

Proyecto de emprendimiento social “Emprendiendo sueños”

Luz Aleida Londoño Arias

Yeison German Gallego

Jhon Jairo Osorio Alfonso

Daniel Ricardo Romero

Sandra Milena Mendivelso

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

110011_13

Hasmill Teresa Jaime

Diciembre 2020

Tabla de Contenido

Introducción	7
Justificación	7
Objetivos	8
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos	8
Identificación del Problema	8
Uso de las redes sociales en niños y jóvenes	8
Oportunidades para la formulación de un proyecto de emprendimiento social.....	11
Nombre del proyecto: emprendiendo sueños.....	13
Innovación social	14
Modelo Desing Thinking	15
¿Cómo funciona el Desing Thinking?	16
Modelo Desing Thinking aplicado al proyecto de emprendimiento social con sus etapas y sus técnicas.....	18
Empatiza	18
Definición	20
Perfil de usuario	21
Prototipo.....	22
Técnica NUF	22

Storyboard.....	25
Juego de roles.....	25
Profundizar en la funcionalidad de una solución.....	25
Ideación.....	29
Matriz DOFA.....	29
<i>Debilidades</i>	29
<i>Oportunidades</i>	30
<i>Fortalezas</i>	30
<i>Amenazas</i>	30
Testeo.....	32
Encuesta para los padres de los jóvenes y niños para el inicio del programa.....	33
Estrategias de mercadeo.....	35
Nuestro grupo objetivo:	35
Segmentación a aplicar al proyecto de acuerdo a la actividad económica.	36
Identificar la competencia.....	37
Aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social	37
Estrategia de comunicación	38
Estrategia de Posicionamiento	38
Estrategia de Diferenciación.....	39
Proyección operativa y financiera.....	44

Manual de funciones y responsabilidades.....	48
<i>Director General</i>	48
<i>Promotor/ asesor del proyecto</i>	49
<i>Director Técnico -Administrativo</i>	50
<i>Director de recurso humano</i>	50
<i>Director financiero/ contador</i>	51
<i>Tallerista/ capacitador</i>	52
Proyecciones de ventas	55
Precio de venta.....	57
Capital de trabajo	58
Fuentes de capital de inversión donde se relaciona cuáles las opciones para la conformación del dinero necesario para empezar a operar.....	62
Conclusiones.....	63
Referencias.....	65

Lista de Tablas

Tabla 1 Técnica NIF	31
Tabla 2 Segmentación.....	36
Tabla 3 Competencia	37
Tabla 4 Plan de Comunicación	38
Tabla 5 Plan de posicionamiento	38

Tabla 6 Componente Diferenciación	39
Tabla 7 Estrategia de Redes Sociales.....	40
Tabla 8 Capacidad instalada	44
Tabla 9 Fuentes de insumo	45
Tabla 10 Maquinaria y elementos operativos	47
Tabla 11 Descripción equipos de oficina.....	52
Tabla 12 Cálculo de la demanda	55
Tabla 13 Proyecciones de ventas	56
Tabla 14 Punto de equilibrio.....	57
Tabla 15 Proyecciones de ingresos por ventas	57
Tabla 16 Proyecciones de ingresos por ventas	58
Tabla 17 Flujo de caja mensual	60
Tabla 18 Saldos acumulados.....	61
Tabla 19 Inversión Total	62

Lista de Figuras

Figura 1 Etapas del Proceso	17
Figura 2 Mapa de actores	18
Figura 3 Roles	27
Figura 4 Interacción constructiva.....	28
Figura 5 Parte de ideas	28
Figura 6 Realizar las proyecciones de distribución en planta.....	48
Figura 7 Procesos preoperativos	54

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Portal Web	42
Ilustración 2 Opciones del Portal Web	43
Ilustración 3 Otro Elementos del Portal Web	44

Introducción

Con el desarrollo del presente trabajo se pretende enfatizar en la consolidación financiera y de los recursos que serán utilizados para el desarrollo de mismo. Sobre la puesta en marcha como objetivo final se quiere la maximización del beneficio económico, al igual que la creación de valor para la sociedad, como se hace necesario para el presente proyecto. Es decir, consiste en la satisfacción de una necesidad social que va de la mano de la generación de beneficios en cuanto a valores y comportamiento de los niños y los jóvenes que tendrá un resultado inmediato en cada una de las familias que se verán beneficiadas con este proyecto. En adición, busca apalancar esfuerzos públicos y privados para aportar de manera significativa en alternativas de solución artísticas y culturales a favor de la población objeto, inculcándoles al mismo tiempo la importancia y coherencia de poner en práctica desde temprana edad el emprendimiento y sus herramientas como proyecto de vida.

Justificación

¿Con este trabajo se pretende dar conocer la forma en que los niños y los jóvenes están aprovechando su tiempo libre?; ¿Cómo están manejando el uso del internet?; ¿Cuánto tiempo dedican a las redes sociales? Estas cuestiones se analizarán en el estudio, el cual pretende ser una herramienta para mostrar las necesidades de las familias. Los resultados descriptivos y el análisis de los datos del estudio permiten tomar decisiones o propuestas para mejorar y mitigar un poco la problemática desde una perspectiva más realista. Se pensó en la creación de una institución en la cual los niños y los jóvenes pueden plasmar sus ideas, sus sueños, sus proyectos de vida, donde tienen un acompañamiento día a día presencial y virtual por personal capacitado e idóneo que brindará apoyo constante y seguimiento a los niños y a los jóvenes. De esta manera, se

pretendediseñar una metodología de trabajo centrado en las familias, para lograr alcanzar el objetivo plasmado.

Objetivos

Objetivo general

Presentar una propuesta de emprendimiento social innovadora, sostenible y sustentable que contribuya con soluciones ante problemáticas sociales para el desarrollo económico y social de nuestra población vulnerable.

Objetivos específicos

- Describir la problemática identificada para el desarrollo del proyecto de emprendimiento social.
- Definir las acciones de innovación social que den solución a las necesidades de la población objeto.
- Aplicar el modelo de negocio *Design Thinking* identificando alternativas de solución.
- Establecer las estrategias de mercadeo para la competitividad y productividad del proyecto de emprendimiento social.
- Definir la proyección operativa y financiera para su sostenibilidad y crecimiento.

Identificación del Problema

Uso de las redes sociales en niños y jóvenes

El uso de las redes sociales por los niños y los jóvenes ocupa gran parte de sus vidas; pero si no se tiene un control adecuado, dichas redes pueden llegar a convertirse en un serio problema de adicción. Actualmente, el uso y el abuso de las redes sociales en los niños comienzan a la edad de los 7 años, pues ellos empiezan a sentir la necesidad de hacer parte de un grupo social. Por tal motivo, empiezan a estar más tiempo conectados a las redes sociales interactuando con amigos y

en busca de nuevos amigos. Hoy día, las nuevas plataformas, las novedosas funciones que traen y la facilidad para acceder a ellas generan un incremento importante en el uso de las redes sociales.

Los niños y los jóvenes en la búsqueda de nuevos amigos y de ser aceptados en grupos sociales se ven en la necesidad de revelar información íntima y sensible, En cuanto a la información sensible se hace referencia a los datos que se presentan a continuación. La configuración del perfil en las redes sociales como privado se encuentra en un 45%; el 30% limita el acceso de sus seguidores a su información personal; y un 25% establece su información personal como público.

Entre todos ellos, cerca del 30% hace público el nombre de su institución educativa y, mientras más mayores y adolescentes, más información personal aportan, pues desean que sus amigos se enteren de todo lo que sucede en sus vidas. Algunos de estos datos son: el 90% comparte su número de teléfono y el 10% la ciudad en la que vive. En cuanto a información más personal, un 85% exhibe una fotografía suya como imagen del perfil y un 15% divulga su nombre y apellidos. Las redes sociales más utilizadas por los niños y jóvenes son WhatsApp, Instagram, Snapchat, Facebook y YouTube.

El Smartphone es un dispositivo en el cual se pueden descargar todas estas aplicaciones, además que adquirir este equipo es de gran facilidad para los padres. Estos aparatos móviles han favorecido la proliferación de las redes sociales. En la actualidad, los niños y los jóvenes emplean diariamente 4 o 5 horas de su vida para interactuar en cualquier acción de sus perfiles sociales. Además, la cuarta parte de estos niños y jóvenes interactúa más de 10 veces al día. El 50% de los niños se limita a ser observadores en sus perfiles sociales; el 40% participa de una manera activa mediante mensajes, fotos o videos: uno de los datos más alarmantes consiste en

que el 20% de los menores han publicado contenido propio íntimo; y un 10% ha difundido este contenido a terceras personas.

Estudios indican que los niños entre 9 y 14 años usan de manera frecuente los video juegos y los más jóvenes, entre los 14 y 16 años, es donde se encuentran los cuadros más severos, puesto que suelen pasar entre 4 o 5 horas diarias conectados a la red y pueden llegar a tener sesiones de 20 horas seguidas sin levantarse de una silla “*Susana Jiménez, psicóloga clínica y responsable de la unidad de juego patológico y otras adicciones comporta mentales del hospital de Bellvitge*. Pueden llegar a tener los siguientes trastornos: Trastornos de conducta, de personalidad, depresión, conductas adictivas.

De acuerdo con estudios realizados a 485 niños y jóvenes entre los 9 y 16 años de edad en Colombia, ellos gastan aproximadamente entre tres y cuatro horas navegando en internet mediante dispositivos inteligentes como son los celulares, tabletas y computadoras. 84 % de estos niños ya presentan suscripciones en los diferentes perfiles de las principales redes sociales. Uno de estos factores que se presentan es que a la mayoría de estas redes solo dejan ingresar para su apertura mayores de 13 años.

Esta problemática ha sido muy común en algunos de los riesgos a los que están quedando expuestos estos niños utilizando estas redes sociales, sin ningún acompañamiento como es el caso del grooming o el mismo acoso sexual por internet.

Algunos de los datos que se presentan en estas investigaciones son:

- El tiempo promedio de los menores al estar conectados está entre tres y cuatro horas, pero siguen muchas veces en aumento hasta las cinco horas.
- Las principales actividades que realizan son trabajos en las escuelas, especialmente ahora que se ha presentado esta problemática mundial en la que las clases son virtuales.

