

Centro de formación barrio El Dorado

Natalia Hernández Vargas

Paula Andrea Brito Giraldo

Lina María Ceballos Ramírez

Roger Stiveen Echeverri Colorado

Asesora

Marisol Osorio Candela

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Tecnología en Gestión Comercial y de Negocios

2024

Resumen

El proyecto del Centro de Formación y Empleo del barrio Dorado en Pereira surge como una respuesta directa a la alta tasa de desempleo juvenil en la región. Este emprendimiento social busca equipar a los jóvenes con las habilidades técnicas y blandas necesarias para acceder al mercado laboral y contribuir al crecimiento económico local. A través de una oferta de cursos especializados, prácticas laborales y alianzas con empresas, el centro se posiciona como un motor de cambio social, promoviendo la inclusión y el desarrollo integral de los jóvenes. La sostenibilidad financiera del proyecto se garantiza mediante diversas fuentes de ingresos, como cursos pagados, la venta de productos elaborados por los estudiantes y alianzas estratégicas con empresas locales. Además, se han identificado y establecido relaciones con actores clave en la comunidad, como el gobierno local, instituciones educativas y organizaciones no gubernamentales, para asegurar el éxito a largo plazo. Mediante un análisis exhaustivo del mercado y la implementación de estrategias de marketing efectivas, el centro busca llegar a un amplio público objetivo. El impacto esperado de este proyecto trasciende lo individual, ya que no solo beneficiará a los jóvenes participantes, sino que también fortalecerá el tejido social y económico de la comunidad. Al reducir el desempleo juvenil, promover la equidad y fomentar el emprendimiento, el Centro de Formación y Empleo se consolida como una iniciativa innovadora y transformadora en la región. El Centro de Formación y Empleo del barrio Dorado representa una inversión estratégica en el futuro de la comunidad. Este proyecto, diseñado para abordar el problema del desempleo juvenil, cuenta con un modelo de negocio sólido y sostenible. A través de una combinación de cursos pagados, alianzas con empresas locales y la venta de los productos hechos por los estudiantes, se generarán los ingresos necesarios para cubrir los costos operativos y garantizar la continuidad del centro. Además, se han identificado fuentes de financiamiento

adicionales, como subvenciones gubernamentales y donaciones de organizaciones privadas, para asegurar la viabilidad a largo plazo de este emprendimiento social.

Palabras claves: Formación profesional, emprendimiento, alianzas estratégicas, empleo juvenil.

Abstract

The Dorado Neighborhood Training and Employment Center project in Pereira arises as a direct response to the high youth unemployment rate in the region. This social enterprise seeks to equip young people with the technical and soft skills necessary to enter the job market and contribute to local economic growth. Through a range of specialized courses, internships, and partnerships with businesses, the center positions itself as a catalyst for social change, promoting inclusion and the comprehensive development of young people. The project's financial sustainability is ensured through various revenue streams, including paid courses, the sale of student-made products, and strategic alliances with local businesses. Additionally, key stakeholders in the community, such as local government, educational institutions, and non-governmental organizations, have been identified and engaged to ensure the project's long-term success. Through a thorough market analysis and the implementation of effective marketing strategies, the center aims to reach a wide target audience. The expected impact of this project extends beyond individual benefits, as it will not only benefit participating youth but also strengthen the social and economic fabric of the community. By reducing youth unemployment, promoting equity, and fostering entrepreneurship, the Training and Employment Center solidifies its position as an innovative and transformative initiative in the region. The Dorado Neighborhood Training and Employment Center represents a strategic investment in the community's future. Designed to address the issue of youth unemployment, this project boasts a solid and sustainable business model. Through a combination of paid courses, partnerships with local businesses, and the sale of student-made products, the necessary revenue will be generated to cover operational costs and ensure the center's continuity. Furthermore, additional funding sources have been identified, such as government grants and private donations, to guarantee the

long-term viability of this social enterprise."

Keywords: Professional training, entrepreneurs, strategic partnerships, youth employment.

Tabla de Contenido

- Introducción 13
- Objetivos 15
 - Objetivo General..... 15
 - Objetivos Específicos..... 15
 - Establecer la Viabilidad Financiera del Centro de Formación..... 15
 - Definir una Estrategia de Marketing Efectiva para Atraer Clientes 15
 - Asegurar la Financiación Necesaria para el Lanzamiento y Operación del Centro 15
- Descripción del Planteamiento del Problema Contexto de la Identificación de la Problemática. 16
 - Descripción del Proyecto de Emprendimiento..... 16
 - Impacto Esperado y Objetivos 17
 - Consolidación de la Innovación Social del Proyecto 17
 - Aspectos Innovadores 17
 - Valor Creado 18
 - La Fuente de Ingresos del Proyecto y cuáles serían los Beneficios Esperados 19
 - Cursos y Talleres Pagados 19
 - Alianzas con Empresas Locales 19
 - Venta De Productos y Servicios 19
- Valor Social..... 20
 - Etapas Empatía 20
 - Etapas Ideación..... 22
 - Flor de Loto..... 23
 - Problema 23

CENTRO DE FORMACIÓN BARRIO EL DORADO	7
Solución	23
Valor Social Sub-pétalos.....	23
Modelo de Negocio. Sub-pétalos	23
Mapa Mental	25
Problema	25
Solución Propuesta.....	25
Justificación	26
Problema Abordado	26
Enfoque Centrado en el Usuario	26
Fase de Definición.....	26
Impacto Social.....	26
Colaboración con Empresas Locales	26
Enfoque Escalable y Sostenible	26
Fase del Prototipado.....	28
Modelo Canvas	29
Plan de Mercadeo.....	30
Atributos y Beneficios	30
Identificación y Caracterización del Grupo Objetivo	30
Estrategia de Segmentación del Mercado	30
Segmentación Demográfica	31
Segmentación Psicográfica.....	31
Segmentación Conductual.....	31
Segmentación Geográfica.....	32

Análisis de la Competencia Regional	32
Competencia Directa	32
Competencia Indirecta.....	33
Fortalezas del Centro de Formación y Empleo para Jóvenes	34
Identificación de Aliados Estratégicos y Propuesta De Cooperación.....	34
Aliados Clave y Contribuciones Propuestas	34
Consideraciones Importantes	36
Empresas Locales	36
Instituciones Educativas Locales.....	37
ONGs y Organizaciones Comunitarias	37
Gobierno Local y Entidades Públicas	37
Empresas de Tecnología y Comunicaciones	37
Estrategias de Mercadeo Integradas: Tradicionales y Digitales.....	38
Estrategia de Comunicación	38
Estrategia de Posicionamiento	38
Estrategia de Diferenciación	39
Prototipos de Contenidos para Redes Sociales.....	39
Estrategia de Comunicación.....	40
Estrategia de Posicionamiento	40
Estrategia de Diferenciación	41
Prototipos de Contenidos para Redes Sociales.....	41
Integración de Estrategias.....	42
Estrategias de Comunicación.....	42

CENTRO DE FORMACIÓN BARRIO EL DORADO	9
Construcción de la Página Web para el Proyecto	44
Estrategia de Precios y Proyecciones Financieras.....	52
Determinación del Precio de Venta y Análisis de Ingresos a Tres Años.....	52
Costos Operativos	52
Estrategias con las que Definimos el Precio de Venta.....	52
Precios para Diferentes Tipos de Servicios que se Ofrecerán en el Centro de Formación	53
Proyecciones de Ventas e Ingresos para Tres Años del Centro de Formación El Dorado	53
Año 1.....	53
Año 2.....	53
Año 3.....	54
Las Proyecciones de Ingresos.....	54
Estrategias de Mercadeo Enfocadas en el Cumplimiento de Metas Financieras del Centro de Formación el Dorado	55
Estrategias de Marketing Digital.....	55
Marketing Tradicional	55
Establecemos Alianzas con Empresas y Organizaciones para Ofrecer Descuentos o Promociones Cruzadas	56
Estrategias de Fidelización	56
Monitoreo y Evaluación	56
Recomendaciones para Aumentar los Ingresos del Centro de Formación El Dorado	57
Ampliar la Oferta Educativa	57
Mejorar la Experiencia del Cliente	57
Proyección de los Recursos Operativos y FinancierosDeterminar el Capital del Trabajo	57

CENTRO DE FORMACIÓN BARRIO EL DORADO	10
Activos Corrientes.....	57
Pasivos Corrientes	57
Resumen.....	58
Calculo	58
Resultado	58
Análisis del Capital de Trabajo	59
Liquidez	59
Capacidad de Inversión	59
Gestión de Cuentas por Cobrar	59
Control de Costos.....	59
Estrategias de Crecimiento	59
Resiliencia Financiera.....	59
Reinversión	60
Recomendaciones	61
Monitorear Flujos de Caja	61
Optimizar Inventarios	61
Diversificación de Ingresos	61
Fortalecer Relaciones con Clientes.....	61
Sustentar la Inversión Inicial del Proyecto.....	62
Conclusión	65
Referencias Bibliográficas	67

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Agentes Involucrados en el Centro de Educación del Barrio el Dorado – Risaralda ...</i>	21
Tabla 2 <i>Proyección Operativa y Financiera.....</i>	49
Tabla 3 <i>Costos Variables.....</i>	50
Tabla 4 <i>Gastos de Producción.....</i>	50
Tabla 5 <i>Capacidad Instalada de Atención.....</i>	51
Tabla 6 <i>Resultados Generales.....</i>	51
Tabla 7 <i>Origen de los Recursos-Inversión Inicia.....</i>	62

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Mapa de actores del Centro de Formación Barrio el Dorado.....</i>	22
Figura 2 <i>Diagrama de pensamiento visual flor de loto centro de formación.....</i>	24
Figura 3 <i>Mapa mental centro de formación.</i>	27
Figura 4 <i>Prototipo en bruto centro de formación.....</i>	28
Figura 5 <i>Modelo canvas centro de formación</i>	29
Figura 6 <i>Menú principal página web centro de formación</i>	44
Figura 7 <i>Sección “sobre nosotros” página web centro de formación</i>	44
Figura 8 <i>Menú “servicios” centro de formación.....</i>	45
Figura 9 <i>Sección “Nuestros horarios” página web centro de formación</i>	46
Figura 10 <i>Sección “Nuestro equipo” página web centro de formación.....</i>	46
Figura 11 <i>Formulario de contacto página web centro de formación</i>	47
Figura 12 <i>Botón contacto WhatsApp página web centro de formación</i>	47
Figura 13 <i>Enlace a WhatsApp página web centro de formación</i>	48
Figura 14 <i>Contacto WhatsApp página web centro de formación.....</i>	48

Introducción

El crecimiento del país va de la mano de diferentes situaciones como lo son el progreso técnico, la inversión, la acumulación de capital, seguridad fiscal, paz, libertad y la apertura de nuevos mercados. Los nuevos mercados permiten la circulación del dinero dentro de la actividad económica, propicia la venta a nuevos empleos y la apertura de mercados que dan lugar a que el país esté en constante crecimiento y oportunidad de adquirir posibilidades de expansión. Es por ello que los emprendimientos y creación de empresa son un punto fundamental dentro de nuestra economía, partiendo de que son mecanismos de oportunidad, mejoras técnicas, circulación de dinero y crecimiento educativo para diferentes que sectores.

