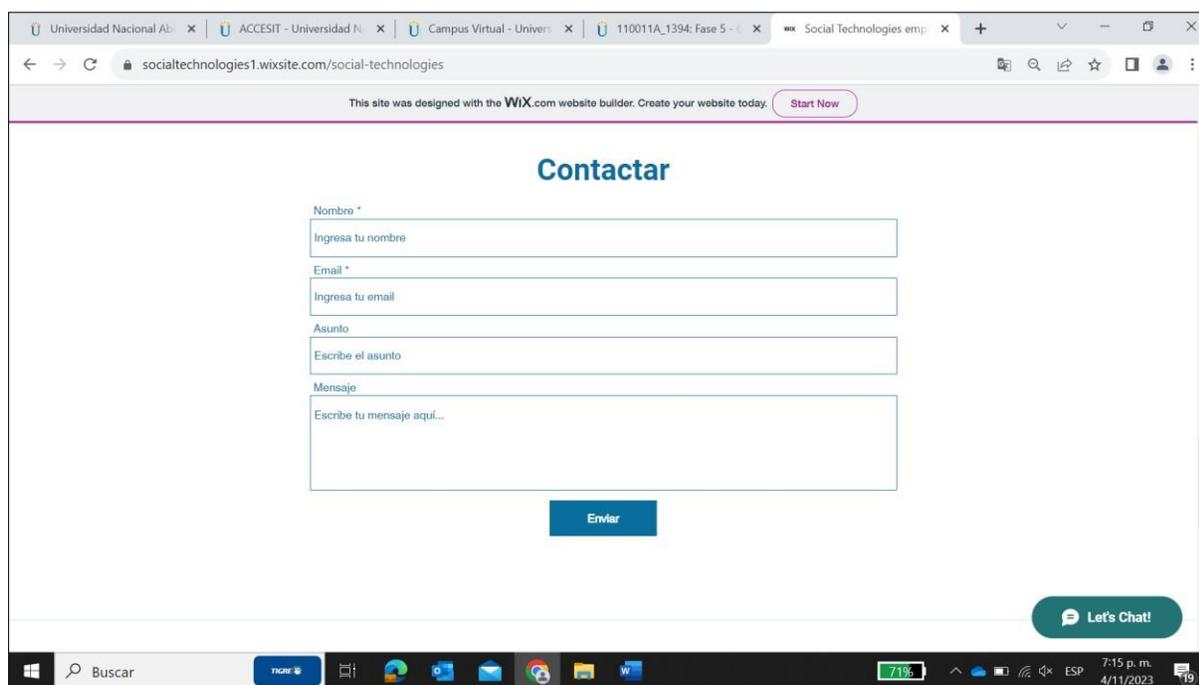
Fuente. Propia

Figura 19. *Página web - Productos*



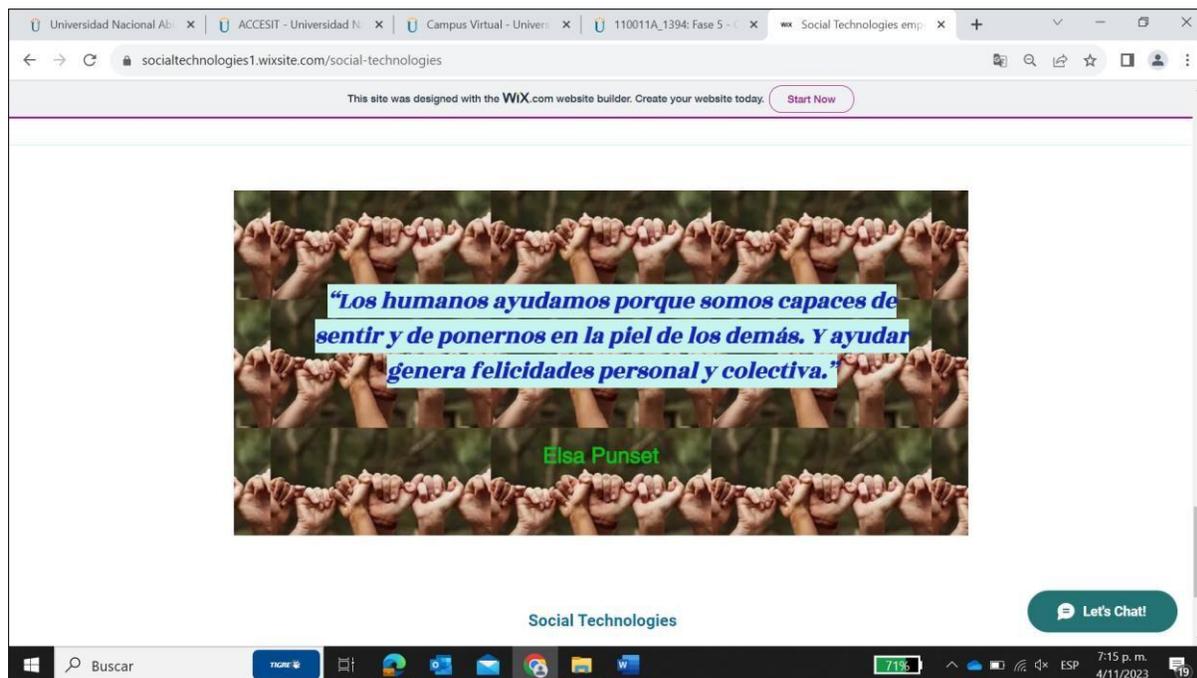
Fuente. Propia

Figura 20. *Página web - Contactar*



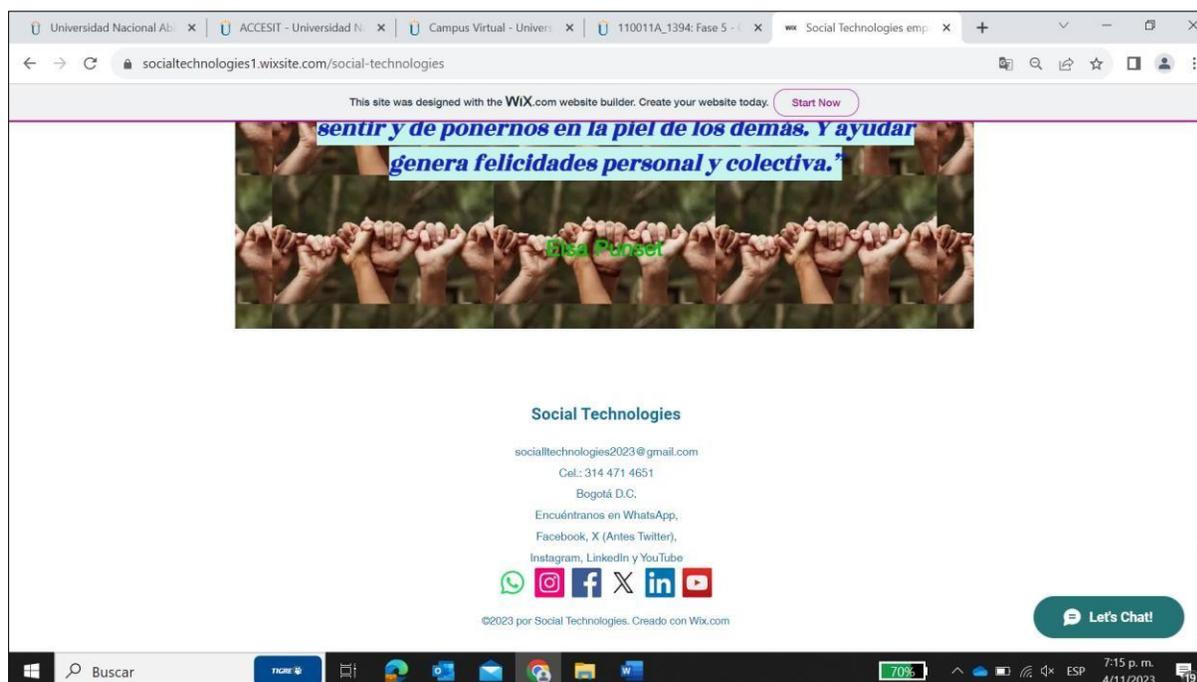
Fuente. Propia

Figura 21. *Página web - Descripción*



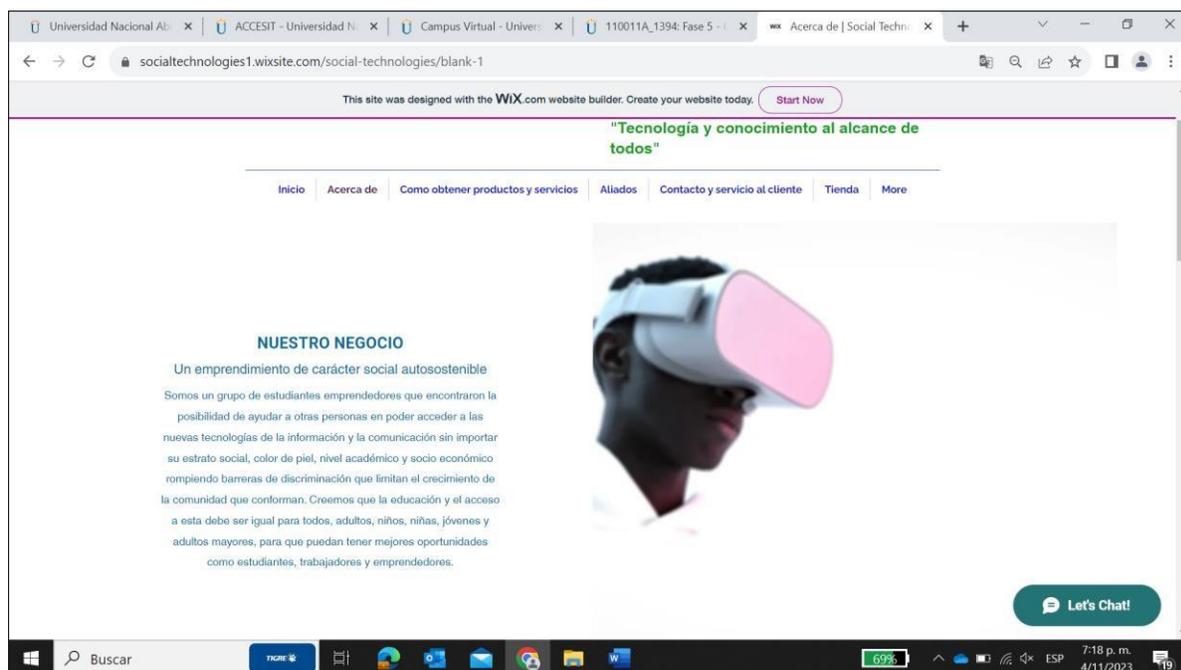
Fuente. Propia

Figura 22. *Página web – redes sociales*



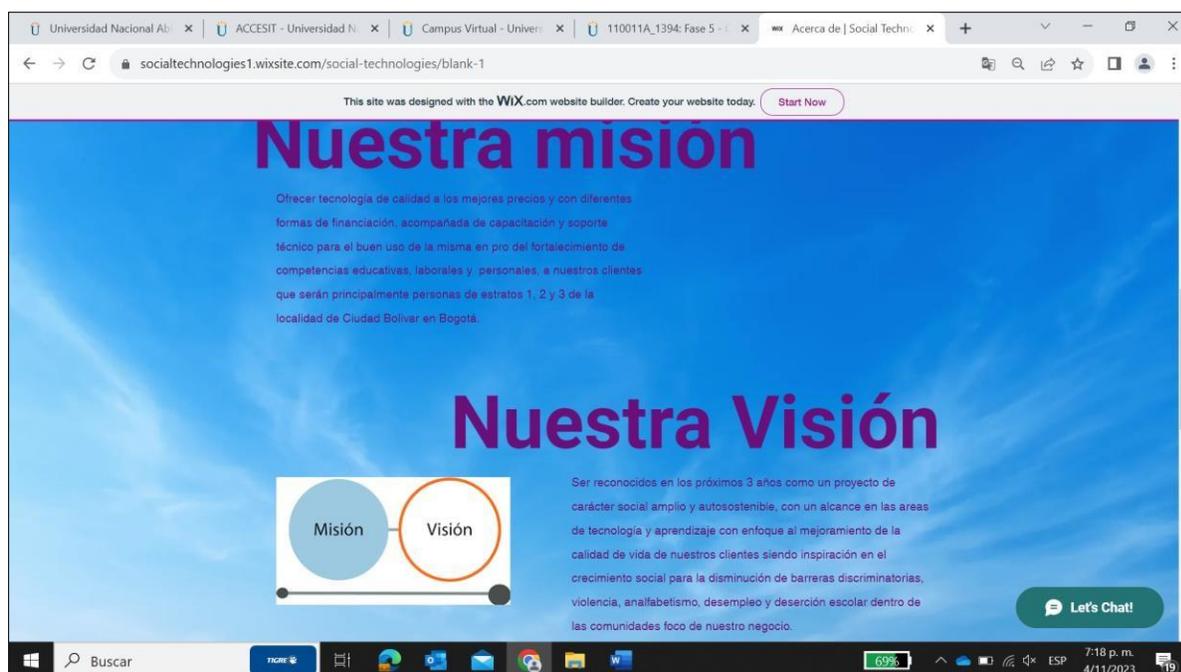
Fuente. Propia

Figura 23. *Página web – Nuestro negocio*



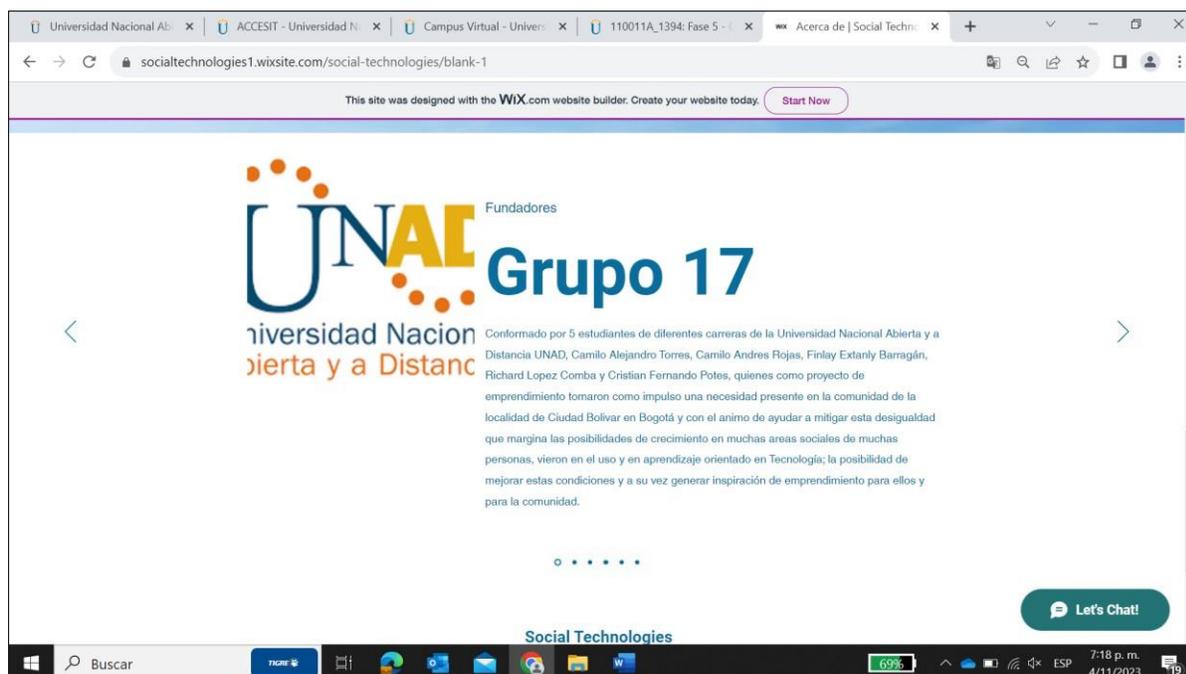
Fuente. Propia

Figura 24. *Página web – Misión y visión*



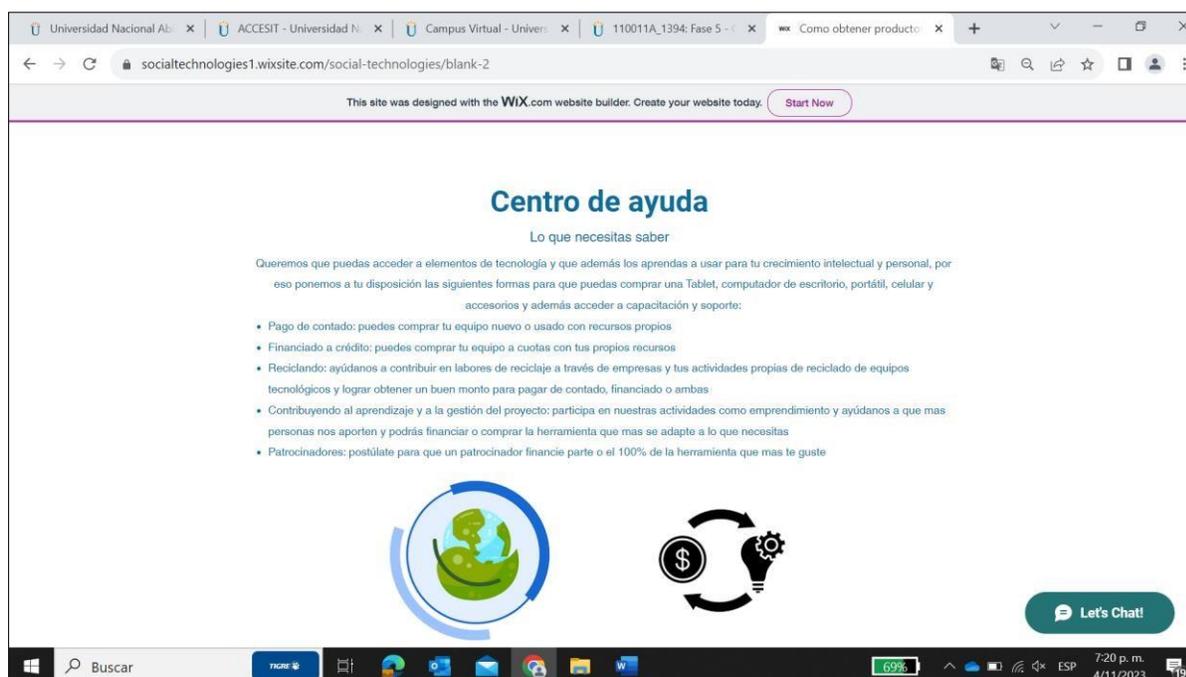
Fuente. Propia

Figura 25. *Página web – Grupo 17 UNAD*



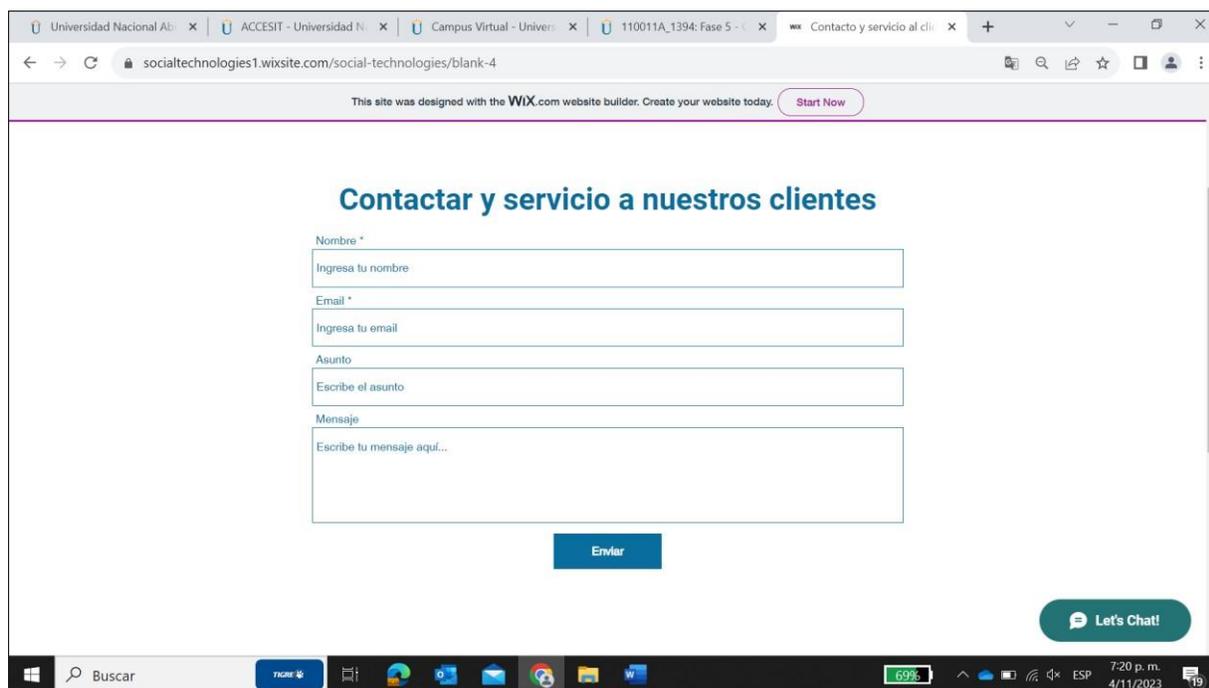
Fuente. Propia

Figura 26. *Página web – Centro de ayuda*



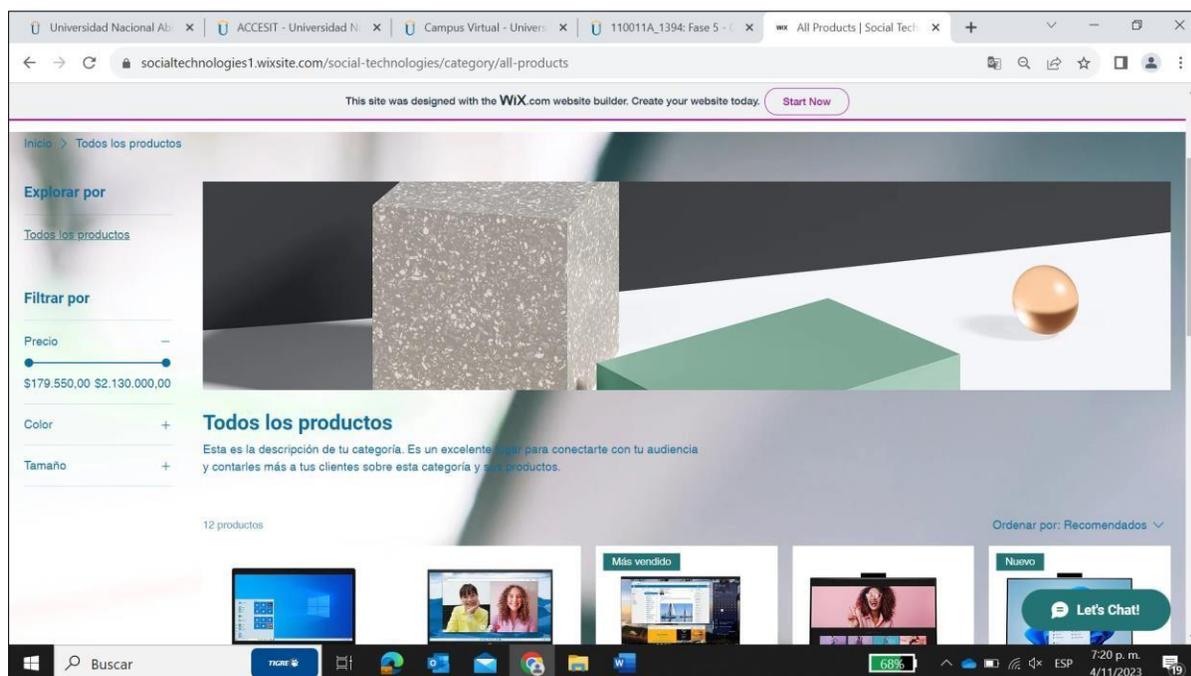
Fuente. Propia

Figura 27. *Página web – servicio al cliente*



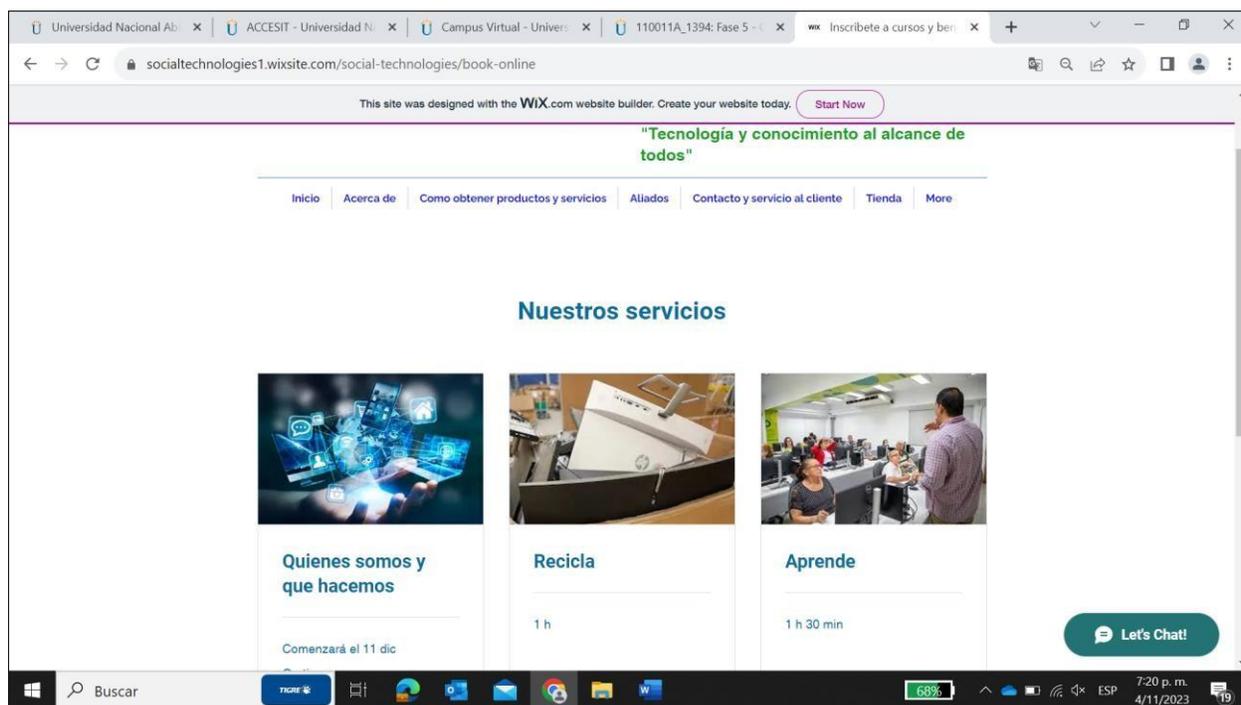
Fuente. Propia

Figura 28. *Página web – portafolio productos*



Fuente. Propia

Figura 29. *Página web – portafolio servicios*



Fuente. Propia

Proyección operativa y financiera

Recursos operativos

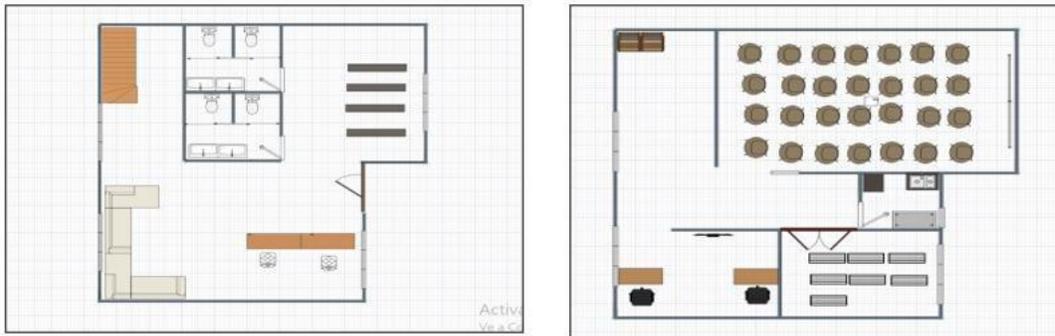
Tamaño del proyecto: descripción de la capacidad instalada de la empresa en términos de unidades

Tabla 2. Capacidad instalada

Conceptos	Unidad de medida
Área	100 m ²
% de espacio utilizado	100%
Salón de clases clientes	75%
Oficina de admón.	8%
Depósito de productos	17%

Distribución: primera planta: Recepción, Sala de espera, Baños dama /caballeros, Escaleras. Segunda planta: Area administrativa, Salón de capacitaciones, Cafetería, Almacén