- 75% de los menores utiliza su teléfono inteligente como su medio favorito para acceder a internet desde su propia alcoba, lo que limita las restricciones en el hogar.
 - A un 64% de los niños se le tiene permitido el uso de alguna de las redes sociales como son Facebook y WhatsApp, entre las más usadas.
 - Un 64% de los menores afirma que navega por internet porque no tienen nada más que hacer, y esto es un llamado de atención para los adultos mayores en especial los padres. Esta problemática presenta demasiados riesgos a los menores entre las cuales podemos observar.
 - Que el 20% de los menores de edad encuestado ha dejado de dormir o comer por estar navegando en las redes.
 - 12% de los menores ha sido atacado por Ciberacoso, entre los cuales les ha llegado mensajes con contenido sexual.
 - 55% de los jóvenes entre 15 y 16 años de edad ha conocido extraños en la red. 34% de ellos ha llegado a conocerlos personalmente.
 - 24% dice que ha visitado páginas de contenidos sexuales a través de las redes sociales. 13% son sorprendidos por las ventanas emergentes; otro 10% encuentra estos contenidos en películas y videos; y un 10% ha reconocido haberlos visto en páginas para adultos y en juegos en línea.
- 79% de estos jóvenes dijo saber cómo bloquear otras personas en redes sociales. 51% sabe hacer los ajustes para poder proteger su privacidad; 49% bloquea publicidad y correos no deseados; y un 38% sabe cómo usar las características de privacidad del navegador.

Oportunidades para la formulación de un proyecto de emprendimiento social

Es importante hacer énfasis en que las problemáticas sociales deben ser vistas como posibilidades para mejorar la calidad de vida de las poblaciones menos favorecidas en la

sociedad, puesto que todo esto va relacionado con el bienestar humano. Como oportunidad para la formulación de un proyecto de emprendimiento social, es importante tener en cuenta que se debe cumplir con tres principios básicos: tener un impacto económico, social y ambiental positivo para las comunidades. Esto implica comprender la planificación de los procesos frente a las rutas que han de tomarse, buscando optimizar recursos para alcanzar las metas de desarrollo o mejoramiento en la temática social, enfocando y estudiando por medio de esta planificación la capacidad de visualizar a mediano plazo como el emprendimiento va generar un impacto de alto nivel. Por ejemplo, impacto social, emocional o funcional, lo cual aplica para las personas involucradas, para darle el rumbo al proyecto de emprendimiento.

Como una nueva oportunidad para la formulación de un proyecto de emprendimiento social, es importante resaltar que, hay que mirar más allá de la misma problemática porque con la comunidad que se esté trabajando, esta misma puede tener una razón principal u problemática a manejar en el emprendimiento social, con mayor necesidad de satisfacción que la que se está trabajando en el momento; y es ahí donde las personas detrás del proyecto pueden aumentar el impacto de su propuesta por medio de tener la capacidad para planificar el objeto del proyecto derivando de este las funciones de:

- Problematizar, es decir, tener la capacidad para eliminar con precisión los campos específicos de la zona en la cual se va desarrollar el proyecto y tener claro a lo que se le va brindar solución.

Elaborar y aplicar los modelos de análisis que permitan interpretar las situaciones problemáticas, con se hace referencia a como ya se había mencionado en el párrafo anterior, a que muchas veces se va a trabajar sobre una problemática determinada, pero al realizar el estudio

e interpretación de la situación se comprende que existe un campo más amplio sobre el cual se puede trabajar y son muchas más las soluciones que se pueden brindar.

Además, a la hora de la formulación de este tipo de proyectos se debe saber que hay que vincular el análisis de la realidad con la intervención social; sin lugar a duda se debe tener la capacidad para involucrar nuevas ideas las cuales sean protegidas al mismo tiempo mediante los permisos y licencias necesarias para los casos que aplique y la ley los exija, como cuando es el caso del registro de patentes. Esto con la finalidad de prever situaciones, crear nuevas estrategias y aplicar correctamente estas al proyecto y a las comunidades beneficiadas.

Nombre del proyecto: emprendiendo sueños

La propuesta de emprendimiento social, la cual será descrita a continuación, está basada en direccionar el emprendimiento hacia emprendimiento cultural para niños y jóvenes, puesto que por medio del componente de formación artística, se pretende fortalecer y desarrollar los talentos y las habilidades de esta población vulnerable, teniendo como punto de partida que el aprendizaje básico de las artes está actualmente al alcance de todos, y todo ciudadano tiene derecho a participar ya sea por ofertas tanto del sector público como privado, ya que quienes hacen parte de estos procesos artísticos y culturales se encuentran en la capacidad de unificar lo sensorial, lo emocional, lo afectivo y lo intelectual que complementa al ser humano como tal. Esta propuesta tiene como objetivo principal elaborar, imaginar, crear y construir relaciones con las habilidades que cada uno tiene pero que con el paso del tiempo los ayudará a identificar sus fuertes y su identidad.

Innovación social

La innovación social está enfocada en direccionar el emprendimiento hacia emprendimiento cultural, dirigido a niños y jóvenes, puesto que por medio del componente de formación artística, se pretende fortalecer y desarrollar los talentos y las habilidades de esta población vulnerable, teniendo como punto de partida que el aprendizaje básico de las artes está actualmente al alcance de todos, y todo ciudadano tiene derecho a participar ya sea por ofertas tanto del sector público como privado, ya que quienes hacen parte de estos procesos artísticos y culturales se encuentran en la capacidad de unificar lo sensorial, lo emocional, lo afectivo y lo intelectual que complementa al ser humano como tal. Esta propuesta tiene como objetivo principal elaborar, imaginar, crear y construir relaciones con las habilidades que cada uno tiene pero que con el paso del tiempo los ayudará a identificar sus fuertes y su identidad. En cuanto a los atributos y beneficios de los servicios prestados por medio de la ejecución del presente proyecto se puede encontrar el aprovechamiento de las habilidades de los niños y jóvenes en cuanto a talleres artístico- culturales ya que esto promueve actividades para el desarrollo del pensamiento y la expresión creativa de las personas, el desarrollo de habilidades de emprendimiento general y emprendimiento cultural con un acompañamiento direccionado a la superación personal de la población objeto, es decir, aprender cómo desarrollar una idea de negocio y conocer las preguntas que se deben hacer para crear una idea de negocio, esto con el fin como ya ha sido mencionado en el proyecto de que los niños y jóvenes puedan evaluar sus mismo avances en el proceso y consideren si es pertinente ver estos avances como proyecto de vida y trabajar para esto con ayuda de profesionales.

Los beneficios que genera el proyecto de emprendimiento EMPRENDIENDO SUEÑOS están basados en beneficios funcionales los cuales son más directos con los jóvenes y niños, tales como la capacidad de transformar los sueños de los niños en realidades.

Beneficios simbólicos: siendo un complemento de lo funcional, yendo más allá de lo material, les genera a los jóvenes un orgullo ante la sociedad de pertenecer a un proyecto tan enriquecedor. Es encontrar un lugar donde depositar los sueños se convierte en una diversión, para construirlos, no solo son los sueños de los niños y los jóvenes, sino que también están involucrados los sueños de los padres de familia, es encontrar todo en un mismo lugar en cuanto a conocimiento, diversión, aprendizaje, reconocimiento, interacción.

Beneficios emocionales: Es el beneficio más importante de la organización, ya que es la conclusión que tienen los niños y jóvenes tras las experiencias y conocimientos adquiridos en la organización.

El mayor atributo de la organización es, la disminución de tiempo empleado en redes sociales y lograr un desempeño cultural en los jóvenes y los niños.

En conclusión, como atributo principal más allá de lo mencionado, y no es de promover la eliminación de las redes sociales de la vida de los niños y jóvenes sino de promover un uso adecuado de estas y en aprovechamiento a favor de ellos y de sus familias, para eliminar las preocupaciones, conflictos y ansiedades de los padres de familia, pero incrementar las nuevas actividades y buen futuro de todos.

Modelo Design Thinking

Es un método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar soluciones a las necesidades reales de los usuarios. Proviene de la forma en que trabajan los diseñadores de producto; de ahí su nombre que en español se traduce “pensamiento de

diseño". En síntesis, es la forma en la cual piensan los diseñadores. Dicho modelo se empezó a desarrollar de forma teórica en la universidad de Stamford en California (EEUU) a partir de los años 70. Su primera aplicabilidad con fines lucrativos como fue llevada a cabo por la consultora. Para ello se utilizan herramientas, componentes y aspectos creativos inherentes a la profesión de diseño, ya la persona que realiza la acción de diseñador el *design thinking* es una forma de ofrecer una solución a un problema. Descomponemos un problema se divide en partes más pequeñas, las analizamos, las pensamos mucho, sin límites todo lo que podamos y todo lo que se nos ocurra, de manera empática y junto a otros miembros del equipo, entonces estaremos mucho más cerca.

El *design thinking* es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas, con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente, así como en una gran oportunidad para el mercado.

¿Cómo funciona el Design Thinking?

El *design thinking* se desarrolla siguiendo un proceso en el que se ponen en a operar cinco características.

- La generación de empatía: hay que entender los problemas, necesidades y deseos de los usuarios implicados en la solución que estamos buscando. Independientemente de que estemos desarrollando, siempre conllevará la interacción con personas, satisfacerlas es la clave de un resultado exitoso.

- El trabajo en equipo, ya que pone en valor la capacidad de los individuos de aportar singularidad.

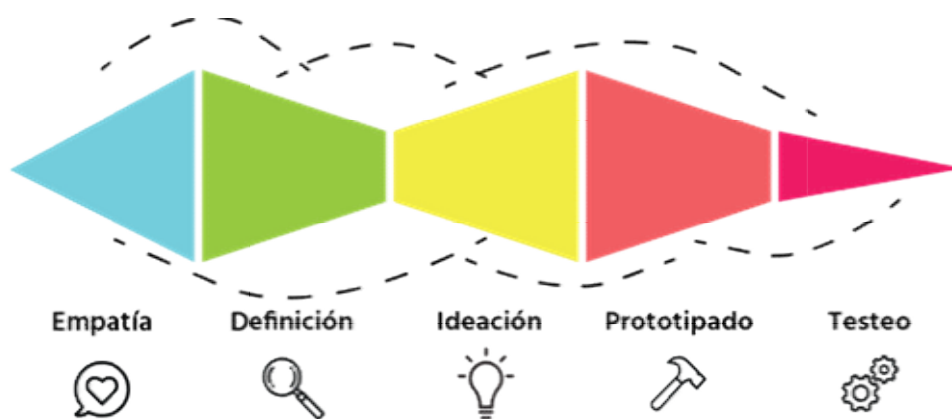
- La generación de prototipos, ya que defiende que toda idea debe ser validada antes de asumirse como correcta, el *design thinking* propicia la identificación de fallos, para que cuando demos con la solución deseada, éstos ya se hayan solventado, todo ello bajo una atmósfera en la que se promueve lo lúdico, se trata de disfrutar durante el proceso, y gracias a ello, llegar a un estado mental en el que demos rienda suelta a nuestro potencial, durante el proceso se desarrollan técnicas con un gran contenido visual y plástico, esto hace que pongamos a trabajar tanto nuestra mente creativa como la analítica, dando como resultado soluciones innovadoras y a la vez factibles.

La metodología se trabaja con los siguientes 4 puntos

- Los materiales.
- El equipo.
- El espacio.
- La actitud.