A continuación se detalla la inversión inicial de un emprendimiento social que se desarrollara en la ciudad de Dosquebradas, emprendimiento que se da basado en la necesidad de crear oportunidades laborales para los jóvenes del sector, este emprendimiento permite que los jóvenes del barrio el Dorado tengan la posibilidad de aprender diferentes habilidades técnicas y blandas, que les abrirá campo para enfrentarse al sector empresarial con conocimiento claro y conciso para llevar a cabo diferentes actividades que se requieren en el sector laboral.

De esta manera, se centra la investigación en comprender el mercado objetivo del centro de formación. Se analizan factores como la demanda de capacitación, la competencia existente, las tendencias del mercado y las oportunidades de crecimiento. Con ello se obtendrá la información suficiente para apertura diferentes estrategias de marketing que permitirá que los números y objetivos sean alcanzables.

Finalmente comprenderemos las posibilidades de financiamiento a partir de las necesidades identificadas, es por ello por lo que se determina una guía de recaudos basados en la cooperación de sectores públicos y privados con el fin de obtener su apoyo para dar inicio y

apertura a las actividades del centro, dándonos la oportunidad de crear sinergia y trabajo en conjunto con diferentes sectores empresariales de la ciudad de Pereira.

Objetivos

Objetivo General

Establecer un centro de formación y empleo sostenible en el barrio Dorado que promueva el desarrollo integral de los jóvenes, reduzca las tasas de desempleo juvenil y contribuya al crecimiento socioeconómico de la comunidad.

Objetivos Específicos

Establecer la Viabilidad Financiera del Centro de Formación

Realizar un análisis detallado de los costos iniciales, incluyendo inversión, costos fijos, variables y gastos de personal.

Proyectar los ingresos esperados a través de la demanda de capacitación y las estrategias de marketing.

Definir una Estrategia de Marketing Efectiva para Atraer Clientes

Investigar a fondo el mercado objetivo, incluyendo la demanda de capacitación, la competencia existente, las tendencias del mercado y las oportunidades de crecimiento.

Asegurar la Financiación Necesaria para el Lanzamiento y Operación del Centro

Desarrollar una propuesta de financiamiento sólida que destaque los objetivos del centro, la viabilidad financiera y el impacto social potencial.

Descripción del Planteamiento del Problema Contexto de la Identificación de la Problemática

El barrio el Dorado, ubicado en el municipio de Risaralda-Pereira, está experimentando una alta tasa de desempleo juvenil, situación que ha llevado a la falta de oportunidades para el desarrollo personal y profesional de los jóvenes de la región. Esta situación se ve agravada por el limitado acceso a educación técnica y profesional, así como por la ausencia de programas sólidos de formación y empleabilidad.

El desempleo juvenil no solo impacta negativamente a los jóvenes, que enfrentan dificultades para incorporarse al mercado laboral, sino que también afecta a sus familias y a la comunidad en general, aumentando la desigualdad social y limitando el crecimiento económico del municipio. El impacto del desempleo juvenil puede llevar a otros problemas sociales, como el aumento de la criminalidad, la marginalización y la falta de esperanza en el futuro.

Descripción del Proyecto de Emprendimiento

En respuesta a esta problemática, se ha concebido un proyecto de emprendimiento que busca establecer un centro de formación y empleo para jóvenes en el barrio Dorado, que ofrezca capacitación en habilidades técnicas y blandas, además de oportunidades de prácticas laborales en empresas locales. El objetivo principal es reducir la tasa de desempleo juvenil y proporcionar oportunidades significativas para el crecimiento profesional y personal de los jóvenes.

El centro de formación ofrecerá cursos y talleres pagados en áreas clave, como tecnología, emprendimiento y habilidades interpersonales, para preparar a los jóvenes para el mercado laboral actual. A través de alianzas con empresas locales, el centro proporcionará servicios de reclutamiento y selección de personal, creando una conexión directa entre el centro y el sector empresarial. Además, se desarrollarán productos y servicios relacionados con las

habilidades adquiridas por los estudiantes, generando ingresos adicionales para el centro y fortaleciendo su sostenibilidad financiera.

El proyecto también incluye la venta de productos y servicios, como artesanías, diseño gráfico y servicios tecnológicos, para generar ingresos adicionales y apoyar a los estudiantes en la aplicación práctica de sus habilidades. Estas iniciativas tienen como objetivo proporcionar una fuente constante de ingresos para el centro y asegurar su viabilidad a largo plazo.

Impacto Esperado y Objetivos

Este proyecto contribuirá a resolver el problema del desempleo juvenil al proporcionar a los jóvenes las herramientas necesarias para acceder al mercado laboral y fomentar la formación profesional. Además, busca crear un entorno inclusivo que promueva la equidad y la diversidad, permitiendo a jóvenes de bajos recursos acceder a oportunidades de educación y empleo.

El proyecto de emprendimiento está diseñado para abordar la problemática del desempleo juvenil en el barrio el Dorado y el municipio de Risaralda-Pereira mediante la creación de un centro de formación y empleo. Al ofrecer una combinación de formación técnica y práctica, junto con oportunidades de empleo y prácticas laborales, el proyecto busca promover el desarrollo de habilidades y la inclusión social, contribuyendo a un crecimiento económico sostenible y equitativo.

Consolidación de la Innovación Social del Proyecto

El proyecto de establecimiento de un centro de formación y empleo para jóvenes en el barrio el Dorado, en el municipio de Risaralda-Pereira, destaca por su innovación y el valor que crea. A continuación, se resumen estos aspectos clave:

Aspectos Innovadores

Centro de Formación y Empleo. Brindando capacitación en habilidades técnicas y

blandas, cruciales para el mercado laboral actual, y conecta a los jóvenes con oportunidades de prácticas laborales en empresas locales.

Enfoque en Habilidades de Alta Demanda. Se centra en áreas como tecnología, emprendimiento y habilidades interpersonales, altamente valoradas por los empleadores.

Alianzas Estratégicas. Participa con empresas locales para facilitar la colocación laboral y el desarrollo de proyectos prácticos.

Sostenibilidad Financiera. Genera ingresos a través de la venta de productos y servicios, asegurando la viabilidad a largo plazo del centro.

Valor Creado

Reducción del Desempleo Juvenil. El proyecto reduce el desempleo juvenil en la región al proporcionar a las jóvenes herramientas para obtener y mantener empleos.

Desarrollo de Habilidades Profesionales. A través de cursos y talleres, los jóvenes adquieren habilidades técnicas y blandas, lo que aumenta sus posibilidades de empleo y desarrollo profesional.

Fortalecimiento de la Economía Local. Al ofrecer prácticas laborales y trabajar con empresas locales, el proyecto contribuye al crecimiento económico de la región.

Sostenibilidad Económica. El modelo de negocio sostenible, que incluye ingresos generados por cursos pagados y alianzas con empresas, asegura la viabilidad a largo plazo del proyecto.

La innovación del proyecto radica en su enfoque holístico para abordar el desempleo juvenil, mientras que el valor que crea incluye oportunidades de empleo, desarrollo profesional y un impacto positivo en la economía local y la equidad social.

La Fuente de Ingresos del Proyecto y cuáles serían los Beneficios Esperados

Sí, el modelo de negocio del centro de formación y empleo para jóvenes en el barrio el Dorado y el municipio de Risaralda-Pereira cuenta con varias fuentes de ingresos, lo que le permite ser sostenible a largo plazo. Estas fuentes de ingresos son:

Cursos y Talleres Pagados

Se ofrecerán cursos y talleres especializados a jóvenes y adultos interesados en áreas como tecnología, emprendimiento, habilidades blandas, entre otros. Los ingresos generados por estos cursos se utilizarán para sostener el funcionamiento del centro.

Alianzas con Empresas Locales

Al establecer acuerdos con empresas locales, el centro puede ofrecer servicios de reclutamiento y selección de personal, así como programas de pasantías pagadas para los estudiantes. Esto no solo brinda oportunidades a los jóvenes, sino que también genera ingresos para el centro a través de tarifas por estos servicios.

Venta De Productos y Servicios

El centro planea desarrollar y vender productos o servicios relacionados con las habilidades aprendidas por los estudiantes, como artesanías, diseño gráfico, servicios de tecnología, entre otros. Esta fuente de ingresos ayuda a diversificar el modelo de negocio. Al tener múltiples fuentes de ingresos, el proyecto puede mantener su sostenibilidad financiera y continuar ofreciendo formación y empleo a los jóvenes de la región.

Valor Social

Etapa Empatía

El Mapa de actores es una herramienta que sirve para identificar las personas, entidades y administraciones que intervienen dentro de un negocio o sistema, así como las relaciones que se establecen entre cada una de ellas. Se trata de una herramienta muy utilizada en procesos de Design Thinking. Dentro de la Fase de empatía para el emprendimiento seleccionado Centro de Educación Barrio el Dorado, se desarrollará el mapa de actores con el fin de ver la relación entre los diferentes entes que harán parte de las actividades, de esta manera, se genera sinergia entre los objetivos planteados y se conoce el valor interno de los diferentes roles y actores involucrados.

Para comprender mejor el ecosistema en el que operará el Centro de Formación del Barrio el Dorado, es fundamental identificar a todos los agentes involucrados en su funcionamiento y desarrollo. La Tabla 1 presenta una lista detallada de estos actores clave, desde el personal administrativo hasta las entidades externas que colaborarán con el centro. Esta identificación nos permite visualizar la red de apoyo y los recursos humanos necesarios para el éxito del proyecto.

Tabla 1

Agentes Involucrados en el Centro de Educación del Barrio el Dorado – Risaralda

Agentes Involucrados en el Centro de Educación del Barrio el Dorado – Risaralda

Administrador del centro de formación

Auxiliar de contacto e información

Usuarios Jóvenes y adultos del barrio el Dorado

Capacitadores y educadores de las respectivas áreas Técnicas y blandas

Empresas Locales con las cuales se realizará convenio de empleabilidad y/o pasantías.