Figura 30. Planos plantas 1 y 2



Fuente. Propia

Disponibilidad insumos

Fuentes de insumo

Las principales fuentes de insumos para nuestro proyecto incluyen proveedores de tablets, computadoras y componentes tecnológicos, inicialmente nos enfocaremos en 3 referencias en específico:

Figura 31. *Tablet LENOVO 11" Pulgadas YogaTab 11 wifi color Gris + lápiz digital*



Pantalla táctil 2K Entretenimiento vibrante
 Dolby Visión Dolby Atmos®, estimula tus sentidos
 Cuatro altavoces JBL. Experimenta cada nota y efecto
 Incluye Protección contra daños accidental x 1 año
 Android 11 para que disfrutes de tus apps favoritas

Fuente. web Lenovo

Figura 32. *Computador Portátil LENOVO 15,6" Pulgadas*



Pantalla 15" FHD, imágenes más nítidas.
 Altavoces de 1.5 W con Dolby Audio con sonido envolvente
 Película antirreflejo trabaja en cualquier condición de luz.
 Wifi 6 Mayor velocidad y estabilidad de conexión
 Obturador de privacidad de la cámara, mayor privacidad

Fuente. web Lenovo

Figura 33. *Tablet ACER 10.4" Pulgadas K75J 2K Color Plateado*



Disfrutas de imágenes más nítidas en resolución 2K

Android 12, para un uso versátil y eficiente

Conexión a diversos dispositivos a través de puerto USB C

Fuente. web ACER

Stock de inventarios, rotación y recursos requeridos

Estableceremos alianzas estratégicas con importadores directos confiables para asegurar la calidad y disponibilidad constante de productos, trabajaremos bajo la modalidad de Stock bajo catálogo, esto quiere decir que nuestra inversión inicial será de \$ 0 esto nos garantizará una gestión de inventario más eficiente, además colaboraremos con empresas de servicios de garantía y soporte técnico especializados de la localidad.