Figura 1

Etapas del Proceso



Fuente:Elaboración Propia

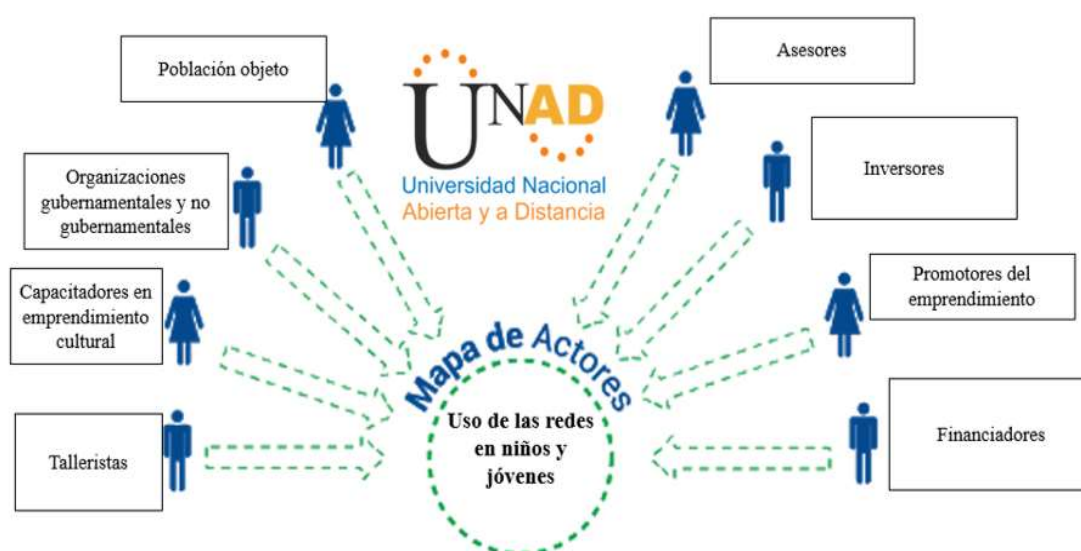
Modelo Desing Thinking aplicado al proyecto de emprendimiento social con sus etapas y sus técnicas

Empatiza

Enfocado en la comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando o buscando y también de su entorno. Se debe ser capaz de ponernos en la piel de dichas personas para ser capaces de generar soluciones consecuentes con sus realidades, como lo hacemos a continuación.

Figura 2

Mapa de actores



Fuente: elaboración propia,

Población objeto: niños y jóvenes entre los 7 y los 15 años, que son en la actualidad propensos y afectados por el mal uso de las redes sociales y el internet y que con este proyecto se van a beneficiar al igual que cada una de sus familias.

Talleristas y asesores: el objetivo de los talleres artísticos-culturales consiste en promover actividades para el desarrollo del pensamiento y la expresión creativa de las personas,

y que este sentir puede ser compartido con otros y para otros. a través de la expresión artística y cultural buscamos que los jóvenes puedan interactuar, compartir su realidad propia y aprender de otros, impulsando así la formación, la libre expresión y el desarrollo personal y grupal y que la población objeto pueda interactuar y conocer de nuevas y novedosas temáticas y alternativas diferentes a las redes sociales y el mal uso de estas.

El arte representa el puente entre individuos y culturas, como encuentro, como expresión de un sujeto y una cultura, es una actividad que condensa las ideas de un contexto social manteniendo su complejidad.

Capacitadores en emprendimiento cultural: son personas especializadas o con el componente de emprendimiento y emprendimiento cultural, es decir, son personas encargadas de ayudar y ubicar a la población objeto a definir y conocer que es ser emprendedor y aprender que es ser innovador, aprender cómo desarrollar una idea de negocio y conocer las preguntas que se deben hacer para crear una idea de negocio, esto con el fin como ya ha sido mencionado en el proyecto de que los niños y jóvenes puedan evaluar sus mismo avances en el proceso y consideren si es pertinente ver estos avances como proyecto de vida y trabajar para esto con ayuda de profesionales.

Financiadores: la financiación de dicho proyecto puede ser proveniente de entidades tanto públicas como privadas o simplemente realizar una financiación mixta, puesto que el proyecto y su problemática también puede tener aportes y financiación de las organizaciones no gubernamentales y de la cooperación internacional, es decir, no se puede dejar de un lado que en Colombia el Sena cuenta con el fondo emprender que ofrece capital semilla para aprendices o asociaciones de aprendices y durante el año hace varias convocatorias. La banca tradicional ya ha incursionado en este campo.

Bancolombia cuenta con un programa que se enfoca en propuestas de alto impacto con créditos desde \$50 millones hasta \$1.500 millones. Otros bancos con créditos especiales para emprendedores son el banco caja social, Banco Procredit, Bancamía y Coomeva, que a través de la fundación respalda a los emprendedores que ya tienen una experiencia en el mercado y a los cuales también se les brinda acompañamiento, Bancóldex tiene un programa para capital de trabajo y sostenimiento empresarial que financia en su totalidad a personas naturales y jurídicas consideradas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos.

Promotores del emprendimiento

- Sena
- Fondo emprender
- Impulsa
- Proexport
- Bacoldex
- Cámaras de comercio
- Fomipyme

Definición

Definir sus necesidades, problemas y sus ideas, sobre una base para desarrollar planteamientos alternativos y nuevos enfoques que aporten valor sobre la situación actual que se presenta siendo esta etapa donde se determina el desafío del proyecto, ya que resalta la información recolectada del usuario y su realidad, al tener esta información se debe ordenar y resumir encontrándose una visión clara permitiendo formular posibles soluciones hacia la problemática planteada filtrando todo lo irrelevante y poder sacar lo más importante y significativo de la información recolectada, en el proyecto emprendiendo sueños ya sabemos

que la necesidad es utilizar el tiempo libre de los niños y jóvenes en actividades lúdicas, recreativas y deportivas. Como solución a esta problemática, se creará una institución en la cual los niños y jóvenes tengan van a encontrar todo tipo de actividades en las cuales van a tener la oportunidad de aprender y desarrollar diferentes actividades culturales, recreativas, lúdicas, de esta manera se encontró la mejor solución a la problemática como foco de acción nos aseguramos dar solución a la problemática encontrada, se realizó un ejercicio con uno de los estudiantes en el cual, él desempeñó el papel de usuario (Customer Journey) para conocer el comportamiento de nuestros clientes, el objetivo fue identificar en qué momento aparecen los problemas y de esta manera brindar la mejor solución.

Perfil de usuario

La creación de perfiles de usuario nos permite tener en cuenta al usuario a lo largo de todo el proceso siendo fundamental las necesidades y consiste en la elaboración de una ficha por cada persona con la que se haya interactuado en la fase de empatiza, debe tener una descripción sencilla sobre sus hábitos y necesidades al crear un usuario típico para el cual se está diseñando una solución o producto, donde cada ficha será realizada a los jóvenes y niños entre los 7 y los 15 años de edad, obteniendo información valiosa ya que son propensos y afectados por el mal uso de las redes sociales, y así poder narrar los diferentes tipos de usuarios, basados en grupos, comportamientos y necesidades siendo un proceso de innovación en la búsqueda de inspiración en los usuarios y poder empatizar con ellos, este método es todo sobre traer claridad y enfoque que redefinen los conceptos determinando el desafío del proyecto, transformándose en la variada información que se ha reunido del problema adquirido, siendo un modelo de definición en un proceso de diseño significativo enfocándose de la mejor manera al usuario en particular al procesar y sintetizar la información para lograr hacer la conexión con los problemas a trabajar.

La justificación de esta herramienta para utilizarlo en este proyecto nos muestra a nivel teórico la vinculación entre los distintos procesos y su enseñanza de interiores. las cuales están centradas en poder conseguir la optimización de la creatividad al plantearse en los distintos procesos buscando proponer las diferentes alternativas, investigando las condiciones y necesidades del cliente tomando en cuenta problemas ligados a la creatividad usando la metodología practica presentándose como herramienta idónea facilitando el proceso creativo. Entre algunas de las preguntas que se tendrán en cuenta es el arquetipo donde cada persona es un modelo de referencia representativo de un tipo específico de usuarios, técnicamente puede denominarse arquetipos conductuales cuando se centran en capturar los diferentes comportamientos, sin expresar una personalidad definida o socio demográfica, que expresan plenamente sus necesidades, deseos, hábitos y antecedentes culturales de grupos específicos.

Prototipo

La etapa prototipo, es la cuarta etapa del modelo de diseño *design thinking*, esta es la etapa de construcción, donde las ideas se llevan a la realidad. al construir prototipos hace las ideas palpables y nos ayudara a visualizar las posibles soluciones, poniendo de manifiesto elementos que debemos mejorar o refinar antes de llegar al resultado final, eta etapa, para poder realizarla, cuenta con diferentes herramientas o técnicas que permitirán llevar todas las ideas a la realidad, una de ellas es la técnica de NUF, que se describe debajo.

Técnica NUF

El método de selección N.U.F es una técnica para evaluar las ideas de forma individualizada, consiste en hacer las siguientes preguntas acerca de las ideas más destacadas, ¿es nuevo? la puntuación será mayor si es una idea totalmente distinta, ¿es útil? sirve la idea para solucionar el problema completamente sin crear nuevos inconvenientes, ¿es factible? se puede

llevar a cabo, el objetivo principal de esta técnica es evaluar ideas en base a su viabilidad, novedad, y aporte de valor, con esta técnica puntuaremos cada una de nuestras ideas valorando del 1 al 10 los tres aspectos distintos: N.U.F.

N: si es novedosa o innovadora

U: si es útil y aporta valor a nuestros usuarios,

F: si es factible.

Posteriormente sumaremos para cada idea el número total de puntos que haya obtenido, pudiendo llegar a un máximo de 30, así podremos elegir las ideas con mayor potencial, para esta problemática que nos afecta en la actualidad y que es una de las causas que genera una pésima calidad de vida en la comunidad familiar construiremos un modelo “rápido” por medio de un prototipo que nos ayudara a dar forma a la solución de la problemática planteada, con esta etapa lo que buscamos es ofrecer una solución en las que interactúe toda la comunidad y que beneficie a todas los integrantes de una familia sin importar su condición, niños, jóvenes, adulto mayor, sin discriminar discapacidad alguna, esto con un solo objetivo y es dar una parte de tranquilidad que se está trabajando para dar fin a esta problemática que aqueja a las familias, teniendo claro que para nuestro proyecto se estudiaran grandes ideas y tener puntos de apoyo como el de nuestro grupo de personas que estamos desarrollando el proyecto utilizando nuestros tiempos libres para estar apoyados de capacitaciones que facilitaran nuestro trabajo y nos permitirán criterio y liderazgo en toda nuestra participación, identificó que, al realizar alianzas con el estado, se solventara más el apoyo en temas y en ideas que se puedan obtener en esta integración realizando informes estadísticos de que temas son los más frecuentes que ocurren en la inseguridad de esta problemática con el fin de enfocarse y trabajar en soluciones viables y eficaces para cortar de raíz esta problemática que afecta a la comunidad en general, basados en nuestro proceso de

prototipos enfocaremos en la técnica de selección N.U.F con el objetivo de sostener grandes ideas sobre la funcionalidad de una solución mediante herramientas visuales.