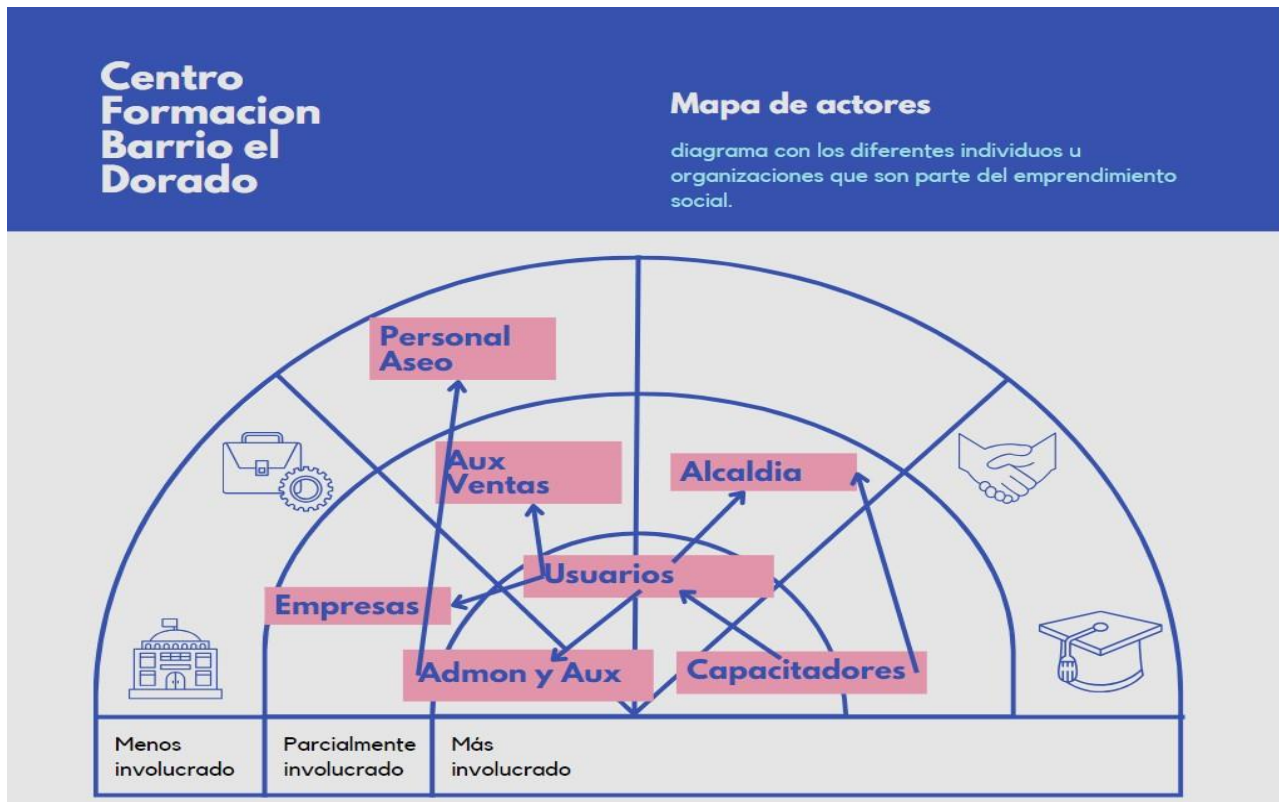
Auxiliar de Ventas de producto terminado, quien es el encargado de promover los productos terminados por los jóvenes, de esta manera se genera una fuente de ingresos.

Administración Pública – Alcaldía Donde se presentará el emprendimiento con el fin de recoger fondos.

Personal de aseo del centro de Formación

Nota. Esta tabla nos presenta los agentes relacionados con el centro de educación ubicado en el barrio el Dorado en el Municipio de Risaralda- Caldas. *Fuente.* Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 1, el centro contará con una variedad de agentes, cada uno cumpliendo un rol específico e importante. Desde el administrador que supervisará las operaciones generales, hasta los capacitadores que impartirán conocimientos, y las empresas locales que ofrecerán oportunidades de empleo, cada actor juega un papel crucial en el funcionamiento integral del centro. Esta estructura diversa asegura que el Centro de Formación pueda ofrecer un servicio completo y efectivo a los jóvenes del Barrio el Dorado.

Figura 1*Mapa de actores del Centro de Formación Barrio el Dorado*

Fuente. Elaboración propia.

Etapas Ideación

La técnica de la Flor de Loto para Design Thinking es una herramienta visual que facilita la generación de ideas y el desarrollo de soluciones innovadoras. Se basa en la metáfora de la flor de loto, donde el centro representa el problema u objetivo principal, y los pétalos representan las ideas y soluciones que se van generando a partir de este. Se describe claramente el problema u objetivo central que se quiere tratar. En este caso, el problema es la alta tasa de desempleo juvenil en el barrio Dorado. Se generan ideas y se aportan soluciones creativas utilizando la herramienta de la Flor de Loto. En el centro de la flor se escribe el problema principal, y en los pétalos se van anotando ideas relacionadas con este problema.

Flor de Loto***Problema***

Alto índice de desempleo juvenil en el barrio Dorado, limitando las oportunidades de los jóvenes y afectando negativamente a la comunidad.

Solución

Creación del Centro el Dorado de Capacitación y Empleo Juvenil para brindar capacitación en habilidades técnicas y blandas, oportunidades de prácticas laborales y servicios de intermediación laboral.

Valor Social Sub-pétalos.

Reducción del Desempleo Juvenil. Disminuir la tasa de desempleo juvenil en el barrio el Dorado y mejorar las perspectivas de empleo de los jóvenes.

Mejora de las Habilidades y la Empleabilidad. Brindar a los jóvenes las habilidades y la experiencia que necesitan para ser competitivos en el mercado laboral.

Empoderamiento y desarrollo personal. Promover el empoderamiento y el desarrollo personal de los jóvenes, aumentando su confianza y autoestima.

Fortalecimiento de la comunidad. Contribuir al fortalecimiento de la comunidad del barrio el Dorado, creando un entorno más próspero y resiliente.

Modelo de Negocio. Sub-pétalos

Ingresos. Cobro de tarifas por cursos y talleres.

Venta de productos y servicios creados por los estudiantes.

Alianzas con empresas para servicios de intermediación laboral.

Posibles subvenciones o donaciones.

Costos. Alquiler de espacio y compra de equipos.

Salarios de instructores y personal.

Materiales para cursos y talleres.

Costos de marketing y publicidad.

Figura 2

Diagrama de pensamiento visual flor de loto centro de formación



Nota. Esta figura representa el planteamiento del problema identificado en el barrio el dorado y así mismo las posibles soluciones *Fuente.* Elaboración propia.

Mapa Mental***Problema***

El barrio Dorado enfrenta altas tasas de desempleo juvenil debido a la falta de acceso a oportunidades de formación y empleo adecuadas para los jóvenes de bajos recursos.

Solución Propuesta

Desarrollar un Centro de Desarrollo y Empleabilidad para Jóvenes en el barrio Dorado, que ofrecerá programas de formación técnica y habilidades blandas relevantes para el mercado laboral local, así como oportunidades de prácticas laborales y servicios de reclutamiento y selección de personal en colaboración con empresas locales.

Justificación

Problema Abordado

El proyecto aborda directamente el problema del desempleo juvenil al proporcionar a los jóvenes del barrio Dorado acceso a oportunidades de formación y empleo que anteriormente no estaban disponibles para ellos.

Enfoque Centrado en el Usuario

La solución se basa en las necesidades y aspiraciones de los jóvenes del barrio Dorado, identificadas a través de la investigación y el análisis de usuarios.

Fase de Definición

Se diseñarán programas de formación y servicios que se adapten específicamente a sus necesidades y contextos.

Impacto Social

El Centro de Desarrollo y Empleabilidad no solo aborda el problema inmediato del desempleo juvenil, sino que también tiene un impacto social más amplio al fortalecer el tejido social y económico del barrio Dorado, empoderando a los jóvenes y fomentando el desarrollo comunitario.

Colaboración con Empresas Locales

La solución propuesta involucra colaboraciones estratégicas con empresas locales para garantizar que los programas de formación estén alineados con las necesidades del mercado laboral y que haya oportunidades reales de empleo para los jóvenes después de completar el programa.

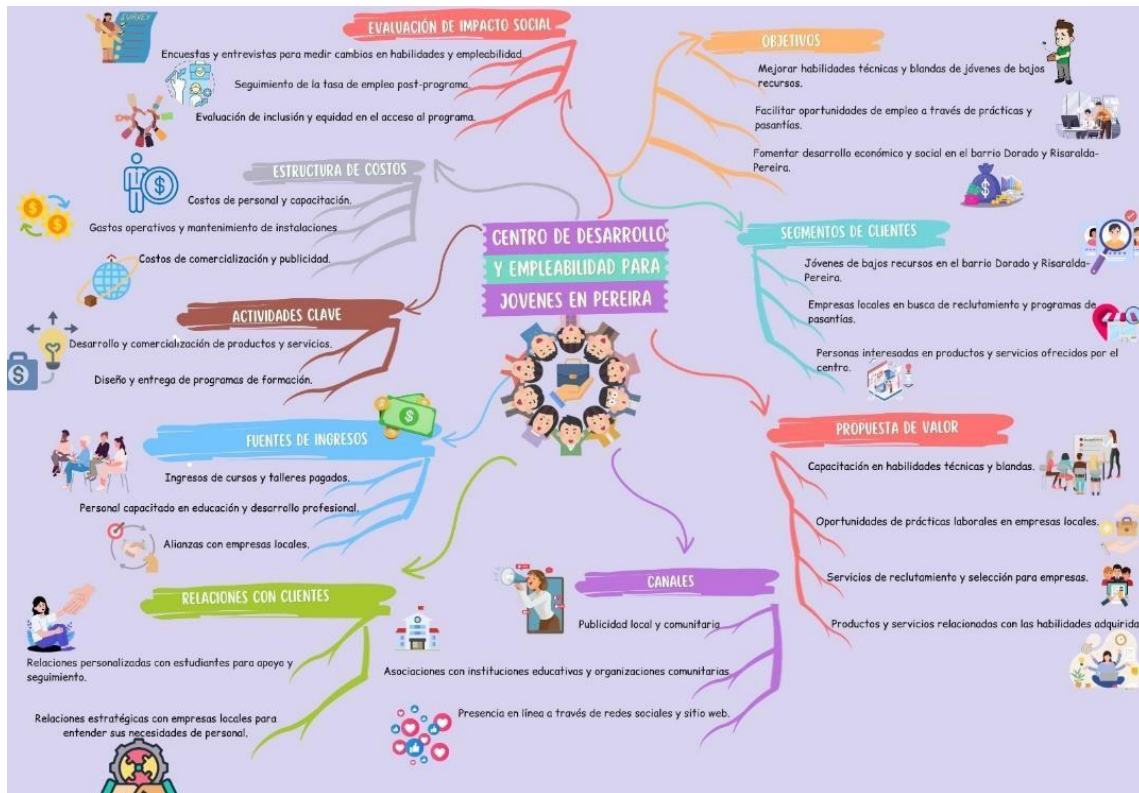
Enfoque Escalable y Sostenible

El diseño de la solución se enfoca en crear un modelo que pueda ser escalable y

sostenible a largo plazo, con la capacidad de expandirse para atender amás jóvenes en el barrio el Dorado y en otras comunidades similares en el futuro.