Mantendremos un inventario diversificado de dispositivos tecnológicos para satisfacer la demanda variada de la comunidad. Implementaremos un sistema de rotación eficiente para evitar obsolescencia y garantizar que los productos siempre reflejen las últimas innovaciones. La gestión de inventarios se realizará con un enfoque proactivo, anticipando tendencias y ajustando el stock en consecuencia.

Para respaldar nuestra visión de un ecosistema completo, colaboraremos con instituciones educativas y entidades gubernamentales para brindar programas de capacitación en habilidades digitales. Estableceremos centros comunitarios digitales equipados con acceso a Internet de alta

velocidad y personal capacitado. La asistencia técnica será clave para optimizar el uso de la tecnología y asegurar su impacto positivo en la comunidad.

Tabla 3. *Productos en stock – descripción*

Ítems		Financiamiento
Computadores de escritorio	Patrocinadores	Ventas, jornadas de reciclaje
Computadores portátiles	Patrocinadores	Ventas, jornadas de reciclaje
Tabletas	Patrocinadores	Ventas, jornadas de reciclaje
Celulares	Patrocinadores	Ventas, jornadas de reciclaje

Tabla 4. *Stock de productos para la venta*

Productos por ofrecer	Cantidad
Computadores de Escritorio	5
Computadores portátiles	10
Tabletas	5
Celulares	5

Ficha técnica detallada con las características para evocar las actividades, infraestructura y recursos adicionales