Una gran idea es que se puedan realizar cursos y talleres, dirigidos a los padres, sobre **los** riesgos y amenazas que entraña para los menores la navegación por internet, **el uso** inapropiado de las redes sociales o el desconocimiento de las nuevas tecnologías a las cuales tienen acceso desde edades tempranas. El primero de ellos puede ser sobre **cómo poder** afrontar los riesgos de las tecnologías en familia, para ello, nosotros los generadores del proyecto daremos a conocer las herramientas online de las que hacen uso niños y jóvenes en su día a día y las precauciones necesarias para emplearlas de manera segura, ya teniendo una lluvia de ideas que nos ayudaran a dar solución a la problemática inicial, es hora de materializarlas y llevarlas a la realidad. el prototipo nos ofrece la ventaja de que podemos crear una versión reducida del producto donde podemos aplicar todas las ideas anteriores expuestas, con el fin de evitar grandes gastos y darnos cuenta si el servicio que ofrecemos verdaderamente funciona o no, otra de las ventajas es la posibilidad de utilizar nuestros servicios y optimizar todos los servicios que vamos a ofrecer, en esta etapa nos dimos cuenta que si contratamos tutores que tengan conocimientos en varias áreas (poli funcionales) como la música, deporte, cultura, danza, teatro, culinaria entre otros, nos ahorra gastos y un solo tutor puede capacitar en varias áreas a los niños y jóvenes, con esta etapa del prototipado reducimos costos con tutores y diseñamos una nueva estrategia que se adapte a nuestras necesidades lo que nos facilita el proceso de diseño final de nuestro proyecto. Se realizó una maqueta de la institución donde se pudo identificar la cantidad de aulas que serían necesarias para el desarrollo de las actividades.

Storyboard

Representamos mediante modelos un paso a paso que seguirán los clientes desde el momento que ingresan a la institución, con el objetivo de identificar las posibles dificultades que se pueden presentar y las ventajas que tiene nuestra fundación, en esta fase nos encontramos con que el espacio de la recepción debe ser amplio y agradable, porque es el primer lugar con el que se encuentran los clientes, es como el abrebocas con lo que se van a encontrar dentro de la institución.

Juego de roles

En esta fase asignamos roles a cada estudiante, en el que cada uno simulaba una etapa de *desing thinking*, con el fin de dar los últimos acabados al proyecto y hacer un trabajo más productivo y dar solución a las necesidades de los clientes, como por ejemplo las clases virtuales, horarios que se adapten a todos nuestros clientes, facilidades en las formas de pago, convenios con instituciones educativas.

Profundizar en la funcionalidad de una solución.

Los participantes del equipo se asignarán distintos roles e interpretarán una hipotética actuación en la que hagan uso de los prototipos, independientemente de si es un producto o servicio podrán interpretar la misma escena varias veces cambiando de roles. Así podrán estudiar a fondo su funcionalidad y acceder a información valiosa dependiendo de cómo actúe cada persona.

En la técnica juego de roles podemos los potenciales de los usuarios y ponernos en el lugar de ellos a través de representaciones de situaciones y así poder trasladar el proyecto en viable o real. La idea es explorar situaciones rehalíes, recolectar nuevas ideas y poder prototipos a un costo más bajo.

En el juego de roles existen cinco etapas que se explican seguidamente.

- **Definir escenarios reales:** es recomendable que definas una situación hipotética pero real en la que se contextualice tu producto o servicio, esto te ayudará a definir los roles de cada uno de los participantes, en esta fase puedes utilizar la técnica de escenarios.

- **Definir roles:** ¿cuántos papeles necesitas que se representen en tu función? ¿Qué actores necesitas? es importante que los definas para que las personas que vayan a representarlos puedan ajustarse lo mejor posible a las exigencias del rol.

- **Preparar el escenario:** como no sois actores, intenta preparar un escenario que os permita poneros en situación, cuanto más real sea, ¡mejor será la actuación!

Durante la función es muy importante durante el acto:

- **Entender.** ¿qué tienes que mirar? es fundamental que conozcas tu objetivo y focalices todos los esfuerzos en conseguirlo.

- **Empatizar y observar.** céntrate en aprender de la experiencia: ponte en los zapatos de tu cliente y siente sus penas y alegrías.

- **Explorar.** da un paso más allá y encuentra nuevas oportunidades, nuevas ideas y usos.

- **Evaluar.** ¿Qué hemos aprendido? ¿Qué ideas podemos utilizar para hacer un nuevo prototipo?

Para el proyecto juego de roles vamos a seleccionar los siguientes roles entre los creadores del proyecto (ver Figura 3).

Figura 3

Roles



Fuente: Elaboración propia.

Lo primero es vamos a recrear el escenario, conocer la escena a recrear, la logística como el vestuario, espació, tiempo, recrear la situación determinada, vamos a interpretar a un padre de familia y a un joven en una situación real, recreemos todas las actividades que se puedan presentar en el proyecto hacer lo que ellos pueden hacer en ese momento es fundamental evaluar y comprobar el por qué me sirve y para q es importante.

Tener una idea clara frente a la situación real, para saber la forma como pueden actuar los padres de familia, los niños y jóvenes, ya teniendo estos elementos claros, podemos empatizar entender y analizar el comportamiento de los usuarios y replantear los objetivos con el fin de mejorar la idea de proyecto hacer lo que ellos pueden hacer en ese momento es fundamental evaluar y comprobar el por q me sirve y para q es importante.

Figura 4

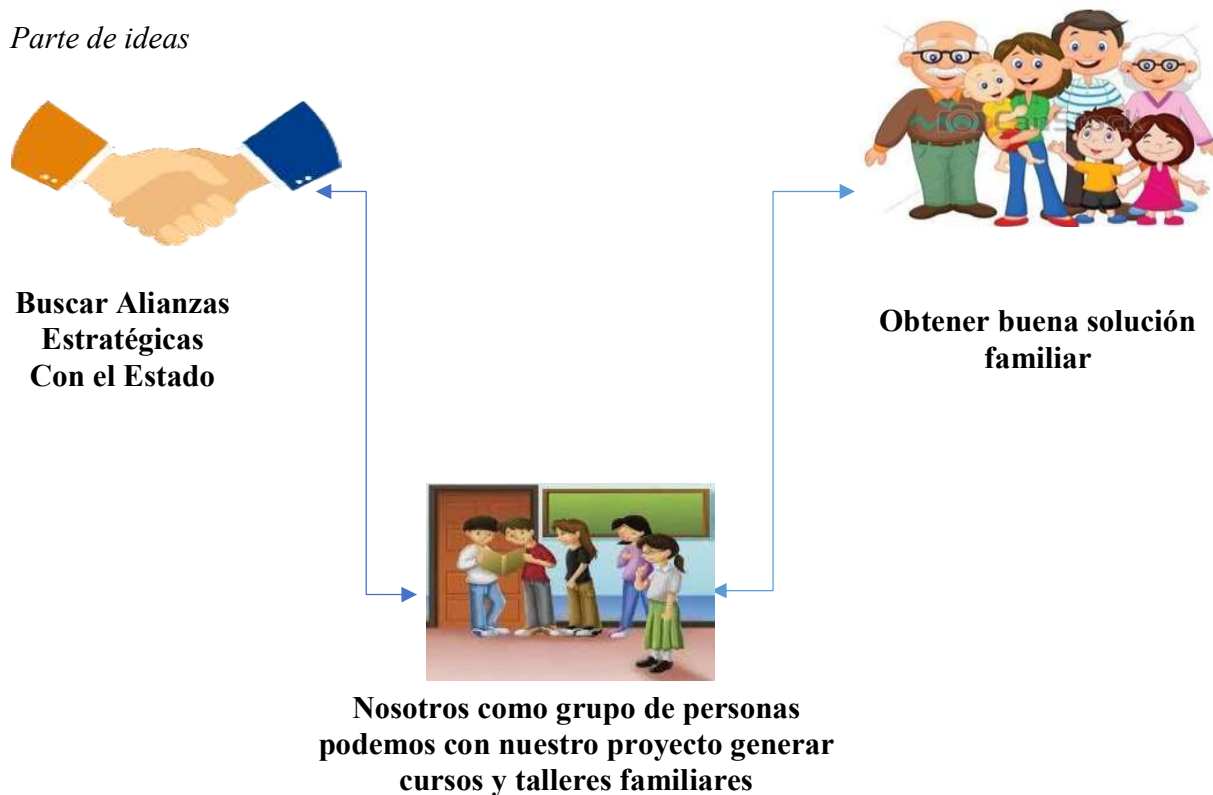
Interacción constructiva



Fuente:Elaboración propia.

Figura 5

Parte de ideas



Fuente: Elaboración propia.

Ideación

La etapa de ideación tiene como objetivo la generación de un sinfín de opciones, no debemos quedarnos con la primera idea que se nos ocurra, en esta fase, las actividades favorecen el pensamiento expansivo y debemos eliminar los juicios de valor a veces, las ideas más estrambóticas son las que generan soluciones visionarias.

Para el proyecto emprendiendo sueños la idea está basada en direccionar el proyecto enfocado en la cultura, por medio de formación artística con el fin de fortalecer los talentos y la creatividad de los niños con el fin de minimizar el impacto del uso excesivo de las redes sociales, desde nuestro proyecto la innovación radica en asociarnos con las instituciones educativas con el fin de aprovechar a los niños en un solo lugar y a los estudiantes que estén cursando últimos grados, invitarlos a que realicen su trabajo social con el proyecto y les ayude a aumentar sus notas académicas.

Matriz DOFA

Debilidades

- Alta de experiencia en el sector de la cultura.
- Falta de disponibilidad de recursos financieros.
- Elevada dependencia de los recursos humanos.
- Falta de infraestructura.
- La actitud pasiva con que los jóvenes se enfrentan a las actividades culturales y a las innovaciones que se ofrecen.

Oportunidades

- Fortalecer el equipo de trabajo
- Generar un servicio nuevo.
- Aprovechar el talento e los niños y jóvenes.
- Espontaneidad de los habitantes de la comunidad.
- Se cuenta con entidades que pueden apoyar económicamente, como la alcaldía local, junta comunal, caja de compensación.
- La existencia del proyecto emprendiendo sueños puede desempeñar un papel fundamental convirtiéndose en motor de renovación cultural.

Fortalezas

- Se cuenta con el talento de los niños y jóvenes.
- Hay un alto potencial en valores culturales.
- Mitigar la problemática que es a nivel mundial.
- Se cuenta con el apoyo de los padres de familia.
- Contar con el tiempo de los jóvenes y niños.