Figura 3

Mapa mental centro de formación.



Nota. Esta tabla nos presenta los enfoques principales que se tendrán en cuenta para el desarrollo del modelo de negocio. *Fuente.* Elaboración propia.

Fase del Prototipado

Con la técnica de Prototipo en bruto se busca agilizar la definición de ideas o posibles soluciones, evaluando el impacto positivo que genera para la comunidad y la vida de los jóvenes que se acojan al programa. En este prototipo se plantea la problemática, la construcción paso a paso de las soluciones y el resultado final donde evidenciamos la consecución de habilidades blandas, técnicas, empoderamiento, desarrollo personal y estabilidad.

Figura 4

Prototipo en bruto centro de formación

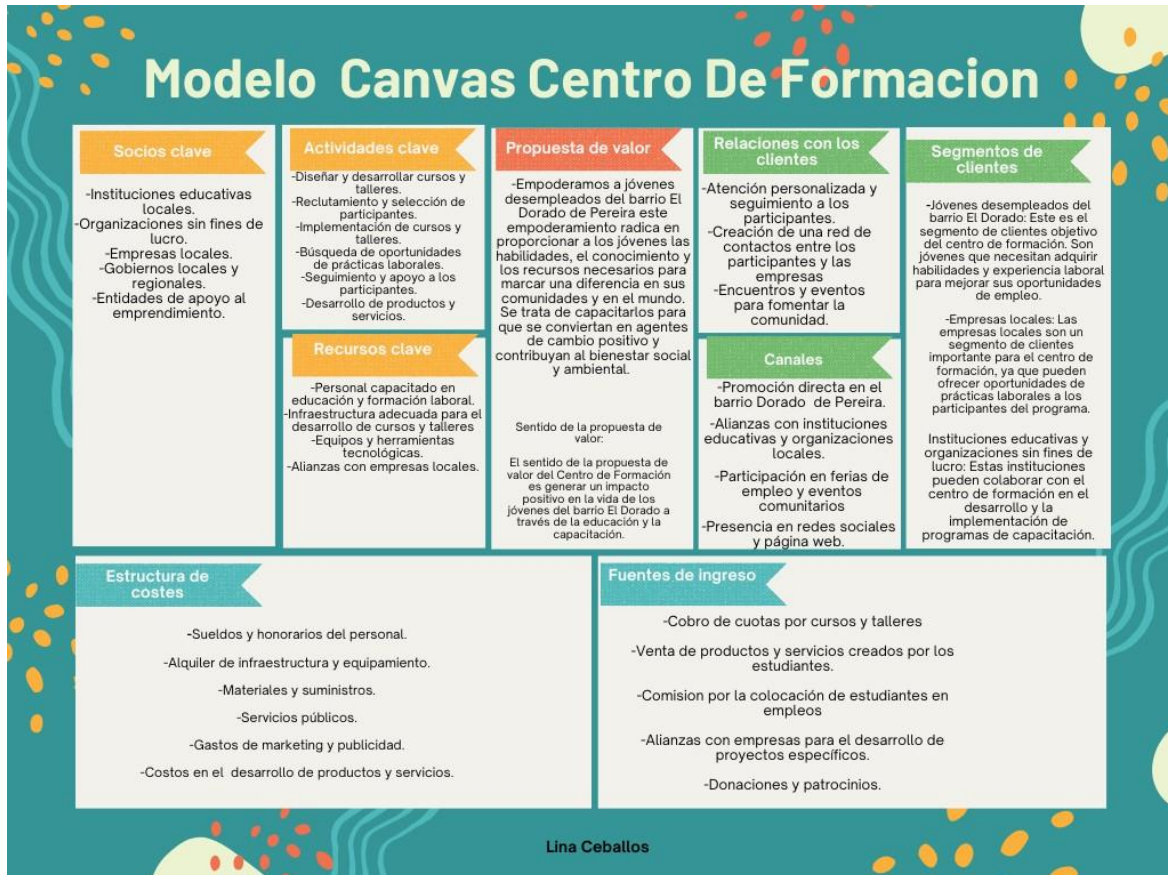


Nota. Esta tabla representa la consecución de las actividades que se fortalecerán dentro del centro de formación dando lugar a oportunidades de trabajo. *Fuente.* Elaboración propia.

Modelo Canvas

Figura 5

Modelo Canvas Centro de Formación



Nota. Esta tabla nos muestra la estructura del modelo de trabajo, fuentes de ingresos y la modalidad interna de la segmentación del mercado. *Fuente.* Elaboración propia.

Plan de Mercadeo

En esta fase del proyecto de emprendimiento social, nos enfocamos en definir las estrategias de mercadeo fundamentales para su éxito y consolidación. A continuación, presentaremos los siguientes puntos clave:

Atributos y Beneficios

La construcción del centro de formación del barrio el Dorado brinda beneficios a los jóvenes ofreciendo programas de formación técnica y en habilidades blandas las cuales son necesarias para el mercado laboral, además los prepara para formar proyectos de emprendimientos que brinden prácticas laborales, servicios de reclutamiento y empleos que brinden estabilidad. El centro brindará servicios de asesoramiento y orientación laboral donde se brindará información de la elaboración correcta de hojas de vida, entrevistas exitosas, entre otras, adicionalmente los cursos de formación estarán enfocados en temas administrativos, informática y de idiomas. De esta manera, estamos convencidos que el camino hacia el futuro empieza con la educación, es por esto por lo que lo determinamos en nuestro slogan.

Identificación y Caracterización del Grupo Objetivo

Nuestro grupo objetivo son los jóvenes del barrio el Dorado, nos concentraremos en ellos para brindarles nuevas oportunidades. Nuestra manera de acercarnos para generar la motivación necesaria para el centro de formación es a través de las alcaldías, juntas de acción comunal, empresas patrocinadoras y la comunidad.

Estrategia de Segmentación del Mercado

En el caso del proyecto de emprendimiento del Centro de Formación y Empleo, la segmentación del mercado va dirigida para definir el público objetivo, se propone optimizar la oferta de cursos y talleres, y establecer estrategias de marketing efectivas. A continuación, se

presenta un análisis de los tipos de segmentación con los cuales se desarrollará el proyecto de emprendimiento del Centro de Formación y Empleo:

Segmentación Demográfica

Edad. El centro de formación se enfoca en jóvenes del barrio Dorado. Se pueden establecer subgrupos dentro de este rango, comprendiendo los 18-24 años, 25-29 años, etc., para adaptar los programas y el marketing a las necesidades específicas de cada grupo.

Nivel Educativo. Los cursos están dirigidos a jóvenes que han terminado la secundaria o que están cursando estudios superiores. Segmentar por nivel educativo permite ofrecer programas con el nivel de complejidad adecuado para cada grupo.

Segmentación Psicográfica

Estilos de Vida. Es importante comprender los intereses, valores y aspiraciones de los jóvenes del Dorado. Por ejemplo, si les apasiona el impacto social, se pueden ofrecer cursos de emprendimiento social o desarrollo comunitario.

Intereses. La variedad de cursos y talleres permite segmentar por intereses específicos, como tecnología, emprendimiento o habilidades interpersonales. Esto facilita la promoción de cursos relevantes a cada grupo de interés.

Segmentación Conductual

Situación Laboral. Segmentación por desempleados o empleados permite enfocar los servicios y la orientación de manera adecuada. Por ejemplo, se pueden ofrecer talleres de búsqueda de empleo y preparación para entrevistas a los jóvenes desempleados.

Comportamiento de Aprendizaje. Considerar las preferencias de aprendizaje (visual, auditivo, kinestésico), el entorno de aprendizaje preferido (presencial, virtual, grupal, individual) y las experiencias previas de aprendizaje permite diseñar programas más efectivos y atractivos.

Segmentación Geográfica

Barrios. Enfocarse en el barrio Dorado y las áreas circundantes, comprendiendo las necesidades y la demografía específicas de cada comunidad.

Adaptar los mensajes de marketing, los esfuerzos de divulgación e incluso las ofertas de cursos para resonar con las características y preferencias de cada barrio.

Al combinar estrategias de segmentación demográfica, psicográfica, geográfica y conductual, el Centro de Formación y Empleo podrá identificar con precisión a sus grupos objetivo, adaptando sus servicios y programas a sus necesidades específicas, y podrá desarrollar estrategias de marketing más efectivas. Esto le permitirá maximizar el impacto del proyecto en la reducción del desempleo juvenil y el fomento del crecimiento profesional y personal de los jóvenes del barrio el Dorado.

Análisis de la Competencia Regional

Competencia Directa

En el barrio el Dorado y sus alrededores, existen diversas instituciones que ofrecen servicios de formación y capacitación para jóvenes, incluyendo:

SENA. El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) es una institución pública colombiana que ofrece formación técnica y vocacional gratuita o a bajo costo en una amplia variedad de áreas. El SENA cuenta con un centro regional en Pereira y varios centros de formación en todo Risaralda. Si bien es una institución bien establecida con una sólida reputación, amplia red de centros de formación y una variada oferta de programas, posiblemente no sea tan flexible a las necesidades específicas del barrio el Dorado como una organización comunitaria más pequeña.

Corporación Universitaria Autónoma de Colombia (UAC). Ofrece programas técnicos y tecnológicos en diversas áreas, como administración de empresas, contabilidad y enfermería. La UAC tiene una sede en Pereira, lo que la convierte en un competidor directo para el centro de formación del barrio Dorado.

Corporación Universitaria del Área Andina. Ofrece programas técnicos y tecnológicos en áreas como administración de empresas, marketing y sistemas de información. La Universidad del Área Andina, cuenta con su sede en Pereira, lo que la convierte en un competidor directo para el centro de formación del barrio Dorado.