Tabla 5. Ficha técnica de producción del servicio – descripciones

Ficha técnica de producción el servicio			
Recursos físicos	Cantidad requerida	Tamaño	Características
Local	1	100m ²	Local con oficina y baño
Escritorios para alumnos	15	estándar	Individual mesa silla apto para el uso de equipos de computo
Mueble de oficina administrativa	2	estándar	Escritorio de oficina para labores administrativas
Computador e impresora oficina administrativa	2	NA	Equipo básico y con conexión a internet e impresora
Recursos humanos			
Gerente o director	1	NA	Puede ser unos de los fundadores con habilidad de liderazgo
Asistente	2	NA	Miembros fundadores con actitud de colaboración y capacidades en diversas áreas de ayuda dentro del objetivo del emprendimiento
Promotor y gestor de redes sociales	1	NA	Persona con conocimientos en sistemas y gestión de redes sociales de toda clase pago según necesidades de clases
Profesor de emprendimiento	1	NA	Miembro fundador con habilidades en gestión de emprendimiento pago según necesidades de clases
Profesor de sistemas	1	NA	Docente con énfasis en sistemas y computación pago según necesidades de clases
Técnico de computadores	1	NA	Técnico en reparación y configuración de computadores y equipos tecnológicos pago según necesidades de clases y reparaciones
Servicios requeridos			
Internet	1	NA	Servicio de internet para estudiantes y el personal de dirección con banda ancha de 500 MG o mas
Telefonía	1	NA	Telefonía móvil para contacto con el emprendimiento con datos y minutos ilimitados mensuales