Amenazas

- Los jóvenes no participen.
- Situaciones externas a la organización, que puedan afectar el buen desarrollo del proyecto, tales como: algunas entidades gubernamentales o políticas que no desean aportar económicamente al proyecto, algunos vecinos que no estén de acuerdo con las actividades culturales.
- Rechazo de algunas familias.

- La persistencia de retraso económica incide negativamente en el desarrollo de las actividades culturales.

El objetivo de la matriz DOFA consiste en realizar un autoanálisis para plantear posibles nuevas estrategias, a partir de la fotografía del momento actual en el que nos encontramos. La matriz DOFA muestra con claridad cuáles son nuestras debilidades, nuestras oportunidades, nuestras fortalezas y nuestras amenazas, elementos que, al tenerlos claros, nos da una visión global e integral de nuestra verdadera situación.

Tabla 1

Técnica NIF

IDEA	NOVEDAD	UTILIDAD	FACTIVILIDAD	TOTAL
Talleres para padres de familia acerca del uso de las redes sociales.	3	1	4	8
Actividades extraescolares para niños, jóvenes y adolescentes sobre el manejo del internet.	7	8	9	24
Cursos online con videos para padres de familia solteros con hijos.	6	5	5	16

Fuente: Elaboración propia

Para esta problemática que nos afecta en la actualidad y que es una de las causas que genera una pésima calidad de vida en la comunidad familiar construiremos un modelo “rápido” por medio de un prototipo que nos ayudara a dar forma a la solución de la problemática planteada. con esta etapa lo que buscamos es ofrecer una solución en las que interactúe toda la comunidad y que beneficie a todas los integrantes de una familia sin importar su condición, niños, jóvenes, adulto mayor, sin discriminar discapacidad alguna, esto con un solo objetivo y es

dar una parte de tranquilidad que se está trabajando para dar fin a esta problemática que aqueja a las familias. teniendo claro que para nuestro proyecto se estudiaran grandes ideas y tener puntos de apoyo como el de nuestro grupo de personas que estamos desarrollando el proyecto utilizando nuestros tiempos libres para estar apoyados de capacitaciones que facilitaran nuestro trabajo y nos permitirán criterio y liderazgo en toda nuestra participación identificó que, al realizar alianzas con el estado, se solventara más el apoyo en temas y en ideas que se puedan obtener en esta integración realizando informes estadísticos de que temas son los más frecuentes que ocurren en la inseguridad de esta problemática con el fin de enfocarse y trabajar en soluciones viables y eficaces para cortar de raíz esta problemática que afecta a la comunidad en general, basados en nuestro proceso de prototipo nos enfocaremos en la técnica desecciónN.U.Fcon el objetivo sostener grandes ideas sobre la funcionalidad de una solución mediante herramientas visuales.

Testeo

Durante la fase de testeo, probaremos nuestros prototipos con los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando, esta fase es crucial, y nos ayudará a identificar mejoras significativas, fallos a resolver, posibles carencias, durante esta fase evolucionaremos nuestra idea hasta convertirla en la solución que estábamos buscando, se trata de **testear** la propuesta y modificarla para que el producto final esté lo más adaptado posible al target elegido. Los testeos tienen que prepararse con tiempo y cuidado pues estos serán los que nos digan si la idea está funcionando o no.

Evaluar la relación entre distintas realidades que se presente con los problemas y diagnostico que tienen los jóvenes y por qué quieren estar lejos de la realidad, con el fin de validar la experiencia del joven con respecto al uso de la tecnología excesivamente.

Encuesta para los padres de los jóvenes y niños para el inicio del programa

1. ¿Considera que sea necesaria e importante la publicidad de la empresa del sector educativo?

Si

No

Tal vez

2. ¿Está usted de acuerdo con el programa emprendiendo sueños en la comunidad?

Si

No

3. ¿Considera que es importante la infraestructura del lugar donde se presta la formación a los niños?

Muy importante

Medio importante

Nada importante

4. ¿Permitiría usted que su hijo participara de las actividades culturales?

Si

No

5. ¿Qué tan importante es para usted el emprendimiento cultural para los niños y jóvenes

Muy importante

Medio importante

Nada importante

6. ¿Cómo califica el proyecto emprendiendo sueños?

Excelente

Buena

Mala

7. ¿Cree usted que es importante que le brinden información o lo asesoren frente a un tema que no tiene claridad?

Si

No

8. ¿La información que ha recibido frente al proyecto es clara?

Si

No

9. ¿Considera necesario que se utilicen medios visuales para dar claridad de la información?

Si

No

10. ¿Está de acuerdo en que los niños participen de estas actividades?

Si

No

11. ¿Estaría dispuesto a realizar un aporte económico para la realización del proyecto emprendiendo sueños?

Si

No

12. ¿Este desacuerdo en que las instituciones académicas hagan parte de este proyecto??

Si
No

Estrategias de mercadeo

Los beneficios que genera el proyecto de emprendimiento EMPRENDIENDO SUEÑOS están basados en beneficios funcionales los cuales son ms directos con los jóvenes y niños, tales como la capacidad de transformar los sueños de los niños en realdades.

Beneficios simbólicos: siendo un complemento de lo funcional, yendomásallá de lo material, les genera a los jóvenes un orgullo ante la sociedad de pertenecer a un proyecto tan enriquecedor.

Beneficios emocionales: Es el beneficio más importante de la organización, ya que es la conclusión que tienen los niños y jóvenes tras las experiencias y conocimientos adquiridos en la organización.

El mayor atributo de la organización es, la disminución de tiempo empleado en redes sociales y lograr un desempeño cultural en lo jóvenes y los niños.

Nuestro grupo objetivo

Está enfocado en los niños y jóvenes entre los 7 y 17 años de edad, a los cuales está dirigido el programa, son niños y jóvenes que se encuentran en estratos de 1 a 3 que se encuentran cursando sus estudios de básica primaria y secundaria, el nivel de ingresos de las familias es mínimo, ya que la idea se centra en apoyar los niños y jóvenes en la construcción de los sueños, en cuanto a la personalidad y silo de vida, tenemos que los participantes a este proyecto deben ser personas con ganas de aprender, con ganas de cumplir sus sueños, con una idea más profunda sobre el manejo de las redes sociales.

Segmentación a aplicar al proyecto de acuerdo a la actividad económica.

Un diseño óptimo o deficiente de los criterios de segmentación de mercado puede definir el éxito o el fracaso de nuestro proyecto, este nivel de impacto se genera porque dependiendo de los criterios utilizados una empresa puede llegar a enfocarse en un segmento muy rentable o, por el contrario, en uno que no está interesado en su propuesta de valor.

Encontramos 4 tipos de segmentación:

- Segmentación Geográfica
- Segmentación demográfica.
- Segmentación psicográfica.
- Segmentario por comportamiento o conductual.

Tabla 2

Segmentación

SEGMENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
GEOGRAFICA	Continente: Sur América País: Colombia Ciudad: Manizales Región: Andina Comunidad: niños y jóvenes
DEMOGRAFICA	Género: masculino y femenino Orientación sexual: Libre para ambos sexos Edad: 7 a 7 años Educación: cursando estudios primaria y secundaria
PSICOGRAFICA	Personalidad: soñadora y cultural Carácter: fuerte y débil, sentimentales, apasionados, soñadores Clase social: baja, media
COMPORTAMIENTO	Frecuencia de uso: diariamente Momento de uso: momento de ocio y luego de las clases de estudio. Demostración de interés: demostración de un 80% Horarios: horarios flexibles, mañana tarde y noche,

contando con los fines de semana.

Fuente: Elaboración propia.

Identificar la competencia

La competencia realmente no es tan fuerte en el campo, lo que nos deja ser uno de los proyectos que se interesa más por la juventud del país.

Tabla 3

Competencia

Academias de baile	Alcaldías
Escuelas de teatro	Gobernaciones
Escuelas de diseño gráfico y audiovisual	Universidades
Escuelas de literatura	Escuelas musicales
Organizaciones ancestrales	Cámaras de comercio

Fuente: Elaboración propia

Aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social

Las alianzas hacen grandes empresas, por esta razón, algunas de nuestras alianzas son: Entidades públicas, entidades educativas, sema, caja de compensación, casas de la cultura del sector, apoyo de padres de familia.

Las alianzas que busca la organización EMPRENDIENDO SUEÑOS no solo busca aportes económicos, sino que también el apoyo de tutores y capacitadores en todo lo relacionado con la cultura.

Estrategia de comunicación

Tabla 4

Plan de Comunicación

Estrategia	Actividad	Meta del periodo	Periodo de ejecución	Responsable
Optimizar el uso de los medios de comunicación	Publicar y actualizar la oferta del proyecto en redes sociales, de igual forma divulgarla por correo electrónico a la base de datos realizada con anterioridad con el fin de hacer inscripciones a los diferentes programas	80%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López
Ejecutar la estrategia de contenidos digitales	Crear publicaciones y contenido audiovisualmente agradables y llamativos para la población objeto que permita crear un nexo entre la marca del proyecto y los beneficiarios del mismo	95%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López

Fuente: Elaboración propia

Estrategia de Posicionamiento

Tabla 5

Plan de posicionamiento

Estrategia	Actividad	Meta del periodo	Periodo de ejecución	Responsable
Resaltar los atributos del proyecto para beneficio de la sociedad	En base a las necesidades de los niños y jóvenes y sus familias, promocionar y divulgar la importancia de tener alternativas artísticas y culturales como proyecto de vida y entretenimiento en el público objeto	90%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López
Enfatizar en la calidad y precio del proyecto con relación a los beneficios	Tener un sello distintivo del proyecto con el fin de posicionarlo como marca y con alta demanda en los	85%	Agosto-	Yeison Gallego

obtenidos	diferentes programas ofertados al igual que la ventaja promocionada al tener alianzas estratégicas determinantes para el desarrollo de las actividades	diciembre 2020	López
-----------	--	----------------	-------

Fuente: Elaboración propia

Estrategia de Diferenciación

Tabla 6

Componente Diferenciación

Estrategia	Actividad	Meta del periodo	Periodo de ejecución	Responsable
Facilitar a los jóvenes emprendedores la iniciación forma de la actividad empresarial desde edad temprana	Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento, propiciar y facilitar espacios con buenas condiciones para el emprendimiento y la exhibición del mismo	70%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López
Dar cumplimiento al plan formativo ofrecido en el proyecto incluyendo la evaluación constante del mismo	Gestión y ejecución de talleres musicales, artísticos, escénicos, folclóricos y artesanales, además de los audiovisuales y fotográficos	95%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López

Fuente: Elaboración propia

Social Media: describir la estrategia y acción desarrollando los contenidos a manejar en redes sociales. (YouTube, LinkedIn, Facebook, Twitter), con el propósito de cada acción dentro del proyecto de emprendimiento social.