Instituto Comfamiliar Risaralda. Ofrece programas técnicos en áreas como manualidades, Excel, ingenierías, administración, inglés. Comfamiliar Risaralda es una institución que ofrece formación y capacitación a bajos costos dependiendo la categorización que tenga el empleado y también ofrece capacitación a través de alianzas con empresas y entidades educativas.

Competencia Indirecta

Además de la competencia directa, el centro de formación y empleo para jóvenes también enfrenta competencia indirecta de:

Instituciones de Educación Superior. Universidades, escuelas superiores e instituciones tecnológicas que ofrecen programas de pregrado y posgrado. Estas instituciones pueden ofrecer una formación más completa y especializada que el centro de formación del barrio Dorado, pero también son más costosas y pueden estar dirigidas a un público objetivo diferente.

Empresas. Algunas empresas ofrecen programas de formación interna para sus empleados. Estos programas pueden ser más específicos para las necesidades de la empresa y pueden ofrecer oportunidades de empleo a los participantes.

Organizaciones no Gubernamentales (ONGs). Algunas ONGs ofrecen programas de formación y capacitación para jóvenes en situación de vulnerabilidad. Estas ONGs pueden ofrecer apoyo adicional a los jóvenes, como tutoría y asesoramiento, además de formación.

Fortalezas del Centro de Formación y Empleo para Jóvenes

Enfoque en las Necesidades del Barrio Dorado. El centro puede enfocar su oferta de formación en las necesidades específicas de los jóvenes del barrio Dorado, lo que le puede dar una ventaja competitiva sobre las instituciones que ofrecen una formación más general.

Conexión con el Sector Empresarial. A través de alianzas con empresas locales, el centro puede ofrecer a sus estudiantes oportunidades de prácticas laborales y pasantías, lo que les ayudará a adquirir experiencia práctica y aumentar sus posibilidades de encontrar empleo.

Desarrollo de Productos y Servicios. El centro puede desarrollar productos y servicios relacionados con las habilidades adquiridas por los estudiantes, lo que le permitirá generar ingresos adicionales y fortalecer su sostenibilidad financiera.

Venta de Productos y Servicios. La venta de productos y servicios, como artesanías, diseño gráfico y servicios tecnológicos, puede proporcionar al centro una fuente adicional de ingresos y ayudar a los estudiantes a poner en práctica sus habilidades.

Identificación de Aliados Estratégicos y Propuesta De Cooperación

Para identificar y proponer acciones de cooperación como alianzas estratégicas para el proyecto del Centro de Formación y Empleo en el barrio Dorado, es fundamental considerar los aliados clave que pueden potenciar el impacto y la sostenibilidad del emprendimiento social.

Aquí te presento algunos posibles aliados y sus contribuciones concretas:

Aliados Clave y Contribuciones Propuestas

Empresas Locales. Contribución. Ofrecer oportunidades de prácticas laborales y empleo

para los jóvenes graduados del centro.

Acción de Cooperación. Establecer convenios con empresas para garantizar la inserción laboral de los jóvenes capacitados. Por ejemplo, crear programas de pasantías remuneradas o convenios de empleo asegurado para aquellos que completen ciertos cursos.

Instituciones Educativas Locales. *Contribución.* Compartir recursos educativos y facilitar espacios para la formación práctica.

Acción de Cooperación. Colaborar en la actualización de currículos de los programas de formación según las necesidades del mercado local. También podrían facilitar instalaciones para talleres y clases prácticas.

ONGs y Organizaciones Comunitarias. *Contribución.* Experiencia en trabajo comunitario y apoyo social.

Acción de Cooperación. Realizar actividades conjuntas para la integración comunitaria y el seguimiento personalizado de los jóvenes participantes. Podrían también ayudar en la identificación de jóvenes en situación de vulnerabilidad que podrían beneficiarse del proyecto.

Gobierno Local y Entidades Públicas. *Contribución.* Recursos públicos y apoyo institucional.

Acción de Cooperación. Obtener financiamiento a través de programas de subvenciones o cooperación técnica. Además, podrían facilitar permisos y apoyo logístico para la realización de eventos y actividades de capacitación.

Empresas de Tecnología y Comunicaciones. *Contribución.* Equipamiento tecnológico y conocimientos avanzados.

Acción de Cooperación. Colaborar en la implementación de cursos relacionados con tecnología e innovación. Además, podrían donar equipos u ofrecer descuentos en servicios

tecnológicos necesarios para la operación del centro.

Ejemplo de Acción de Cooperación. Aliado. Empresa Local de Software XYZ

Contribución. Donación de licencias de software para cursos de programación.

Acción de Cooperación. Establecer un convenio donde la empresa XYZ provee licencias gratuitas de su software de programación durante un año para los cursos que lo requieran.

Además, podrían ofrecer capacitación técnica a los instructores del centro para asegurar el uso efectivo del software en la enseñanza.

Consideraciones Importantes

Sostenibilidad. Las alianzas deben ser sostenibles a largo plazo, asegurando que todas las partes involucradas se beneficien mutuamente.

Impacto Medible. Establecer indicadores claros para evaluar el impacto de cada alianza en los objetivos del proyecto, como la reducción del desempleo juvenil y el aumento de la empleabilidad.

Flexibilidad. Mantener la flexibilidad para adaptar las alianzas según las necesidades cambiantes del proyecto y del entorno comunitario.

Al construir estas alianzas estratégicas, el Centro de Formación y Empleo no solo fortalecerá su propuesta de valor social, sino que también incrementará sus posibilidades de éxito y sostenibilidad a largo plazo en el barrio Dorado.

Empresas Locales

Aliado Potencial - Empresa de Tecnología "TechSoluciones". Contribución

Propuesta. Ofrecer oportunidades de prácticas laborales y empleo para los jóvenes graduados del centro en el área de desarrollo de software y soporte técnico.

Acción de Cooperación. Establecer convenios con TechSoluciones para garantizar la

inserción laboral de los jóvenes capacitados en roles técnicos específicos mediante programas de pasantías remuneradas.

Instituciones Educativas Locales

Aliado Potencial Instituto Técnico "EducaTec". *Contribución Propuesta.* Compartir recursos educativos y facilitar espacios para la formación práctica en áreas como electrónica y mecánica.

Acción de Cooperación. Colaborar en la actualización de currículos según las necesidades del mercado local y facilitar instalaciones para talleres prácticos de formación.

ONGs y Organizaciones Comunitarias

Aliado Potencial Fundación "Futuro Seguro". *Contribución Propuesta.* Experiencia en trabajo comunitario y apoyo social, especialmente en jóvenes en situación de vulnerabilidad.

Acción de Cooperación. Realizar actividades conjuntas para la integración comunitaria y el seguimiento personalizado de los jóvenes participantes, identificando aquellos que más podrían beneficiarse del proyecto.

Gobierno Local y Entidades Públicas

Aliado Potencial - Alcaldía de Dorado. *Contribución Propuesta.* Recursos públicos y apoyo institucional mediante programas de subvenciones y cooperación técnica.

Acción de Cooperación. Obtener financiamiento a través de programas de subvenciones, facilitar permisos y apoyo logístico para eventos y actividades de capacitación del centro.

Empresas de Tecnología y Comunicaciones

Aliado Potencial Empresa de Telecomunicaciones "ComTech". *Contribución Propuesta.* Equipamiento tecnológico y conocimientos avanzados en telecomunicaciones.

Acción de Cooperación. Colaborar en la implementación de cursos de

telecomunicaciones e infraestructura tecnológica, además de donar equipos necesarios para la operación del centro.

Estrategias de Mercadeo Integradas: Tradicionales y Digitales

Para el proyecto de emprendimiento social del Centro de Formación y Empleo en el barrio Dorado, es crucial implementar estrategias de marketing efectivas que abarquen tanto lo tradicional como lo digital. Aquí te propongo acciones específicas para cada tipo de estrategia:

Estrategia de Comunicación

Acción Propuesta. Creación de un Boletín Informativo Mensual.

Propósito. El boletín informativo mensual servirá para mantener informados a los jóvenes del barrio Dorado sobre las actividades del centro, los nuevos cursos disponibles, historias de éxito de los participantes, y consejos relacionados con la formación y el empleo.

Implementación. Contenido. Incluir noticias relevantes, testimonios de alumnos, entrevistas con empleadores locales, y fechas importantes de eventos.

Distribución. Utilizar correos electrónicos y redes sociales para compartir el boletín mensualmente.

Estrategia de Posicionamiento

Acción Propuesta. Organización de Talleres y Charlas Gratuitas para la Comunidad.

Propósito. Posicionar al Centro de Formación y Empleo como líder en la capacitación juvenil y el desarrollo comunitario en el barrio Dorado.

Implementación. Talleres Temáticos. Ofrecer talleres gratuitos sobre temas relevantes como habilidades blandas, emprendimiento social, y técnicas de búsqueda de empleo.

Charlas de Expertos. Invitar a profesionales destacados y empresarios locales para que compartan sus experiencias y consejos con los jóvenes.

Estrategia de Diferenciación

Acción Propuesta. Implementación de Programas de Mentoría Personalizada.

Propósito. Diferenciar al Centro de Formación y Empleo ofreciendo un servicio personalizado y de apoyo continuo a los jóvenes participantes.

Implementación. Programas de Mentoría. Asignar a cada estudiante un mentor que les guíe y apoye a lo largo de su proceso de formación y búsqueda de empleo.

Sesiones Individuales. Organizar sesiones individuales para revisar el progreso personal y establecer metas específicas.

Prototipos de Contenidos para Redes Sociales

Acción Propuesta. Serie de Videos Educativos en YouTube.

Propósito. Educar y motivar a los jóvenes del barrio Dorado sobre temas relevantes para su desarrollo personal y profesional.

Implementación. Contenidos de Video. Crear una serie de videos cortos sobre habilidades técnicas, consejos para entrevistas, historias inspiradoras de exalumnos, y testimonios de éxito.

Formato Interactivo. Incluir sesiones de preguntas y respuestas en vivo para fomentar la participación de la audiencia.

Estas acciones de marketing tanto tradicionales como digitales están diseñadas para comunicar efectivamente los valores y beneficios del Centro de Formación y Empleo, así como para diferenciarlo de otras instituciones. Implementadas de manera integrada, estas estrategias contribuirán significativamente a la visibilidad, reputación y éxito del proyecto en el barrio Dorado.

Estrategia de Comunicación

Acción Propuesta. Creación de un Boletín Informativo Mensual.

Propósito. El boletín informativo mensual servirá como herramienta clave para mantener a los jóvenes del barrio Dorado informados y comprometidos con las actividades del Centro de Formación y Empleo.

Implementación. Contenido. Incluirá noticias relevantes sobre cursos próximos, eventos comunitarios, historias inspiradoras de estudiantes y exalumnos, y consejos prácticos sobre empleabilidad.