Energía eléctrica	1	NA	Servicio para la capacidad inicial del local en computadores y conexiones más alumbrado del local
Acueducto	1	NA	Para el servicio de baño y aseo del local
Otros			
Implementos de aseo y papelería	NA	NA	según necesidad, elementos de papelería para la administración y el funcionamiento y aseo del local
Productos por ofrecer			
Computadores de escritorio	5	NA	Computador de escritorio con requisitos mínimos de memoria y capacidad de procesamiento de datos de nivel estudiantil con todos sus accesorios
Computadores portátiles	10	NA	Computador portátil con requisitos mínimos de memoria y capacidad de procesamiento de datos de nivel estudiantil con todos sus accesorios
Tabletas	5	NA	Según necesidades de la persona pero con un mínimo de capacidades de memoria y procesamiento de datos de nivel estudiantil
Celulares	5	NA	Tipo smartphone con comunicación 5G, gama media conectividad wifi
Servicios por ofrecer			
Clases de uso básico de computadores	Según demanda	NA	
Herramientas de Office (Word, Excel, PowerPoint, etc.)	Según demanda	NA	Cursos presenciales o a distancia para niños, jóvenes o adultos según inscripción
Redes sociales para el aprendizaje	Según demanda	NA	Cursos presenciales o a distancia para niños, jóvenes o adultos según inscripción
Emprendimiento	Según demanda	NA	Cursos presenciales o a distancia para niños, jóvenes o adultos según inscripción
Creación de contenido y páginas web	Según demanda	NA	Cursos presenciales o a distancia para niños, jóvenes o adultos según inscripción

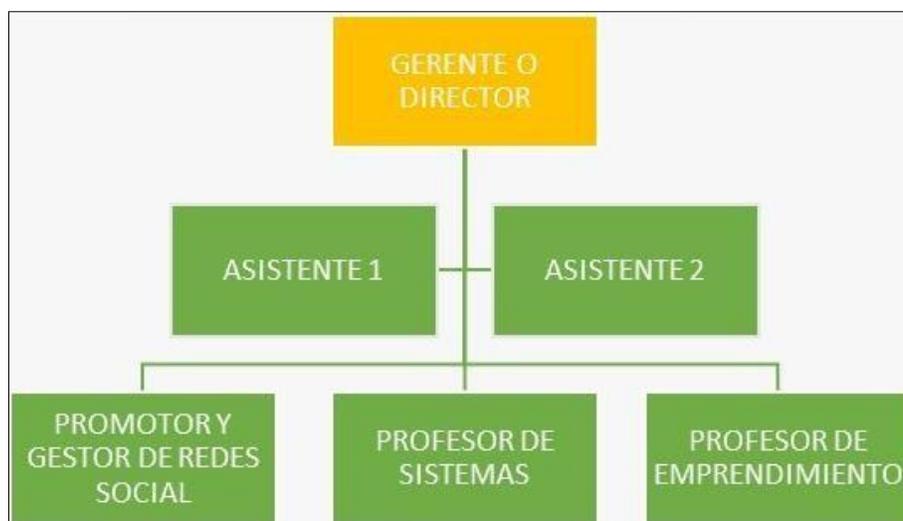
Tabla 6. Ficha técnica de producción del servicio – costos estimados

Ficha técnica de producción del servicio					
costos estimados					
Recursos físicos	Cantidad requerida	Tipo de erogación	Presupuesto	Periodicidad	Total
Local	1	Costo fijo	\$ 800.000	mensual	\$800.000
escritorios para alumnos	15	Costo fijo	\$120.000	compra	\$1.800.000
Mueble de oficina administrativa	2	Gasto	\$290.000	compra	\$580.000
Biblioteca oficina	1	Gasto	\$80.000	compra	\$80.000
Computador oficina administrativa	2	Gasto	\$800.000	compra	\$1.600.000
Impresora	1	Gasto	\$600.000	compra	\$600.000
Recursos humanos					
Gerente o director	1	Costo Variable	\$2.570.000	mensual	\$2.570.000
Asistente	1	Costo Variable	\$1.490.600	mensual	\$1.490.600
Promotor y gestor de redes sociales y profesor de emprendimiento	1	Costo Variable	\$1.927.500	mensual	\$1.927.500
Profesor de sistemas	1	Costo Variable	\$2.248.750	mensual	\$2.248.750
Técnico de computadores	1	Costo variable	\$2.313.000	mensual	\$2.313.000
Servicios requeridos					
Internet y telefonía	1	Costo Fijo	\$80.000	mensual	\$80.000
Energía eléctrica	1	Costo variable	\$150.000	mensual	\$150.000
Acueducto	1	Gasto	\$30.000	mensual	\$30.000
Otros					
Implementos de aseo y papelería	NA	Gasto	\$150.000	mensual	\$150.000
Gastos legales	NA	Gasto	\$615.000	NA	\$615.000
Productos para ofrecer					
Computadores de escritorio	5	Costo fijo	\$1.499.000	unitario	\$7.495.000

Computadores portátiles	10	Costo fijo	\$1.169.000	unitario	\$11.690.000
Tabletas	5	Costo fijo	\$369.900	unitario	\$1.849.500
Celulares	5	Costo fijo	\$379.900	unitario	\$1.899.500
Servicios para ofrecer					
Clases de uso básico de computadores	Según demanda	Costo variable	Estimado según la participación, horas de uso de electricidad, internet y salario del capacitador	Cronograma mensual	\$1.539.979
Herramientas de Office (Word, Excel, PowerPoint, etc.)	Según demanda	Costo variable	Estimado según la participación, horas de uso de electricidad y salario del capacitador	Cronograma mensual	\$1.539.979
Redes sociales para el aprendizaje	Según demanda	Costo variable	Estimado según la participación, horas de uso de electricidad y salario del capacitador	Cronograma mensual	\$1.539.979
Emprendimiento	Según demanda	Costo variable	Estimado según la participación, horas de uso de electricidad y salario del capacitador	Cronograma mensual	\$1.539.979
Creación de contenido y páginas web	Según demanda	Costo variable	Estimado según la participación, horas de uso de electricidad y salario del capacitador	Cronograma mensual	\$1.539.979
Total costos presupuestado	\$33.233.893		Total costo fijo	\$25.534.000	
Total gastos presupuestado	\$3.655.000		Total costo variable	\$7.699.893	

Descripción de los cargos, presentación del organigrama y las necesidades de personal con sus respectivas proyecciones de sueldos

Figura 34. *Organigrama y cargos.*



Fuente. Propia

Tabla 7. Especificaciones detalladas de recursos humanos

Recursos humanos	Cantidad	Costo mensual	Seguridad Social	Prestaciones Sociales	Total
Gerente o director	1	\$2.000.000	\$ 250.000	\$ 320.000	\$2.570.000
Asistente	2	\$1.160.000	\$ 145.000	\$ 185.600	\$ 1.490.600
Promotor y gestor de redes sociales	1	\$1.500.000	\$ 187.500	\$ 240.000	\$1.927.500
Profesor de emprendimiento	1	\$1.750.000	\$ 218.750	\$ 280.000	\$2.248.750
Profesor de sistemas	1	\$1.800.000	\$ 225.000	\$ 288.000	\$2.313.000
Técnico de computadores	1	\$1.800.000	\$ 225.000	\$ 288.000	\$2.313.000
Total			\$ 10.549.850		

Tabla 8. Especificaciones detalladas de recursos humanos – prestaciones

Recursos humanos	Costo mensual	Prima de Servicio	Interese/Cesantías	Vacaciones	Total
Gerente o director	\$2.000.000	\$166.600	\$240.000	\$6.947	\$2.413.547
Asistente	\$1.160.000	\$96.628	\$139.200	\$4.029	\$1.399.857

Promotor y gestor de redes sociales	\$1.500.000	\$124.950	\$180.000	\$5.210	\$1.810.160
Profesor de emprendimiento	\$1.750.000	\$145.775	\$210.000	\$6.079	\$2.111.854
Profesor de sistemas	\$1.800.000	\$149.940	\$216.000	\$6.252	\$2.172.192
Técnico de computadores					