Tabla 7*Estrategia de Redes Sociales*

Estrategia	Actividad	Meta del periodo	Periodo de ejecución	Responsable
Generar usuario corporativo para Facebook, con el fin de administrar y medir la información e interacciones en esta red social	Para esta red social se debe crear contenido del proyecto con las siguientes características: - Relevante - Clara - Llamada a la acción inmediata - Con elementos claros audiovisuales - Con contenido humano - Constante publicación e interacción	90%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López
Comprender esta red social como herramienta para que el proyecto se muestre visualmente agradable y adaptable para las interacciones con los beneficiarios e interesados	Se debe crear contenido en imágenes, con aspectos corporativos, se pueden aplicar filtros, marcos, ediciones y transmisiones en directos, todo con el objetivo de reflejar el día a día del proyecto y sus excelentes resultados	85%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López
No es un canal apropiado para todas las marcas, puesto que su elección dependerá de los objetivos y los recursos disponibles, entre otros motivos, pero no cabe duda de que Twitter hoy día es una importante	En esta red todos los usuarios, tanto personales como corporativos, disponen de las mismas herramientas. El mero hecho de crear la cuenta supone la aceptación de las condiciones de uso y la	50%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López

herramienta para descubrir oportunidades, detectar nichos de mercado o hacer crecer el reconocimiento de una compañía de manera orgánica	política de privacidad de la plataforma				
YouTube puede ser empleado como un mero repositorio de los contenidos audiovisuales que genere la empresa y sólo eso ya implicará otros beneficios como visibilidad, creación de imagen de marca de la compañía	crear contenido frecuentemente y escuchando las preferencias e intereses de los usuarios se podrá captar y fidelizar seguidores y generar una comunidad muy valiosa en torno a la marca.	95%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López	
LinkedIn, permite la creación de un perfil empresarial que permite compartir información sobre el proyecto, sus beneficios, el público objetivo y en donde se pueden encontrar posibles aliados estratégicos para el desarrollo del mismo ya sean personas naturales o jurídicas	Esta herramienta permite crear eventos y que las personas respondan si van a participar del evento o no, si van o no a acompañarlo en línea. Los seguidores de las personas que respondieron sobre los eventos van a ser informados sobre el evento también, lo que hace que el alcance de tus actividades sea amplio.	95%	Agosto-diciembre 2020	Yeison Gallego López	

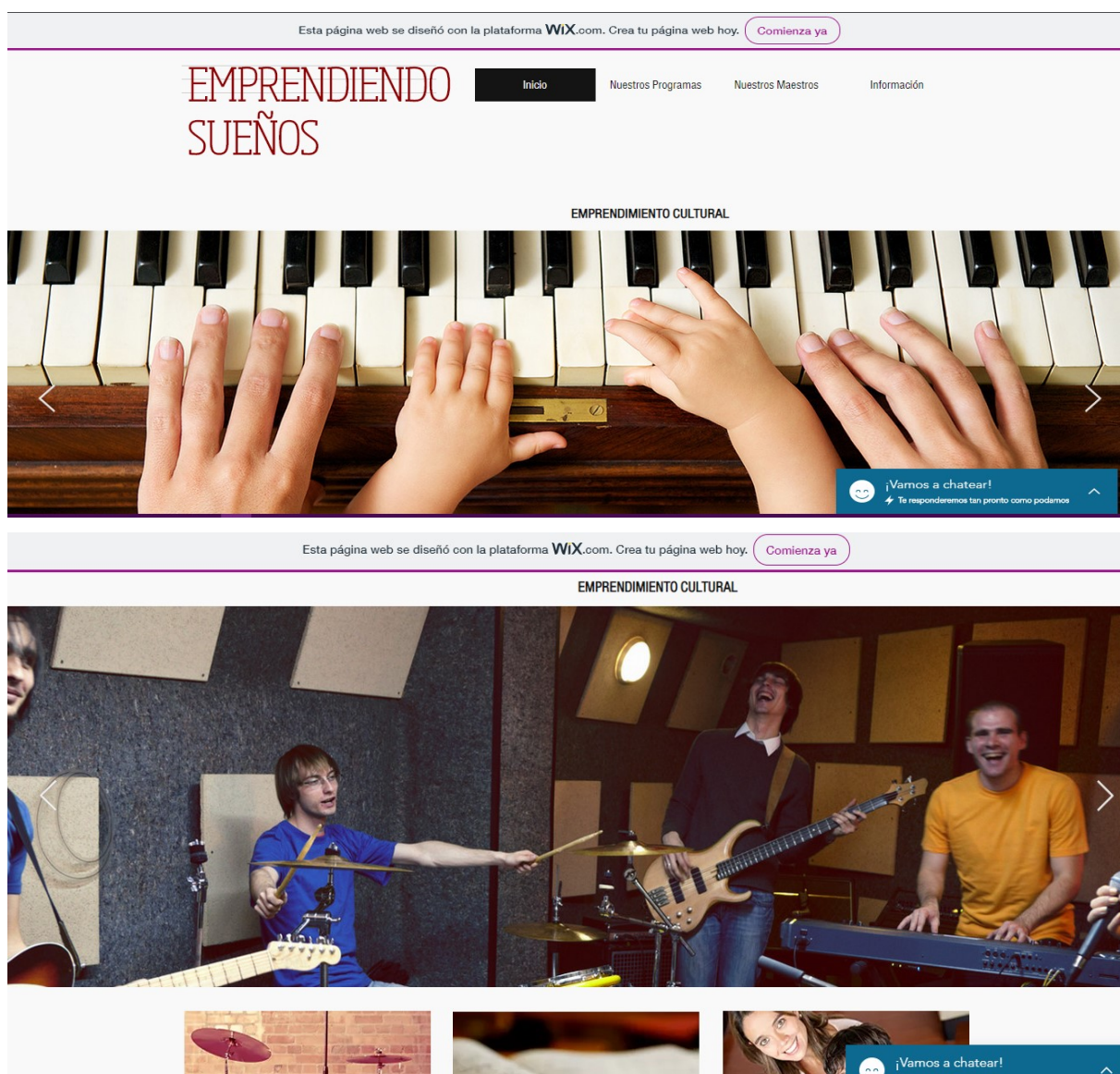
Fuente: Elaboración propia

Enlace página emprendiendo sueños <https://alelulondo4857.wixsite.com/misitio-1>

Lo que se busca con la página web es dar a conocer la fundación con todos sus modelos de enseñanza ya que es una herramienta utilizada a nivel mundial y nos permite darnos a conocer con mayor facilidad.

Ilustración 1

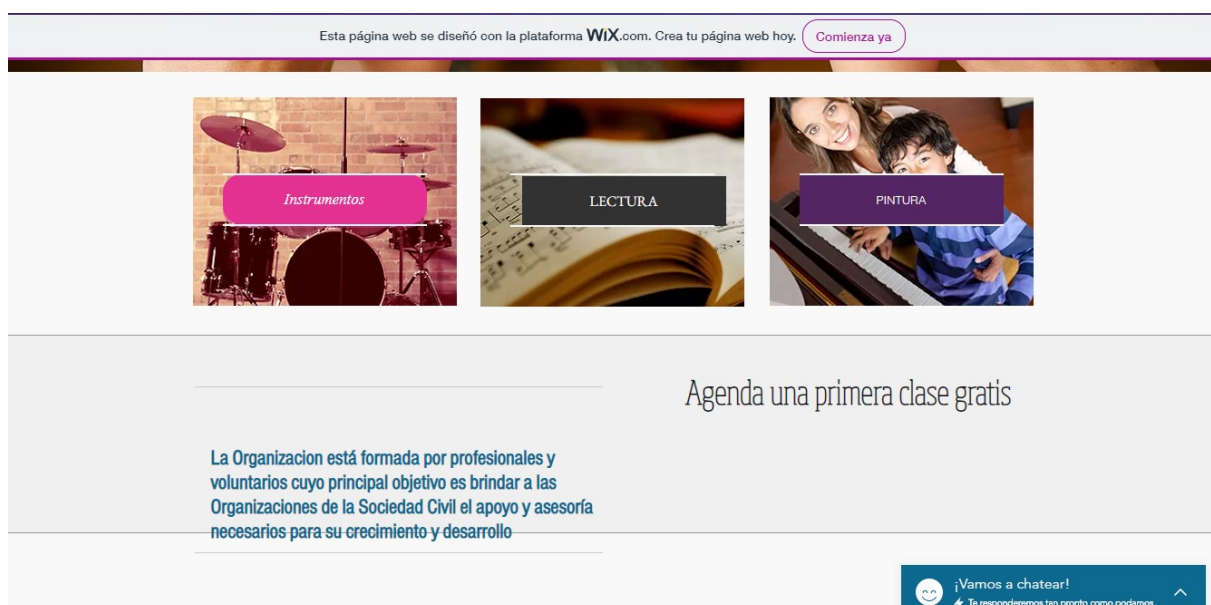
Portal Web



Algunos de los beneficios de la página web, es el atraer más clientes no solo presenciales si no también virtual, done la institución se encontrará abierta las 24 horas al día y los 7 días de la semana.

Ilustración 2

Opciones del Portal Web



Acelera el crecimiento de la institución (marca) aumentando los clientes, incrementando más estudiantes a la institución la institución crecer a un nivel más acelerado, que el planteado inicialmente y podría pasar en poco tiempo a hacer de una institución a una gran academia educativa y cultural.

Ilustración 3 Otro Elementos del Portal Web

Esta página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

Programa Anual

Promover en el estudiante el descubrimiento de sus posibilidades y limitaciones, la confianza y seguridad en sí mismo para expresar sus propios puntos de vista con libertad, el desarrollo de su autonomía, la capacidad de decisión, el desarrollo de actitudes solidarias con los demás y la actitud crítica, anualmente de desarrollan promociones en los cuales los jóvenes logran pasar de nivel y como incentivo se les permite formar microempresas para que vayan desarrollándose laboralmente

Programa Personalizado

Se brindan clases personalizadas a los niños y jóvenes que se les dificulte el ingreso a nuestras instalaciones. el objetivo es llegar a los hogares de toda la región y hacer

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

Proyección operativa y financiera

- **Recursos operativos:** en este punto se presenta la siguiente información:
- **Tamaño del proyecto:** descripción de la capacidad instalada de la empresa en términos de unidades en coherencia con el potencial de mercado identificado. se debe contemplar el tipo de tecnología que se ha de emplear. el tamaño en términos del espacio que se requiere.

Tabla 8

Capacidad instalada

Conceptos	Unidad De Medida
Área total.	100% equivale a $\rightarrow 300 \text{ m}^2$
% de espacio utilizado en plan de acción (talleres, cursos, creaciones y capacitaciones).	73,33% equivale a $\rightarrow 220 \text{ m}^2$
% de espacio utilizado en actividades administrativas.	26,67% equivale a $\rightarrow 80 \text{ m}^2$

Fuente: Elaboración propia.