Formato. Se distribuirá por correo electrónico y se promoverá en las redes sociales del centro.

Beneficios. Ayudará a fortalecer la comunidad al mantener a los interesados informados y comprometidos, además de fomentar un sentido de pertenencia y participación.

Estrategia de Posicionamiento

Acción Propuesta. Organización de Talleres y Charlas Gratuitas para la Comunidad.

Propósito. Posicionar al Centro de Formación y Empleo como un líder en la capacitación juvenil y el desarrollo comunitario en el barrio Dorado.

Implementación. Talleres Temáticos. Ofrecer talleres gratuitos que aborden habilidades técnicas específicas (como programación básica, diseño gráfico, marketing digital) y habilidades blandas (como liderazgo, trabajo en equipo).

Charlas de Expertos. Invitar a empresarios locales, profesionales destacados y exalumnos exitosos para compartir sus experiencias, consejos y mejores prácticas.

Beneficios. Establecerá al centro como un recurso valioso para el desarrollo profesional y personal de los jóvenes, además de fortalecer vínculos con la comunidad y posibles

colaboradores.

Estrategia de Diferenciación

Acción Propuesta. Implementación de Programas de Mentoría Personalizada.

Propósito. Diferenciar al Centro de Formación y Empleo ofreciendo un apoyo personalizado y continuo a los jóvenes participantes.

Implementación. *Programas de Mentoría.* Asignar mentores a los estudiantes para proporcionar orientación individualizada, apoyo emocional y asesoramiento profesional.

Sesiones Individuales. Organizar reuniones periódicas para establecer metas personales y profesionales, revisar el progreso y abordar cualquier desafío.

Beneficios. Mejorar significativamente la experiencia del estudiante, aumentar la retención y el éxito académico, y preparar a los jóvenes para el éxito en el mercado laboral.

Prototipos de Contenidos para Redes Sociales

Acción Propuesta. Serie de Videos Educativos en YouTube.

Propósito. Utilizar plataformas digitales para educar y motivar a los jóvenes del barrio Dorado sobre temas cruciales para su desarrollo.

Implementación. *Contenidos de Video.* Crear una serie de videos cortos y educativos que cubran temas como preparación para entrevistas, desarrollo de habilidades técnicas, historias inspiradoras de exalumnos y consejos para emprendedores.

Formato Interactivo. Incluir sesiones de preguntas y respuestas en vivo para fomentar la participación y la interacción con la audiencia.

Beneficios. Aumentar la visibilidad del centro en línea, atraer a nuevos estudiantes y fortalecer la marca como un recurso educativo confiable y accesible.

Integración de Estrategias

Es importante destacar que estas estrategias no deben considerarse como acciones aisladas, sino como parte de un enfoque integrado y coherente de marketing y comunicación. Al combinar estrategias tradicionales (como talleres presenciales y boletines informativos) con estrategias digitales (como videos en redes sociales y mentoría en línea), el Centro de Formación y Empleo puede maximizar su alcance, impacto y efectividad en la comunidad del barrio Dorado.

Además, es fundamental monitorear y evaluar regularmente el desempeño de estas estrategias mediante indicadores clave de rendimiento (KPIs) para asegurar que estén cumpliendo con los objetivos del proyecto, como la reducción del desempleo juvenil y el fortalecimiento de habilidades para el empleo.

Estrategias de Comunicación

Para mejorar las estrategias de comunicación, se puede proponer un cronograma tentativo para las comunicaciones planeadas:

Boletín Informativo Mensual. Frecuencia. Primer jueves de cada mes.

Contenido. Semana 1. Noticias relevantes sobre el centro y el barrio Dorado.

Semana 2. Historias de éxito de los alumnos y exalumnos.

Semana 3. Consejos prácticos sobre empleabilidad y desarrollo profesional.

Semana 4. Próximos cursos y eventos comunitarios.

Distribución. Por correo electrónico y publicación en redes sociales.

Organización de Talleres y Charlas Gratuitas. Frecuencia. Dos talleres por mes, alternando entre habilidades técnicas y habilidades blandas.

Contenido. Talleres técnicos. Programación básica, diseño gráfico, marketing digital.

Talleres de habilidades blandas. Liderazgo, trabajo en equipo, gestión del tiempo.

Charlas de expertos. Un experto invitado por mes compartiendo experiencias y consejos.

Promoción. Publicación mensual del calendario de talleres en redes sociales y envío de invitaciones personalizadas por correo electrónico.

Implementación de Programas de Mentoría Personalizada. Inicio. Primer mes del año escolar.

Actividades. Asignación de mentores y estudiantes al inicio del año. Reuniones mensuales de seguimiento y apoyo personalizado.

Sesiones individuales adicionales según necesidades específicas.

Monitoreo. Evaluación trimestral del progreso de los estudiantes y ajuste de las estrategias de mentoría según sea necesario.

Serie de Videos Educativos en YouTube. Lanzamiento. Primer video a finales del mes inaugural.

Contenido. Semana 1. Introducción al Centro de Formación y Empleo.

Semana 2. Consejos para preparación de entrevistas.

Semana 3. Historias inspiradoras de exalumnos.

Semana 4. Demostraciones de habilidades técnicas clave.

Formato. Videos cortos (5-7 minutos) con sesiones mensuales de preguntas y respuestas en vivo.

Implementar estas mejoras detalladas ayudará a fortalecer las alianzas estratégicas y mejorar la efectividad de las estrategias de comunicación del Centro de Formación y Empleo en el barrio Dorado.

Construcción de la Página Web para el Proyecto

Nuestra página web permite que los usuarios tengan acceso a un panel de control que los llevara de un lugar a otro, como primera instancia los recibe nuestra imagen corporativa y el slogan que se creó para el emprendimiento.

Tu camino hacia el futuro comienza con Educación

Figura 6

Menú principal página web centro de formación

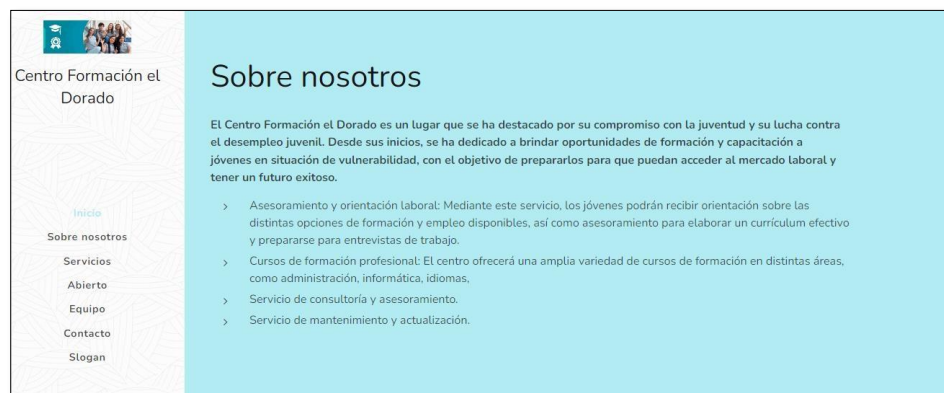


Nota. Se agrega una breve descripción de quienes somos y nuestro objetivo principal. *Fuente.*

Elaboración propia

Figura 7

Sección "sobre nosotros" página web centro de formación



Nota. Se menciona uno a nuestros servicios, permitiendo que el navegante obtenga información

con un contenido fácil de identificar. *Fuente.* Elaboración propia

Figura 8

Menú “servicios” centro de formación

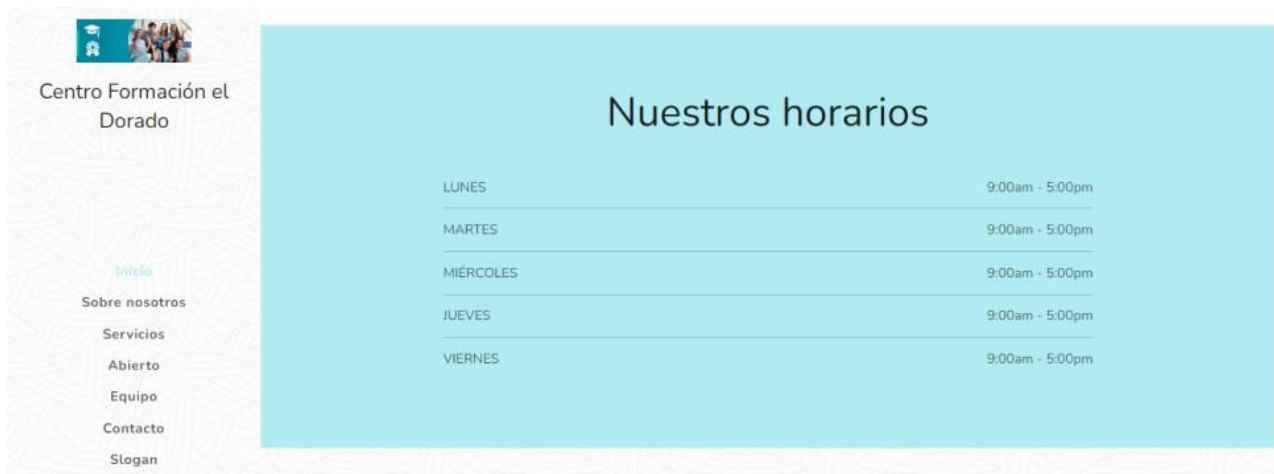


Fuente. Elaboración propia

Los horarios de atención han sido cuidadosamente establecidos para facilitar el acceso y la planificación de visitas al centro por parte de nuestros usuarios. Operamos en jornada continua de 9:00 AM a 5:00 PM, un horario estratégico que incluye el mediodía, reconociendo que este es un periodo de alta actividad para muchas personas que realizan diversas diligencias. Esta flexibilidad horaria está diseñada para maximizar las oportunidades de que los interesados conozcan y visiten nuestro centro, adaptándonos a las necesidades y rutinas de nuestra comunidad objetivo.

Figura 9

Sección “Nuestros horarios” página web centro de formación



Fuente. Elaboración propia

Transparencia y confianza son fundamentales en nuestro enfoque. Por ello, proporcionamos información detallada sobre nuestro equipo en la página web. Los visitantes encontrarán los nombres y roles específicos de cada miembro del equipo que contribuye a este emprendimiento. Esta transparencia no solo ofrece tranquilidad a quienes acceden a nuestra información en línea, sino que también refuerza la credibilidad de nuestro proyecto y fomenta una conexión más personal con nuestra audiencia.