Tabla 9. *Descripciones de cargos*

Descripción	Nombre del cargo
Puede ser unos de los fundadores con habilidad de liderazgo, gestión, compromiso, administrador y con visión	Gerente o director
Miembros fundadores con actitud de colaboración y capacidades en diversas áreas de ayuda dentro del objetivo del emprendimiento, apoyo al gerente, manejo de personas	Asistente
Persona con conocimientos en sistemas y gestión de redes sociales de toda clase pago según necesidades de clases	Promotor y gestor de redes sociales
Docente con énfasis en sistemas y computación pago según necesidades de clases	Profesor de sistemas
Técnico en reparación y configuración de computadores y equipos tecnológicos pago según necesidades de clases y reparaciones	Técnico de computadores
Miembro fundador con habilidades en gestión de emprendimiento pago según necesidades de clases	Profesor de emprendimiento

Descripción de equipos de oficina

Tabla 10. *Descripción equipos de oficina - detalles*

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Mesas	2	\$120.000	\$240.000
Sillas	4	\$85.000	\$340.000
Computador	2	\$800.000	\$1.600.000
Impresora	1	\$600.000	\$600.000
Biblioteca	1	\$80.000	\$80.000
Total			\$2.860.000

Procesos preoperativos

Gestión de patrocinadores y local de trabajo

Cotizar local y ubicación cercana a la comunidad foco del emprendimiento

Asegurar los permisos con alcaldía, autoridades de los barrios y policiales

Asegurar los recursos iniciales con los patrocinadores para los inventarios de productos y el plan de trabajo para los recursos operativos procedentes de las donaciones y patrocinios con los cuales se iniciará el proyecto

Asegurar la mano de obra técnica y docente con SENA, UNAD, colegios, y Universidades aliadas.

Realizar la gestión legal con cámara de comercio, DIAN y demás autoridades regulatorias de actividad comercial y empresarial en el distrito

Localización, descripción del ámbito territorial donde se montará el proyecto

Lugar: Bogotá D.C. localidad de Ciudad Bolívar

Clima: frío con un promedio de 14° C y variaciones entre 9° y 19°C

Sector 28% urbano y 72% considerado rural ubicado al suroccidente de la ciudad de Bogotá

Sector con un 90% de su ubicación en sector montañoso

Vías principales

En la actualidad Ciudad Bolívar cuenta con vías principales que facilitan el acceso de las personas a la localidad, como la Autopista Sur que sirve de acceso por el norte de la población y a diferentes lados por el corte de esta con las otras dos avenidas importantes de la localidad.

La Avenida Ciudad de Villavicencio, que nace en el barrio Patio Bonito de la localidad de Kennedy y termina en el barrio Santa Lucía de la localidad de Tunjuelito, atraviesa de Noroccidente a Suroriente las cuatro localidades del suroccidente de Bogotá, (Kennedy, Bosa, Ciudad Bolívar y Tunjuelito). Diagonalmente a esta encontramos la Avenida Boyacá, que sirve como fuente principal a los barrios montañosos del sur, y la Avenida Jorge Gaitán Cortés, para los barrios montañosos del Oeste de la localidad.

Fuente: Alcaldía local de Ciudad Bolívar.

Ámbito Territorial:

El proyecto se ubicará en Ciudad Bolívar, Colombia, aprovechando su estratégica posición geográfica. Las ventajas incluyen accesibilidad a través de vías de transporte, proximidad con los clientes locales y costos de espacios relativamente bajos. Sin embargo, desafíos potenciales podrían surgir en términos de seguridad y disponibilidad de espacios adecuados.

Oferta de Productos y Servicios:

El proyecto se centra en ofrecer productos tecnológicos a precios competitivos, situándolos ligeramente por debajo del mercado. Además de la venta de dispositivos, se

compromete a brindar garantías extendidas y soporte técnico especializado. La iniciativa va más allá, abarcando la capacitación en habilidades digitales y colaborando con la alcaldía para beneficiar a las escuelas públicas.

Democratización de la Tecnología:

El núcleo del proyecto es democratizar la tecnología. Se implementarán programas de capacitación que cubren desde habilidades básicas hasta talleres prácticos. Los espacios comunitarios con acceso a Internet de alta velocidad se convertirán en centros de aprendizaje tecnológico, fomentando el empoderamiento y el progreso. La asistencia técnica asegurará la eficiente utilización de la tecnología, cumpliendo así con la visión de hacerla accesible y útil para toda la comunidad.

Proyecciones de ventas

Tabla 11. *Cálculo de la demanda*

Ítems	Cantidad
Población objetivo	1200
Consumo promedio anual	2
Total consumo	2400
Porcentaje de captura	27%
Total demanda potencial	324

Tabla 12. *Proyecciones de ventas (unidades)*

Total	Año 1				
	Und.	Computadores de escritorio	Computadores portátiles	Tabletas	Celulares
					390
Enero	60	12	24	12	12
Febrero	40	8	16	8	8
Marzo	40	8	16	8	8
Abril	30	6	12	6	6
Mayo	30	6	12	6	6
Junio	40	8	16	8	8
Julio	20	4	8	4	4
Agosto	20	4	8	4	4
Septiembre	20	4	8	4	4
Octubre	20	4	8	4	4
Noviembre	30	6	12	6	6
Diciembre	40	8	16	8	8
Total por producto	78	156	78	78	78

Precio de venta

Se debe presentar el precio de venta que se tendrá para el producto o servicio. Desde la perspectiva de costos el precio de venta deberá permitir los costos fijos y variables de la empresa y dejar un margen de utilidad. No obstante, es necesario considerar otros aspectos como:

El precio promedio de productos sustitutos o productos similares en el mercado

El precio estimado que estarían dispuestos a pagar por el producto en el mercado

Las estrategias de mercadeo enfocadas al precio

Tabla 13. Punto de equilibrio

Ítems	Año 1
Total costo fijo	\$306.408.000
Total costo variable	\$92.398.714
Número de unidades de producto	390
Número de capacitaciones	111
Costo total promedio unitario	\$398.806.714
Costo promedio unitario	\$1.022.581
Costo variable unitario	\$236.920
Precio de venta de productos	\$1.073.710
Precio de venta de capacitaciones	\$96.000
Margen de utilidad promedio	\$51.129
Total margen venta producto y capacitaciones	\$147.129
Punto de equilibrio en unidades	458 (363 de producto y 95 capacitación)

Nota. Descripción de costos fijos y variables en tabla 6

Proyecciones ingresos por ventas

Tabla 14. Proyecciones de ingresos por ventas (mensual)

	Ventas esperadas					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Total ventas productos	\$64.422.623	\$42.948.415	\$42.948.415	\$32.211.312	\$32.211.312	\$42.948.415
Total						
Ventas servicios	\$960.000	\$960.000	\$768.000	\$480.000	\$480.000	\$1.440.000
Descuentos por ventas	\$3.221.131	\$858.968	\$4.294.842	\$3.221.131	\$3.221.131	\$2.147.421
Ventas netas	\$62.161.492	\$43.049.447	\$39.421.574	\$29.470.180	\$29.470.180	\$42.240.995
% de ventas a contado	75	80	85	75	70	80
% de ventas a crédito	25	20	15	25	30	20

Tabla 14. Final

	Ventas esperadas					
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Total ventas productos	\$21.474.208	\$21.474.208	\$21.474.208	\$21.474.208	\$32.211.312	\$42.948.415
Total						
Ventas servicios	\$1.440.000	\$480.000	\$480.000	\$480.000	\$1.440.000	\$1.248.000
Descuentos por ventas	\$429.484	\$2.147.421	\$2.147.421	\$1.073.710	\$644.226	\$858.968
Ventas netas	\$22.484.724	\$19.806.787	\$19.806.787	\$20.880.497	\$33.007.085	\$43.337.447
% de ventas a contado	80	75	85	85	85	85
% de ventas a crédito	20	25	15	15	15	15

Tabla 15. Proyecciones de ingresos por ventas total año

Ítems	Año 1
Total ventas	\$418.747.050
Total Ventas servicios	\$10.656.000
Descuentos por ventas	\$ 24.265.855
Ventas netas	\$405.137.195
% de ventas a contado	80
% de ventas a crédito	20

Promedio de descuento al año 6% ya que se busca incentivar con buenos precios pero no en porcentajes altos de descuento sobre el precio total del producto sino con los pagos flexibles y con patrocinios y otras fuentes como donaciones y reciclaje

Capital de trabajo

Una vez se pone en marcha un proyecto, se presenta diferencia de tiempo de producción, venta y cobro que hace que la empresa no siempre empiece a recibir dinero desde su apertura, sin

embargo, si necesita recursos para responder a los costos y gastos presentes, así que es necesario contar con un de flujos de caja, que permita solventarlos.