- **Disponibilidad insumos:** descripción de las fuentes de insumos y si es necesario contar con un stock o no de inventarios, así como revisar cada cuando se haría la rotación de estos. esta con la finalidad de identificar los recursos económicos que se requieren para stock de materia prima. los insumos deben estar disponibles en los momentos deseados, los insumos que se tienen disponibles son: instrumentos musicales de todos los estilos, vestuarios para las clases de teatro, papelería como cartillas, crayones, revistas, cuadernillos, biblioteca para lectura, sala de cómputo, juegos de mesa, micrófonos, amplificadores, una cocineta, sillas, mesas, equipo de cómputo.

Tabla 9*Fuentes de insumo*

Bien/ Producto/ Material	Unidades	Tiempo De Rotación	Recursos Económicos Iniciales Por Cada Ítem
Guitarras	20	5 años	\$2.600.000
Flautas	15	5 años	\$360.000
Baterías	2	8 años	\$6.380.000
Baffles (Sonido)	4	3 años	\$520.000
Micrófonos	8	1 año	\$416.000
Cámaras	4	1 año	\$3.200.000
Vestidos De Danza	12	10 años	\$1.000.000
Juegos Didácticos	10	1 año	\$500.000
Material Para Tejido Y Bisutería	---	1 mes	\$500.000
Material De Papelería	---	1 mes	\$2.000.000
Pinturas	---	1 mes	\$1.000.000
Telas Y Materiales De Circo	---	1 mes	\$800.000
Total			\$19.276.000

Fuente: Elaboración propia

Nota: sobre el cuadro realizado anteriormente vale la pena resaltar que lo he realizado así para mayor comprensión propia y para los demás, lo he subrayado de dos colores para diferenciar la primera parte que hace referencia a los bienes o productos que tienen una rotación entre 1 y 10 años, puesto que la vida útil de estos elementos si se les da un buen manejo puede ser largo mientras que en la segunda parte he subrayado también las cosas enfocadas a los materiales más ligeros y que tienen una vida útil corta o se agotan de manera constante en este tipo de actividades, por la misma razón no hay un número definido de unidades en esta parte ya que estos materiales normalmente los venden en paquetes con varias y diferentes unidades.

- **Descripción técnica del producto** (bien o servicio) en donde se detalla las características para evocar los actividades, infraestructura y recursos adicionales que se necesitan. por ejemplo, el tipo de maquinaria. en otras palabras, la intención es visualizar los diferentes procesos que se requieren desde la concepción del servicio hasta su entrega al cliente final.

La propuesta de emprendimiento social está basada en direccionar el emprendimiento hacia emprendimiento cultural para niños y jóvenes ya que por medio del componente de formación artística se pretende fortalecer y desarrollar los talentos y habilidades de esta población vulnerable, teniendo como punto de partida que el aprendizaje básico de las artes está actualmente al alcance de todos y todo ciudadano tiene derecho a participar ya sea por ofertas tanto del sector público como privado, ya que quienes hacen parte de estos procesos artísticos y culturales se encuentran en la capacidad de unificar lo sensorial, lo emocional, lo afectivo y lo intelectual que complementa al ser humano como tal, esta propuesta tiene como objetivo principal elaborar, imaginar, crear, construir relaciones con las habilidades que cada uno tiene pero que con el paso del tiempo los ayudará a identificar sus fuertes y su identidad.

En cuanto a los atributos y beneficios de los servicios prestados por medio de la ejecución del presente proyecto se puede encontrar el aprovechamiento de las habilidades de los niños y jóvenes en cuanto a talleres artístico- culturales ya que esto promueve actividades para el desarrollo del pensamiento y la expresión creativa de las personas, el desarrollo de habilidades de emprendimiento general y emprendimiento cultural con un acompañamiento direccionado a la superación personal de la población objeto, es decir, aprender cómo desarrollar una idea de negocio y conocer las preguntas que se deben hacer para crear una idea de negocio, esto con el fin como ya ha sido mencionado en el proyecto de que los niños y jóvenes puedan evaluar sus mismo avances en el proceso y consideren si es pertinente ver estos avances como proyecto de vida y trabajar para esto con ayuda de profesionales.

Costo por curso/taller: \$80.000

Dedicación horaria: cada sesión de los talleres/cursos tendrá una intensidad horaria de 2 horas y el paquete incluye 12 sesiones.

Tabla 10

Maquinaria y elementos operativos

Conceptos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Local En Arriendo	1	\$9.800.000	(12 meses) → \$117.600.000
Aire Acondicionado	1	\$6.750.000	\$6.750.000
Iluminación Led	20	\$50.000	\$1.000.000
Total			\$125.350.000

Fuente: Elaboración propia

Figura 6

Realizar las proyecciones de distribución en planta



Fuente: Elaboración propia

Manual de funciones y responsabilidades

Director General

Perfil del aspirante: profesional en la capacidad de coordinar todas las actividades de la empresa y supervisar el desempeño de los empleados, controlar los presupuestos, establecer los objetivos generales, además de asegurar que todas estas actividades se realicen de manera eficiente, organizada, segura y rentable.

- Determinar los objetivos de la organización y definir las maneras de lograrlos.
- Coordinar todas las actividades de la empresa y verificar que todas se lleven a cabo de manera eficiente, organizada, segura y rentable
- Crear un plan de acción detallado proyectando los pasos a seguir y organizándolos en un orden lógico.
- Establecer criterios específicos en relación con la toma de decisiones y la resolución de conflictos.
- Difundir la misión y visión de la empresa a los empleados.

- Supervisar el desempeño de los empleados.
- Gestionar la correcta distribución de recursos, asegurando que la correcta cantidad de responsabilidades sea asignada a las personas correspondientes en los departamentos correspondientes.

Salario: \$5.000.000 – 9% (parafiscales)= \$4.550.000

Promotor/ asesor del proyecto

Perfil del aspirante: profesional en la capacidad de comunicar de forma visual su trabajo haciendo uso de las diferentes herramientas de retoque gráfico, herramientas de producción, técnicas de expresión gráfica y diferentes tipos de software con la finalidad de brindar soluciones visuales optimas a los problemas de la comunicación gráfica y publicitaria.

- Ser resolutivo a la hora de crear contenido, logrando que sean de valor para la empresa como para los clientes sin caer en la monotonía.
- Elegir contenido audiovisual con buen gusto y criterio estético.
- Tener sentido común en cuanto a la aplicación y generación adecuada de contenido o no en el tiempo adecuado.
- Captar la atención de los usuarios desde el diseño de las estrategias y piezas adecuadas al mensaje que se quiere transmitir.
- Humanizar la marca puesto que detrás de las compañías hay personas. no se debe desaprovechar esto y mostrárselo a los miembros de la comunidad para que puedan identificarse con ella.
- Se debe definir cómo actuar ante situaciones adversas. esto es fundamental para evitar que las consecuencias puedan ser mayores o negativas para la compañía en las publicaciones realizadas.

Salario: \$3.500.000 – 9% (parafiscales)= \$3.185.000

Director Técnico -Administrativo

Perfil del aspirante: profesional en la capacidad de controlar las actividades de la empresa, además que este en la capacidad de obtener el flujo de información efectiva entre los departamentos para el correcto empleo de los recursos de la empresa.

- Velar por la coordinación y cumplimiento de metas del equipo de trabajo ayudándolos y apoyándolos por medio de su liderazgo empresarial

- Recordar a cada instante y poner en práctica la misión, visión y valores institucionales de la empresa.

- Responder por la calidad y los protocolos de los procesos empresariales.

- Coordinar las unidades por línea de producto producidas acorde a lo planificado y organizado por la dirección general.

- Gestionar la adquisición y administración de los recursos requeridos para la prestación de los servicios al cliente y la entrega de un producto de calidad.

Salario: \$4.000.000 – 9% (parafiscales)= \$3.640.000

Director de recurso humano

Perfil del aspirante: profesional responsable del reclutamiento de empleados dentro de la organización, además de actuar como un mediador entre los empleados y sus superiores.

- Evaluar las competencias y habilidades periódicamente de los empleados

- Establecer un manual para el proceso de selección y capacitación de los nuevos empleados

- Implementar y establecer incentivos y recompensas por productividad y cumplimiento de ventas

- Fomentar la comunicación en la empresa entre los diferentes niveles del personal de la compañía

- Definir para cada puesto de trabajo la forma de medir el desempeño de la persona lo cual permite la evaluación y elaboración de planes de mejoramiento

- Diseñar, definir e implementar estrategias y políticas de recursos humanos de la compañía acordes con los valores corporativos y los objetivos de la empresa

Salario: \$4.000.000 – 9% (parafiscales)= \$3.640.000

Director financiero/ contador

Perfil del aspirante: perfil en la capacidad de realizar labores gerenciales, manejar información financiera, documentar y levantar informes, analizar tendencias y evaluar el desempeño de la empresa, además de, supervisar las operaciones y desarrollo de los departamentos de finanzas de la empresa.

- Conocer y aplicar las normas contables vigentes.
- Realizar presupuestos anuales de ingresos, egresos y flujo de caja.
- Tener la información contable de la empresa confiable, oportuna, útil y que pueda ser usada de manera transparente para la toma de decisiones.
- Tener conocimiento del sistema contable claro para establecer costos, dependiendo de los productos, servicios y procesos.
- Conocer la productividad que genera la inversión en activos y el impacto de estos en la generación de utilidades de la empresa.
- Tener claro la política definida para el pago a los proveedores.
- Cumplir con los compromisos adquiridos con los acreedores de manera oportuna.

- Evaluar el crecimiento de la empresa frente a las inversiones realizadas y conocer el retorno de la inversión.

- Establecer políticas para los excesos de liquides.

Salario: \$4.000.000 – 9% (parafiscales)= \$3.640.000

Tallerista/ capacitador

Perfil del aspirante: profesional para el área artística que sea solicitado que tenga buen manejo de relaciones personales, laborales y pedagógicas especialmente con niños y jóvenes

- Debe tener orientación y vocación de servicio especialmente al trabajo con los niños y jóvenes.

- Aplicar de forma correcta y didáctica sus conocimientos con la población objeto.

- Hacer de cada una de las sesiones actividades pedagógicas y culturales.

- Trabajar en cada sesión el proyecto de vida teniendo como herramienta la cultura y la diversidad artística.

Salario: \$1.800.000 – 9% (parafiscales)= \$1.638.000

- Descripción de equipos de oficina, como su nombre lo indica se relaciona los elementos de servicio, estarán en el numeral anterior.

Tabla 11

Descripción equipos de oficina

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	7	\$1.200.000	\$8.400.000
Fotocopiadora	1	\$750.000	\$750.000
Impresora	1	\$550.000	\$550.000
Video proyector	2	\$1.690.000	\$3.380.000
TOTAL			
	13.080.000		

Fuente: Elaboración propia

- Procesos pre operativos, se describen las acciones preliminares para iniciar labores, como permisos, registro de la empresa, seguros, entre otros.

Toda vez que tengamos ya la empresa constituida y legalizada como contribuyente, el permiso para el inicio de labores, requiere una serie de permisos y documentos.