Figura 10

Sección “Nuestro equipo” página web centro de formación



Fuente. Elaboración propia

Se dispone una pestaña para que las personas puedan ser contactadas una vez dejen sus datos personales, dichos datos llegarán a nuestro correo corporativo y se contactará de manera oportuna para atender las diferentes solicitudes.

Figura 11

Formulario de contacto página web centro de formación



The screenshot shows a contact page for 'Centro Formación el Dorado'. On the left is a dark sidebar with a logo and navigation links: Inicio, Sobre nosotros, Servicios, Abierto, Equipo, Contacto, and Slogan. The main content area has a light blue background and is titled 'Contacto'. It contains a text box for 'Nombre', an email input field with an '@' symbol, and a larger text area for 'Mensaje'. Below these is an 'Enviar' button. To the right, contact information is listed: 'Centro Formación el Dorado, Cl. 45b Numero 28 - 75, Pereira...', 'Teléfono: (316) 621-0887', 'Email: nataliavh15@gmail.com', 'Skype: Contacto skype', and 'Sígueme en: Facebook'.

Fuente. Elaboración propia

En la parte inferior encontrarán un enlace directo a nuestro WhatsApp con el fin de atender solicitudes instantáneas y así mismo encontrarán nuestras redes sociales.

Figura 12

Botón contacto WhatsApp página web centro de formación



Fuente. Elaboración propia

Figura 13

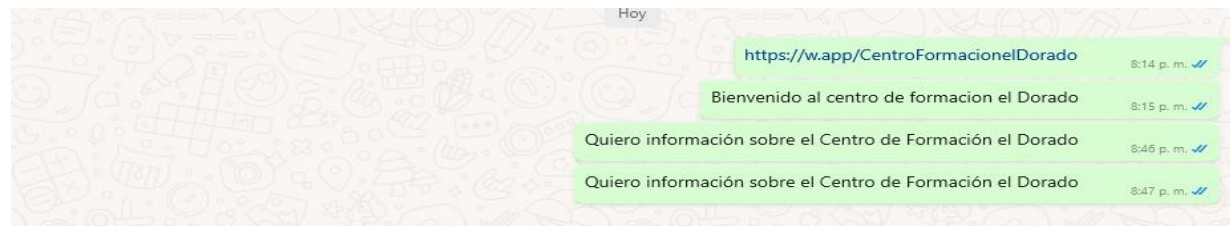
Enlace a WhatsApp página web centro de formación



Fuente. Elaboración propia.

Figura 14

Contacto WhatsApp página web centro de formación



Fuente. Elaboración propia

Tabla 2*Proyección Operativa y Financiera*

Costos Fijos

Concepto	Valor
Alquiler del local	\$8.000.000
Servicios Públicos Agua y Luz	\$1.500.000
Internet y Telefonía	\$800.000
Salarios Empleados	\$51.474.000
Marketing	\$ 4.000.000
Póliza de seguros	\$300.000
Soporte de Pagina Web	\$2.000.000
Honorarios instructores externos	\$2.000.000
Honorarios contables y Administrativos	\$1.800.000
Total	\$71.874.000

Nota. Esta tabla muestra los costos Fijos necesarios para la ejecución Principal del proyecto.

Fuente. Elaboración propia.

Tabla 3*Costos Variables*

Costos variables	
Concepto	Valor
Insumos de papelería	\$5.000.000
Mobiliario (Mesas, sillas, Tableros, escritorios)	\$15.000.000
Refrigerios	\$6.000.000
Total	\$26.000.000

Nota. Se representa la información por los costos variables que será utilizados durante las actividades del cronograma. *Fuente.* Elaboración propia.

Tabla 4*Gastos de Producción*

Gastos de Producción	Valor
Cantidad de Jóvenes	100
Costos fijos	\$ 71.874.000
Costo Variable Total	\$ 26.000.000
Costos Totales (CF+Cv)	\$ 97.874.000
Precio Venta	\$ 978.740

Nota. Se representan los diferentes egresos correspondientes a los gastos de producción. *Fuente.*

Elaboración propia.

Tabla 5*Capacidad Instalada de Atención*

Capacidad Instalada de Atención	Total
Local en alquiler	5000 M2
Cantidad de Jóvenes	100
Uso de la capacidad Instalada	60%

Nota. Con esta tabla determinamos la capacidad de atención que se tendrán acorde al sitio de ejecución de la actividad. *Fuente.* Elaboración propia

Tabla 6*Resultados Generales*

Empleados	Salario	Cantidad	Factor Prestacional	Valor Total
Administrador del Centro	\$ 2.500.000	1	\$ 950.000	\$ 3.450.000
Auxiliar de contacto e información	\$ 1.300.000	1	\$ 494.000	\$ 1.794.000
Tutor Habilidades Blandas	\$ 2.800.000	5	\$ 5.320.000	\$ 19.320.000
Tutor Habilidades Técnicas	\$ 2.000.000	5	\$3.800.000	\$ 13.800.000
Auxiliar de Convenios y alianzas	\$ 1.800.000	2	\$ 1.368.000	\$ 4.968.000
Auxiliar de ventas	\$ 2.300.000	2	\$ 1.748.000	\$ 6.348.000
Personal de Aseo y Mantenimiento	\$ 1.300.000	1	\$ 494.000	\$ 1.794.000
Total	\$ 14.000.000	17	\$ 14.174.000	\$ 51.474.000

Nota. Se describe los resultados generales proyectados sobre los factores correspondientes.

Fuente. Elaboración propia.

Estrategia de Precios y Proyecciones Financieras

Para desarrollar nuestras proyecciones financieras, nos basamos en el modelo propuesto por Camacho (2023), adaptándolo a las necesidades específicas del Centro de Formación Jóvenes Barrio El Dorado.

Determinación del Precio de Venta y Análisis de Ingresos a Tres Años

El precio de venta de los cursos y talleres del centro de formación se consideran bajo los siguientes factores:

Costos Operativos

Costos Fijos. Alquiler del local \$ 8000.000, servicios públicos, (agua, luz, teléfono e internet) 2300.000, nómina fija (personal administrativo, tutores, personal de mantenimiento), 51.474.000.

Costos Variables. Materiales papelería, suministros para talleres, honorarios de instructores externos, 26.000.000.

Estrategias con las que Definimos el Precio de Venta

Costeo. Basamos el precio en el costo total de la prestación del servicio, incluyendo un margen de ganancia razonable.

Análisis de la Competencia. Fijamos un precio competitivo en relación con los precios de centros de formación similares al nuestro.

Demanda. Se ajustó el precio según la demanda del servicio, ofreciendo descuentos o promociones en momentos de baja demanda.

Valor Percibido. Ofrecemos diferentes opciones de cursos tanto en habilidades blandas como técnicas y ofrecemos talleres prácticos con precios variados para atender los distintos segmentos del público objetivo.

Precios para Diferentes Tipos de Servicios que se Ofrecerán en el Centro de Formación

Cursos Cortos Habilidades Blandas. El costo es de 978.740 por persona.

Cursos Cortos Habilidades Técnicas. El costo es de 1050.000 por persona.

Talleres Prácticos. El precio es de 1150.000 por persona.

Proyecciones de Ventas e Ingresos para Tres Años del Centro de Formación El Dorado**Año 1**

Cantidad de Participantes. 100

Distribución de Participantes. *Cursos Cortos en Habilidades Blandas.* 30 participantes

Habilidades Técnicas. 40 participantes (66.67%)

Talleres Prácticos. 30 participantes (33.33%)

Ingresos Totales. *Cursos Cortos en Habilidades Blandas.* 30 participantes * \$978.740
participante = \$ 29.362.200.

Cursos en Habilidades Técnicas. 40 participantes * \$1050.000/participante = \$
42.000.000

Talleres Prácticos. 30 participantes * \$1150.000/participante = \$ 34.500.000

Total. \$ 105.862.200

Año 2

Crecimiento del (20%)

Cantidad de Participantes. 120 (20% más que el año 1)

Distribución de Participantes. *Cursos Cortos Habilidades Blandas.* 36 participantes *
\$ 989.000

Cursos Cortos Habilidades Técnicas. 48 participantes * \$ 1065.000

Talleres Prácticos. 36 participantes *\$ 1,162.000

Ingresos Totales. *Cursos Cortos Habilidades Blandas.* \$35.604.000

Cursos Cortos Habilidades Técnicas. \$51.120.000

Talleres Prácticos. \$41.832.000

Total. \$ 128.556.000

Año 3

Crecimiento del (20%)

Cantidad de Participantes. 144 (20% más que el año 2)

Distribución de Participantes. *Cursos Cortos Habilidades Blandas.* 43 participantes *\$
999.000

Cursos Cortos Habilidades Técnicas. 57 participantes *\$ 1076.000

Talleres Prácticos. 44 participantes *\$ 1.174.000

Ingresos Totales. *Cursos Cortos Habilidades Blanda.* \$42.957.000

Cursos Cortos Habilidades Técnicas. \$61.332.000

Talleres Prácticos. \$51.656.000

Total. \$155.945.000

Las Proyecciones de Ingresos

Año 1 a Año 2. 20%

Año 2 a Año 3. 20%

Estrategias de Mercadeo Enfocadas en el Cumplimiento de Metas Financieras del Centro de Formación el Dorado

Nuestras estrategias de marketing se basan en los principios de gestión de empresas sociales descritos por Cavazos Arroyo (2019), enfocándonos en la creación de valor social y económico.

Estrategias de Marketing Digital

Nuestra página web es atractiva y fácil de usar, brinda información completa sobre los cursos y talleres que se ofrecen en el centro de formación.

Implementamos una estrategia de SEO efectiva para mejorar la visibilidad del sitio web en los motores de búsqueda.

Utilizamos las redes sociales para promocionar los cursos y talleres, interactuar con el público objetivo y generar engagement.

Implementamos campañas de publicidad online segmentadas a los diferentes públicos objetivo.

Utilizamos el email marketing para enviar información sobre los cursos, ofertas y promociones a los suscriptores.

Marketing Tradicional

Se participa en ferias y eventos relacionados con la formación y el desarrollo profesional. Distribuimos folletos y material informativo en lugares estratégicos de nuestra ciudad

Se imprime publicidad en medios impresos locales.

Establecemos Alianzas con Empresas y Organizaciones para Ofrecer Descuentos o Promociones Cruzadas

Estrategias de Fidelización

Ofrecemos descuentos a los clientes que ya han tomado un curso o taller.

Implementamos un programa de referidos para recompensar a los clientes que recomiendan el centro de formación a otros.

Enviamos encuestas de satisfacción a los clientes para conocer su opinión y mejorar la calidad de los servicios.

Organizamos eventos exclusivos para clientes fidelizados.