Contablemente el capital de trabajo es la diferencia entre activos y los pasivos corrientes. Entonces, para calcularlo, simplemente siga la fórmula: $NWC = CA - CL$. Los activos corrientes se refieren al efectivo en caja, inversiones financieras, cuentas por pagar y por cobrar, acciones, gastos, materias primas, valores, depósitos bancarios, transacciones bancarias y gastos prepagos. Por lo tanto, son los activos y derechos que pueden convertirse en efectivo a corto plazo. Los pasivos corrientes son todas las obligaciones que normalmente deben pagarse dentro de un año, como préstamos bancarios, deudas con proveedores internos y externos, provisiones y ciertas cuentas por pagar.

El capital de trabajo es un presupuesto inicial necesario para realizar las operaciones cotidianas antes de obtener ingresos suficientes que sirvan para cubrir los egresos. En general, entre otros, los recursos del capital de trabajo servirán para pagar los siguientes gastos:

Remuneraciones del personal

Materias primas e insumos

Agua, electricidad

Alquiler local

Teléfono

Internet

Seguros

Comisiones

Publicidad

Otros

El capital de trabajo se determinará elaborando el flujo de caja mensual para el primer año del negocio.

Tabla 16. *Flujo de caja mensual*

	E	F	M	A	M	JN
Ingresos						
Ventas	\$ 62.161.470	\$ 41.760.980	\$ 41.568.980	\$ 31.080.735	\$ 31.080.735	\$ 42.240.980
Capacitaciones	\$ 960.000	\$ 960.000	\$ 768.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 1.440.000
Total ingresos	\$ 63.121.470	\$ 42.720.980	\$ 42.336.980	\$ 31.560.735	\$ 31.560.735	\$ 43.680.980
Egresos						
Compra materia prima e insumos	\$ 28.428.711	\$ 19.232.474	\$ 19.232.474	\$ 14.424.356	\$ 14.424.356	\$ 19.232.474
Remuneración personal operativo y administrativos	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750
Gastos generales de operación (alquiler local)	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Gastos de administración (servicios públicos)	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000
Gastos de marketing (telefonía e internet)	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Otros gastos	0	0	0	0	0	0
Total egresos	\$ 39.376.461	\$ 30.180.224	\$ 30.180.224	\$ 25.372.106	\$ 25.372.106	\$ 30.180.224
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	\$ 23.745.009	\$ 12.540.756	\$ 12.156.756	\$ 6.188.629	\$ 6.188.629	\$ 13.500.756

Tabla 16. Final

	JL	A	S	O	N	D
Ingresos						
Ventas	\$ 21.840.490	\$ 20.880.490	\$ 20.880.490	\$ 20.880.490	\$ 32.040.735	\$ 42.048.890
Capacitaciones	\$ 1.440.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 1.440.000	\$ 1.248.000
Total ingresos	\$ 23.280.490	\$ 21.360.490	\$ 21.360.490	\$ 21.360.490	\$ 33.460.735	\$ 43.296.980
Egresos						
Compra materia prima e insumos	\$ 9.616.237	\$ 9.616.237	\$ 9.616.237	\$ 9.616.237	\$ 14.424.356	\$ 19.232.474
Remuneración personal operativo y administrativos	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750	\$ 9.907.750
Gastos generales de operación (alquiler local)	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Gastos de administración (servicios públicos)	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000
Gastos de marketing (telefonía e internet)	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Otros gastos	0	0	0	0	0	0
Total egresos	\$ 20.563.987	\$ 20.563.987	\$ 20.563.987	\$ 20.563.987	\$ 25.372.106	\$ 30.180.224
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	\$ 2.716.503	\$ 796.503	\$ 796.503	\$ 796.503	\$ 8.088.629	\$ 13.116.756

Tabla 17. *Saldos acumulados flujo de caja*

	E	F	M	A	M	JN
Flujo mensual	\$ 23.745.009	\$ 12.540.756	\$ 12.156.756	\$ 6.188.629	\$ 6.188.629	\$ 13.500.756
Flujo mensual acumulado	\$ 23.745.009	\$ 36.285.765	\$ 48.442.521	\$ 54.631.150	\$ 60.819.779	\$ 74.320.535

Tabla 17. *Final*

	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual	\$ 2.716.503	\$ 796.503	\$ 796.503	\$ 796.503	\$ 8.088.629	\$ 13.116.756
Flujo mensual acumulado	\$ 77.037.038	\$ 77.833.541	\$ 78.630.044	\$ 79.426.547	\$ 87.515.176	\$ 100.631.932

A partir del cuadro anterior se puede determinar el monte de capital de trabajo que se requiere.

Fuentes de capital de inversión

Las principales fuentes de capital de inversión serán de recursos propios los cuales entre todos los fundadores del emprendimiento reuniremos en partes iguales teniendo en cuenta la planeación del proyecto, además de donaciones que se puedan lograr ya sean de dispositivos o elementos que se requieren, este capital será estrictamente para lo básico que se requiere para poner el emprendimiento en marcha en cuanto a las instalaciones y recursos necesarios para su operación, ya que como se sabe claramente el emprendimiento tiene un enfoque directo en manejar un inventario bajo catalogo que le permitirá iniciar con una inversión de 0 pesos y a su vez poder tener un flujo adecuado de caja ya que sus pedidos bajo catalogo evitara tener

mercancía represada y a su vez poder ofrecer productos innovadores al público y manteniendo la calidad , ofreciendo el respaldo de educación a los usuarios y garantías.

Tabla 18. Fuentes de ingresos

Recursos físicos	Cantidad requerida	Tipo de erogación	Presupuesto	Periodicidad	Total
Local	1	Costo fijo	\$ 800.000	mensual	\$800.000
Escritorios para alumnos	15	Costo fijo	\$120.000	compra	\$1.800.000
Mueble de oficina administrativa	2	Gasto	\$290.000	compra	\$580.000
Biblioteca oficina	1	Gasto	\$80.000	compra	\$80.000
Computador oficina administrativa	2	Gasto	\$800.000	compra	\$1.600.000
Impresora	1	Gasto	\$600.000	compra	\$600.000
Total					\$5.460.000
Recursos humanos					
Gerente o director	1	Costo Variable	\$2.570.000	mensual	\$2.570.000
Asistente	1	Costo Variable	\$1.490.600	mensual	\$1.490.600
Promotor y gestor de redes sociales y profesor de emprendimiento	1	Costo Variable	\$1.927.500	mensual	\$1.927.500
Profesor de sistemas	1	Costo Variable	\$2.248.750	mensual	\$2.248.750
Técnico de computadores	1	Costo variable	\$2.313.000	mensual	\$2.313.000
Total					\$10.549.850
Servicios requeridos					
Internet y telefonía	1	Costo Fijo	\$80.000	mensual	\$80.000
Energía eléctrica	1	Costo variable	\$150.000	mensual	\$150.000
Acueducto	1	Gasto	\$30.000	mensual	\$30.000

Implementos de aseo y papelería	NA	Gasto	\$150.000	mensual	\$150.000
Gastos legales	NA	Gasto	\$615.000	NA	\$615.000
Total					\$1.025.000

=17.034.850 / 5 = 3.406.970 Cada aportante necesario para iniciar el proyecto

Dinero que se busca recuperar en el transcurso que el emprendimiento empiece a funcionar como se pretende llevar a cabo y sea retribuido a cada uno de los participantes que serían los inversionistas, y la idea de generar la venta bajo catalogo permitirá iniciar el emprendimiento con una inversión no muy alta y facilitando la puesta en marcha del emprendimiento.

Conclusiones

Realizar un proyecto social conlleva una organización y herramientas que ayuden a guiar el camino hacia un exitoso resultado, sobre todo, cuando hablamos de un impacto social que queremos lograr. Es aquí donde herramientas como la que hemos visto del desing Thinking nos dan una visual clara con estructuración, de las fases que debemos tener en cuenta para el antes, durante y después de la proyección del emprendimiento social; es así como podemos plasmar con mayor claridad la idea, ver que fortalezas tiene, que obstáculos se pueden presentar y como los podemos sobrellevar y evaluar que lo que proyectamos se ejecute bien y se logren los resultados esperados.