- La entrega de los servicios al tipo de cliente objetivo donde este tiene que dejar los datos personales ya que de esto se sabrá qué tipo de herramientas y técnicas aplicar.

- El mostrar diseñar un proyecto bien estructurado mostrara a los clientes potenciales que estarán acertando una excelente decisión al unirse al centro.

- Los términos y condiciones deben ser con total legitimidad para no tener inconvenientes.

Esta etapa de la empresa es una de la más importante, puesto que comprende el tener muy claro nuestro objetivo, los requisitos a tener en cuenta son:

- El lugar físico donde se va a realizar la actividad, en este caso donde se realizará el servicio.

- Estructuras sanitarias y ambientales necesarias para ejercer la actividad.

- Registrar la empresa como persona natural o jurídica.

- Persona natural, bajo el régimen simplificado, su contabilidad puede llevarse en libro fiscal.

- Régimen común (factura IVA) y debe llevar contabilidad por un contador calificado.

- El nombre que fue asignado a la empresa se debe de registrar en la superintendencia y no se puede tener un nombre repetido o que sea similar a otro que ya exista, tanto en nombre, como en logo.

- Clasificar la actividad económica CIU.
- Rut registro ante cámara y comercio, bomberos, uso de suelo, libro fiscal, autorización sanitaria.

En la mayoría de los permisos no se requiere de un valor económico, salvo la matrícula en cámara de comercio, registro de la patente.

Figura 7

Procesos preoperativos



- Localización, descripción del ámbito territorial donde se montará el proyecto (bien o servicio) sustentando las ventajas y desventajas. por ejemplo, vías de acceso, proximidad con los clientes, costos de los espacios, seguridad, disponibilidad de espacios, entre otros aspectos que considere claves.

El lugar para dar inicio al proyecto se daría en la ciudad de Manizales en la dirección carrera 23 # 56 esquina donde se contaría con el espacio necesario para el desarrollo de dicho

proyecto el cual cuenta con una infraestructura de dos pisos que permitirá la distribución de las respectivas oficinas y donde se contara con los espacios necesarios para atender a las personas que participaran de este; desde los ámbitos territoriales este se ubicara en el centro de la ciudad lo que permitirá tener un acceso rápido y optimo, también se cuenta con la ventaja de un sistema muy fluido de transporte público en vista que esta avenida es la principal de la ciudad, logrando de esta manera que por su ubicación el acceso a este sea muy viable y ágil para nuestros beneficiarios, también se contara con un sistema de seguridad excelente que permite contar con apoyo de sistemas de seguridad tanto de policía como de seguridad sectorial, esto permite que sea más viable realizar la instalación de la sede para la ejecución de dicho proyecto en esta zona, bajo los factores de mejora se realizaría un análisis de los puntos donde los funcionarios y beneficiarios que cuenten con sistema de transporte propio puedan ubicar sus vehículos en vista que a la fecha no se cuenta con las instalaciones para brindar este servicio.

Proyecciones de ventas

Para definir las proyecciones de ventas se parte analizar el comportamiento actual de demanda, con el objetivo de determinar el volumen de productos bienes o servicios que se estaría dispuestos a adquirir, en este sentido, se parte por la recopilación de datos sobre sus gustos, preferencias, motivos de compra y costumbres. en el caso que el servicio, sea el sustituto de uno actual se puede tomar datos sobre las proyecciones de consumo actual de dicho producto o servicio, el objetivo es sustentar con cifras la existencia de un mercado real.

Tabla 12

Cálculo de la demanda

Población objetivo	Niños y jóvenes entre 7 y 15 años (4.400 promedio al año)
Consumo promedio (mensual o anual)	Asistencia 5 programas anuales

Total, consumo $Q = (4.400 * 5 * 80.000)$
 $= \$1.760.000.000$

Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar) **70%** de la población infantil y juvenil de la ciudad

Nota: (para el total del consumo he aplicado la fórmula para obtener la demanda total del mercado $q = n * x * p$ donde q (demanda total), n (cantidad de clientes), x (cantidad de programas comprados por el cliente promedio) y p (precio por programa)

Tabla 13

Proyecciones de ventas

	Año 1	Año 2	Año 3
TOTAL	3.000 cursos	3.800 cursos	4.500 cursos
Enero	250	310	375
Febrero	250	310	375
Marzo	250	310	375
Abril	250	310	375
Mayo	250	310	375
Junio	250	310	375
Julio	250	310	375
Agosto	250	310	375
Septiembre	250	440	375
Noviembre	250	440	375
Diciembre	250	440	375

Fuente: Elaboración propia

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:

Tabla 14

Punto de equilibrio

	Año 1
Total, Costos Fijos	\$34.100.000
Total, Costos Variables	\$40.106.000
Número De Unidades	3.000 unidades
Costo Total Promedio Unitario	\$80.000
Costo Promedio Unitario	\$80.000
Costo Variable Unitario	\$60.000
Precio De Venta Sin Iva	\$64.800
Precio De Venta Con Iva	\$80.000
Margen De Utilidad Promedio	50%
Punto De Equilibrio En Unidades	1.800 unidades

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15

Proyecciones de ingresos por ventas

	Año 1	Año 2	Año 3
Total, Ventas	\$194.400.000	\$291.600.000	\$388.800.000
Descuentos Por Ventas	0	0	0
Ventas Netas	\$194.400.000	\$291.600.000	\$388.800.000
% De Ventas A Contado	100%	100%	100%
% De Ventas A Crédito	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16*Proyecciones de ingresos por ventas*

	Ventas esperadas miles											
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Total, ventas	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Descuentos por ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ventas netas Valores en Millones	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.	\$16.200.
% de ventas a contado	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% de ventas a crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

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

Trabajo se determinará elaborando el flujo de caja mensual para el primer año del negocio:

Tabla 17*Flujo de caja mensual*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300
Ventas	2000	2100	1800	2200	2350	2200	2300	2800	2900	3100	3900	4200
Total, ingresos	4300	4400	4100	4500	4650	4500	4600	5100	5200	5400	6200	6500
Egresos	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Compra material prima e insumos	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Remuneración personal operativo	4280	4280	4280	4280	4280	4280	4280	4280	4280	4280	4280	4280
Gastos generales de operación	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Remuneración administrativos												
Gastos de administración	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Gastos financieros	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Gastos de marketing	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Otros gastos	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Total, egresos	5280	5280	5280	5280	5280	5280	5280	5280	5280	5280	5280	5280

Flujo mensual	59400	59400	59400	59400	59400	59400	59400	59400	59400	59400	59400	59400
---------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18

Saldos acumulados

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.	5.950.
Representado en Millones												
Flujo mensual acumulado	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.	5.940.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19*Inversión Total*

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Equipo de oficina	\$13.080.000
	Adecuación del local o espacio de producción	\$6.800.000
	Gastos legales de constitución	\$3.500.000
	Marketing	\$2,100.000
	Arriendo	\$9.800.000
	Sueldos	\$4.280.000
Capital de trabajo		\$22.300.000
TOTAL	\$61.860.000	

Fuente: Elaboración propia

Fuentes de capital de inversión donde se relaciona cuáles las opciones para la conformación del dinero necesario para empezar a operar

Es decir, si será capital propio o a través de un tercero y si es éste último proyecciones de costo de capital. El capital de trabajo es uno de los instrumentos generales para que una empresa produzca, es una inversión que realiza la empresa en activos rentables a corto plazo, en efectivo, los valores negociables, cuentas de cobro para el caso de la institución se solicita préstamo a entidad bancaria y se afilia la empresa a una entidad que apoya las microempresas y en el Sena con el fondo emprender.

Conclusiones

Dentro de la metodología para desarrollar la presente actividad se logró conseguir el desarrollo del proyecto de emprendimiento social a presentar con posibles satisfacciones para los usuarios y la solución de problemas de la sociedad conseguir metodología inspirada en la práctica y creativa de solución de problemas. Esto lleva a conseguir mejores resultados siendo la capacidad de combinar la creatividad y la empatía en la satisfacción de las necesidades de la población a tratar.

Se puede concluir que con el desarrollo del proyecto se pretende trabajar las problemáticas basadas en estrategias estructuradas y diseñadas, utilizando los recursos de cada uno de nosotros que sean punto de apoyo, se realizó un consenso donde se enfatizó en la consolidación financiera y de los recursos que serán utilizados para el desarrollo de mismo llegando, determinando y seleccionando las estrategias más asertivas y eficaces antes descritas y las cuales se deben desarrollar para darle una cara más agradable al país una buena imagen a los turistas y buen ejemplo a toda la juventud.

Se puede concluir que la investigación y el análisis de mercado son factores fundamentales para tomar decisiones acertadas que impacten positivamente en el funcionamiento de una empresa, buscando un equilibrio económico y unas ganancias que permitan su sostenimiento y crecimiento. como método de aprendizaje hacia un modelo en la elaboración del proyecto de emprendimiento social planteado como idea de negocio comprendiendo su planificación, siendo desarrollada como base fundamental hacia las actividades y las distintas propuestas rentables, este componente práctico es excelente para todos los que tenemos en mente la puesta en marcha de un proyecto, puesto que nos impulsa a contemplar todas las variables posibles que se deben tener en cuenta para ejecutarlo, ya sean las ventas, el producto, el

marketing, la producción, los costos generales, de mantenimiento, de personal y demás, todo esto con el fin de logara un balance positivo que nos genere rentabilidad y no perdidas.

La metodología inspirada en la práctica y creativa de solución de problemas lleva a conseguir mejores resultados siendo la capacidad de combinar la creatividad y empatía en la satisfacción de las necesidades de los usuarios. Podemos concluir con este trabajo que se puede trabajar la problemática basados en estrategias estructuradas y diseñadas utilizando los recursos de cada uno de nosotros que sean punto de apoyo en este proceso entre todos nosotros integrantes del grupo se realiza un consenso llegando todos a la conclusión de las estrategias antes descritas y las cuales se deben desarrollar para darle una cara más agradable al país, buena imagen a los turistas y buen ejemplo a toda la juventud. La herramienta *desing thinking* es una búsqueda de información sobre un proyecto o un tema que nos ayuda a representarla realmente, de forma sencilla y coherente.

Referencias

- Desing Thinking. (2020). *Role playing*. Design thinking community.
<https://www.designthinking.services/herramientas-design-thinking/role-playing/>
- Mejía Martínez, A. (2018). *Ovi, Unidad 3 modelo de negocio Design Thinking*. UNAD.
<http://hdl.handle.net/10596/21685>
- Meza Orozco, J. (2010). *Evaluación financiera de proyectos* (vol. 2). ECOE ediciones.
- Open future, (2020). *Toolbox telefónica open future*. Open future.
<https://www.openfuture.org/es/toolbox/role-play>
- Pérez, S.G. (2016). *Diseño de proyectos sociales: aplicaciones prácticas para su planificación, gestión y evaluación*. UNAD.
<https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&an=edselb.5102422&lang=es&site=eds-live&scope=site>