Monitoreo y Evaluación

Realizamos un seguimiento constante del rendimiento de las campañas de marketing.

Analizamos los datos obtenidos para identificar qué estrategias funcionan mejor y cuáles deben complementarse.

Realizamos ajustes en las estrategias de marketing según sea necesario para alcanzar las metas financieras.

Con la implementación de estas estrategias de marketing de manera efectiva, el Centro de Formación El Dorado podrá aumentar su visibilidad, y atraer nuevos clientes, fidelizamos a los ya existentes para poder alcanzar las metas financieras.

Recomendaciones para Aumentar los Ingresos del Centro de Formación El Dorado

Ampliar la Oferta Educativa

Investigar las necesidades del mercado y las tendencias del sector educativo para identificar nuevas oportunidades de negocio.

Desarrollar nuevos cursos y talleres que sean relevantes para las necesidades del público objetivo.

Ofrecer cursos y talleres en diferentes formatos, como presenciales y virtuales.

Considerar la creación de programas de formación personalizados para empresas.

Mejorar la Experiencia del Cliente

Implementar un sistema de atención al cliente eficiente y de alta calidad.

Capacitar al personal del centro de formación para que brinden un servicio excepcional a los clientes.

Solicitar retroalimentación a los clientes para identificar áreas de mejora.

Ofrecer una experiencia de aprendizaje atractiva y personalizada para cada estudiante.

Proyección de los Recursos Operativos y Financieros Determinar el Capital del Trabajo

Activos Corrientes

Caja y Bancos. \$10,000,000

Cuentas por Cobrar. \$95,510,000 (ingresos proyectados del primer año)

Inventarios. \$29,800,000 (insumos de papelería y otros)

Pasivos Corrientes

Cuentas por Pagar. \$15,000,000 (deudas a proveedores y gastos pendientes)

Salarios por Pagar. \$5,000,000 (salarios devengados y no pagados)

Resumen

Activos Corrientes. \$135,310,000

Pasivos Corrientes: \$20,000,000

Calculo

Capital de Trabajo. $135,310,000 - 20,000,000$

Capital de Trabajo. 115,310,000

Resultado

El capital de trabajo del Centro de Formación Jóvenes Barrio El Dorado es **\$115,310,000**.

Esto indica que el centro tiene una buena capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Análisis del Capital de Trabajo

Siguiendo las recomendaciones de Boero (2020), realizamos un análisis detallado del capital de trabajo para asegurar la viabilidad financiera del proyecto.

Liquidez

El capital de trabajo positivo de \$115,310,000 indica que el centro tiene suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo que es esencial para operar sin interrupciones.

Capacidad de Inversión

Un capital de trabajo saludable permite invertir en mejoras, expansión de servicios y adquisición de nuevos recursos sin comprometer la estabilidad financiera.

Gestión de Cuentas por Cobrar

Dado que gran parte de los activos corrientes proviene de cuentas por cobrar, es importante gestionar eficientemente la cobranza para mantener la liquidez.

Control de Costos

Mantener bajos los pasivos corrientes y optimizar los costos operativos ayudará a preservar un capital de trabajo robusto, incluso en épocas de baja demanda.

Estrategias de Crecimiento

Un capital de trabajo sólido permite al centro explorar oportunidades de crecimiento, como ampliar la oferta de cursos o implementar marketing más agresivo.

Resiliencia Financiera

En tiempos de crisis o fluctuaciones en la demanda, un buen capital de trabajo proporciona un colchón financiero que ayuda a enfrentar imprevistos.

Reinversión

Con un capital de trabajo adecuado, el centro puede reinvertir en su operación, mejorando la calidad de los cursos y la experiencia del cliente.

Recomendaciones

Monitorear Flujos de Caja

Realizar un seguimiento continuo de los flujos de caja para anticipar posibles problemas de liquidez.

Optimizar Inventarios

Evaluar regularmente los niveles de inventario para evitar exceso o escasez de insumos.

Diversificación de Ingresos

Considerar la diversificación en la oferta de servicios para reducir la dependencia de ingresos de un solo tipo de curso o taller.

Fortalecer Relaciones con Clientes

Implementar estrategias de fidelización para asegurar un flujo constante de participantes.

Este análisis del capital de trabajo no solo refleja la situación actual, sino que también proporciona una base sólida para la planificación futura del Centro de Formación.

Sustentar la Inversión Inicial del Proyecto

Para estructurar nuestro plan de inversión inicial, nos apoyamos en las metodologías descritas por Pacheco Coello (2021) sobre evaluación de proyectos.

Tabla 7

Origen de los Recursos-Inversión Inicial

Origen de los recursos-Inversión inicial	
Fuente de inversión	Monto (COP)
Aportación Emprendedor	30,000,000
Financiamiento Empresas	51,700,000
Inversión Total	81,700,000

Nota. Los valores están expresados en pesos colombianos (COP). *Fuente.* Elaboración propia

El Centro de Formación el Dorado es un plan de emprendimiento sostenible, el cual tiene como objetivo la capacitación y orientación profesional y laboral de los jóvenes del barrio el Dorado, es por ello por lo que es de suma importancia contar con los recursos necesarios para el sostenimiento de este durante los 3 primeros años de desarrollo.

En primera instancia se busca la financiación inicial para dar apertura e inicio a las actividades del centro de Formación, es por ello que a continuación se plantean diferentes opciones para la recolección de Fondos, así mismo se plantea un plan de negocios detallado con el fin de garantizar los gastos mensuales del negocio basados en los servicios que este prestará, es por ello que la realización del plan de mercadeo es de vital importancia para hacer de este emprendimiento un negocio rentable a través del tiempo.

El proyecto será presentado ante el Fondo INNpulsa, agencia de emprendimiento e innovación del gobierno nacional, el cual busca la aceleración de emprendimientos con alto

potencial, que permita equidad y oportunidades para todos los colombianos. El proyecto será inscrito en la plataforma de dicha organización con el fin de obtener participación generosa y oportuna para el desarrollo de las actividades.

Figura 15

Registro único INNpuls



Fuente. Página web Innpuls <https://www.innpulsacolombia.com/>

Por otro lado, se presentará el proyecto frente a la Alcaldía de Pereira, esto con el fin de obtener financiamiento local, teniendo la posibilidad de obtener recursos no solo financieros sino también locativos de forma que se solicitará por parte de esta el mobiliario necesario para el desarrollo de las actividades con los jóvenes.

Adicional se solicitara a la cámara de comercio de la ciudad el contacto directo con las diferentes empresas locales, con el fin de poder hacer parte de sus comités y presentar la idea de emprendimiento, permitiendo no solo acompañamiento y financiamiento del centro sino también el intercambio de jóvenes capacitados para sus diferentes necesidades operativas y adicional ser parte de la iniciativa de redes sociales que tendrá el centro de formación, con el fin de precisar el acompañamiento de dichas empresas ante las buenas causas que se desarrollan por medio de su

responsabilidad social empresarial.

Finalmente se tocará la puerta de diferentes personas del medio con el fin de obtener visualización no solo local sino también nacional, esto con el fin de que diferentes creadores de contenido en redes sociales, logren la expansión de la información del centro de Formación, dicha divulgación permitirá obtener no solo rendimientos desde el ámbito on line, que se precisa importante para el funcionamiento del centro sino también será un escalón de oportunidad y visualización que garantiza no solo llegar a empresas sino también a diferentes benefactores de emprendimientos sociales.

Conclusión

El desarrollo de este plan de negocio se fundamentó en las directrices propuestas por Quaranta (2020), asegurando un enfoque integral y sostenible para nuestro centro de formación.

El análisis exhaustivo del Centro de Formación Jóvenes Barrio El Dorado revela una iniciativa prometedora con un sólido potencial para generar un impacto positivo significativo. El centro demuestra una estructura financiera robusta, evidenciada por un capital de trabajo positivo y proyecciones de ingresos alentadoras, lo que augura estabilidad a corto plazo y perspectivas de crecimiento sostenible.

Las estrategias de marketing integradas, que combinan enfoques digitales y tradicionales, se perfilan como cruciales para atraer y retener participantes. No obstante, se subraya la importancia de mantener un control estricto sobre las cuentas por cobrar y los costos operativos para preservar la estabilidad financiera.

La relevancia de este proyecto se extiende a múltiples ámbitos. En el campo académico, sienta las bases para futuras investigaciones sobre la gestión de centros educativos en comunidades desfavorecidas y ofrece material valioso para el desarrollo de cursos sobre emprendimiento social y gestión sin fines de lucro. En el ámbito profesional, los hallazgos proporcionan una guía valiosa para emprendedores y consultores interesados en iniciativas similares. Socialmente, el proyecto tiene el potencial de influir en la implementación de programas de formación y en la promoción de políticas públicas que apoyen la educación juvenil en entornos desfavorecidos.

El Centro de Formación Jóvenes Barrio El Dorado se posiciona como un modelo innovador para el desarrollo comunitario y educativo. Su enfoque en la mejora continua y la gestión eficiente promete no solo transformar las vidas de los jóvenes del barrio El Dorado, sino

también servir como inspiración para iniciativas similares en otras comunidades.

El impacto social del centro se extiende más allá de la localidad, abordando desafíos a nivel regional. Su modelo educativo accesible, cercano y familiar busca crear lazos de confianza con los jóvenes, ofreciéndoles oportunidades de crecimiento que pueden conducir a mejores condiciones de vida para sus familias. El enfoque en el desarrollo de capacidades y pasiones personales aspira a formar profesionales comprometidos y realizados.

El proceso de desarrollo de este proyecto ha representado un desafío significativo para el equipo, proporcionando valiosas lecciones en estrategias de marketing y análisis financiero. El resultado final es un proyecto que no solo busca ser sostenible, sino también inspirar a otros emprendedores a contribuir positivamente en comunidades desaventajadas.

El Centro de Formación Jóvenes Barrio El Dorado se presenta como una iniciativa con un gran potencial para transformar vidas. Su viabilidad financiera, estrategias de marketing efectivas y enfoque en la calidad educativa lo posicionan como un modelo prometedor para el desarrollo juvenil. Los resultados de este estudio tienen aplicaciones significativas en ámbitos académicos, profesionales y sociales, ofreciendo un camino hacia un futuro más equitativo y próspero para los jóvenes en comunidades de bajos recursos.

Referencias Bibliográficas

- Boero, C. (2020). *Evaluación de proyectos*. Jorge Sarmiento Editor - Universitas. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/172500>
- 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. 135-158). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=136>
- 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>
- Quaranta, N. (2020). *Planes de negocio*. Editorial Universidad Adventista del Plata. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/130238>