La Ideación permite encontrar las posibilidades que se pueden hallar para las dificultades que presenta este proyecto, encontrando alternativas que permiten ver la viabilidad del emprendimiento, es por esto por lo que al encontrar diferentes alternativas al desarrollo de empresa que se hace evidente la posibilidad de avance del emprendimiento, encontrando que el mercado solo se limita al suministro de equipos y no ofrece el servicio integral para resolver las necesidades de los usuarios.

La etapa de Definir en Design Thinking proporciona la dirección y el propósito necesarios para guiar todo el proceso de diseño, asegurando que las soluciones desarrolladas estén centradas en las necesidades reales de los usuarios y sean efectivas en la resolución del problema identificado. Esta fase sienta las bases para las etapas posteriores de Idear, Prototipar y probar, donde se generarán y evaluarán soluciones creativas

Prototipar es avanzar por naturaleza porque supone confrontar hipótesis, ideas y definiciones del emprendimiento social con el usuario o sujeto final. Hacerle partícipe de la

evolución de nuestro diseño de este y a partir de su Feedback ir generando nuevas versiones cada vez más alineadas con sus necesidades, deseos y novedades a superar.

La etapa de testeo busca poder evaluar por medio de herramientas o diagramas que el emprendimiento que se está desarrollando se ejecute como se planteó en la etapa de investigación, de una manera particular y es realizándolo específicamente en la población la cual se está ejecutando con el fin de obtener resultados precisos y verificar que se esté dando el valor que se espera.

Pasando a la propuesta de valor, vemos que de una forma muy sencilla podemos exponer las principales características del proyecto y el cómo lograremos que se haga realidad su ejecución, teniendo en cuenta definir claramente la idea y que la hace diferente, los recursos que necesitaremos, a quien va dirigido, como serán nuestros ingresos y como promocionaremos la idea para obtener clientes.

La proyección de todo emprendimiento de carácter social debe tener como finalidad las acciones sociales, y este a su vez debe generar los recursos de sostenimiento y lucro para sus asociados, la formación con enfoque de crecimiento personal y laboral, donde se generen cambios a su entorno social de impacto.

Al implementar estrategias de mercadeo podemos tener una perspectiva desde el cliente, al cual debemos llegar con las herramientas necesarias, correctas y suficientes para crear la necesidad de que acceda a nuestro producto y servicio, teniendo en cuenta factores como la segmentación, que nos diferencia de otras ofertas similares y que van a ganar con nosotros.

Referencias bibliográficas

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.47-52). Grupo Editorial Patria.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.79-98). Grupo Editorial Patria.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. – página web: ALCALDÍA LOCAL DE CIUDAD BOLIVAR, recuperado de <http://www.ciudadbolivar.gov.co/mi-localidad/conociendo-mi-localidad/historia>
- Alcaldía mayor de Bogotá, Las TIC en zona rural de Ciudad Bolívar. 16 de agosto 2013 recuperado de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/ciudad-bolivar/las-tic-en-zona-rural-de-ciudad-bolivar>
- Bank of América, ¿Qué es capital de trabajo y por qué es importante? Recuperado de <https://www.bankofamerica.com/smallbusiness/business-financing/learn/what-is-working-capital/es/>
- Boero, C. (2020). Evaluación de proyectos. Jorge Sarmiento Editor - Universitas. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/172500>
- Bogotá.gov.co – Mi Ciudad - localidades – Ciudad Bolivar recuperado de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/ciudad-bolivar>
- Camacho, L. D. (2020). Empresas sociales. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>

- Camacho, L. D. (2023). Proyecciones operativas y financieras. [Objeto_virtual_de_aprendizaje_OVA]. Repositorio Institucional UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/55797>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p.65-134). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=66>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 11-64). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (capítulo 1 y 2). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/191619>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 135-158). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=136>
- Ciudad Bolívar mejoró la percepción de pobreza, Observatorio de desarrollo económico de la alcaldía de Bogotá, recuperado de Observatorio de Desarrollo Económico | Estadística y análisis sobre sectores y variables asociados con el desarrollo económico de Bogotá (desarrolloeconomico.gov.co)
- Computadores para Educar, Quienes somos, 13 de febrero de 2017 recuperado de <https://www.computadoresparaeducar.gov.co/publicaciones/1/que-es-computadores-para-educar/>

Crespo María C. - Modelo Canvas: ¿qué es y cómo utilizarlo? 6 de abril de 2022, recuperado de <https://www.rdstation.com/blog/es/modelo-canvas-que-es/>

Desing Thinking España, Prototipar: la forma rápida y barata de conectar con el usuario recuperado de: <https://xn--designthinkingespaa-d4b.com/prototipar>

Esta es Colombia, Proyectos de emprendimiento social en Colombia dan ejemplo al mundo, recuperado de <https://www.colombia.co/pais-colombia/talento-de-colombia/proyectos-de-emprendimiento-social-en-colombia-dan-ejemplo-al-mundo/>

Fundación Ana Valentina, recuperado de <https://www.anavalentina.org/proyectos/ciudad-bolivar/>

Fundación CLICK, Proyectos, recuperado de <https://www.fundacionclick.org/proyectos/>

Fundación Sentires, recuperado de <https://fundacionsentires.org/>

Galindo, G. (2019). El Design Thinking: una técnica que conquista nuevos mercados; Desing Thinking: a technique that conquers new markets. Grado Cero, 1 (2019).; <https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/grado/article/view/858>

Giraldo Oliveros, M. (II.), Juliao Esparragoza, D. (II.) & Acevedo Navas, C. (2017). Gerencia de marketing. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439>

Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>

Grupo Éxito, Innovación Grupo Éxito, recuperado de <https://www.grupoexito.com.co/es/innovacion>

Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>

La república, diario digital, Estos son los cálculos para crear y registrar una empresa en Colombia con precios de 2022, 14 de octubre de 2022 - recuperado de <https://www.larepublica.co/especiales/cuanto-le-cuesta/estos-son-los-calculos-para-crear-y-registrar-una-empresa-en-colombia-con-precios-de-2022-3469297#:~:text=De%20acuerdo%20con%20las%20m%C3%A1s,capitales%20entre%20cero%20y%20%242.775>

Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>

Mejía, A. M. (2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Objeto_virtual_de_Informacion_OVI]. Repositorio Institucional UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/21685>

Pacheco Coello, C. E. (2021). Metodología en casos reales de evaluación de proyectos. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/174907>

Peña Huaytalla, E. (2019). Desing Thinking - 3. Universidad Continental; Repositorio Institucional - Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/6673>

Quaranta, N. (2020). Planes de negocio. Editorial Universidad Adventista del Plata. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/130238>

Rock Content, Segmentación de mercados: definición, tipos e importancia, 17 de agosto de 2018
recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-segmentacion-de-mercados/>

Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing. COMM025PO.
IC Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250>

Secretaria de salud de Bogotá, Saludata, Datos de Salud - Demografía y Salud - Pobreza en Bogotá
D.C. año 2021 - recuperado de <https://saludata.saludcapital.gov.co/osb/index.php/datos-de-salud/demografia/pobrezaygini/#:~:text=Seg%C3%BAn%20datos%20de%20la%20encuesta,m%C3%A1s%20baja%20en%20la%20ciudad.>

Secretaría Distrital de Integración Social, Dirección de Análisis y Diseño Estratégico, diagnóstico
local Ciudad Bolívar - 31 de agosto de 2022, recuperado de
https://www.integracionsocial.gov.co/images/_docs/entidad/19_Diagnostico_local_Ciudad_Bolivar_2021.pdf

Servicio Legal, Requisitos legales para crear una empresa en Colombia 22 de marzo de 2023
recuperado de <https://serviciolegal.com.co/requisitos-legales-para-crear-una-empresa-en-colombia/>

Siigo, Blog, Conoce el listado de entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia 16 de
mayo de 2022 recuperado de <https://www.siigo.com/blog/apoyo-al-emprendimiento-en-colombia/>

Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo
y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>

Vega Guerrero, J. (2019). "Propuesta de un modelo de competitividad para el emprendimiento social" La competitividad: visiones desde la investigación científica en ciencias económicas y administrativas. En: Colombia ISBN: 978-958-651-633-4 Ed: Sello Editorial UNAD, v., p.131 - 151 ,2019.
<https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/view/114/111/561>

Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social: A training model for developing social entrepreneurship = Un model formatiu per al desenvolupament de l'emprenedoria social. *Educar*, 57(1), 97–116. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153>