

PROTOCOLO PARA LA PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO DE GRADO OPCIÓN CREACIÓN DE EMPRESA

* ESTE ESPACIO LO DILIGENCIA EL COMITÉ DE TRABAJOS DE GRADO

Referencia del
proyecto* _____

Programa de maestría:	Maestría en Innovación
Información del estudiante 1	Nombre: Iván Camilo Suarez Castro
	Cédula de Ciudadanía: 1.020.717.662
	Correo institucional: is Suarez@universidadean.edu.co
	Teléfonos de contacto: 317 6412988
Información del estudiante 2	Nombre: Jairo Andrés Torres Ayala
	Cédula de Ciudadanía: 11.204.369
	Correo institucional: jaayala04369@universidadean.edu.co
	Teléfonos de contacto: 301 5013721
Grupo de investigación:	Creación de empresa
	Línea de investigación: Entrepreneurship group
Nombre tentativo de la empresa: Planes de negocio:	Createachvity
Título tentativo del proyecto:	Soluciones innovadoras para la enseñanza y el aprendizaje

Lugar y fecha de presentación _____

Tabla de Contenido

1.	Antecedentes de la idea de negocio	4
2.	Objetivos	5
2.1.	Objetivo general	5
2.2.	Objetivos Específicos	6
3.	Caracterización de usuario y necesidades.	6
3.2.	Métodos de investigación	10
3.3.	Árbol de problemas.....	11
4.	Propuesta de valor	13
5.	Análisis de entorno y de mercado	13
5.1.	Herramienta de análisis PESTEL.....	13
5.1.1.	Factor político	14
5.1.2.	Factor económico	15
5.1.3.	Factor social	17
5.1.4.	Factor Tecnológico	19
5.1.5.	Factor Ecológico.....	21
5.1.6.	Factor Legal	23
5.2.	Herramienta de análisis Fuerza Porter.....	24
6.	Diseño y Descripción del modelo de negocio sostenible.	27
6.1.	Mapa de sistema de negocio	27
6.2.	Modelo de negocio sostenible antes de entrevistas	28
7.	Aprendizajes de validación e iteraciones del modelo de negocio	30
8.	Análisis estratégico - Modelo técnico y financiero	32
8.1.	Capacidades internas e impactos externos (DOFA, PES estratégico)	32
8.1.1.	DOFA.....	32
8.1.2.	PES ESTRATÉGICO.....	34
8.2.	ANALISIS TÉCNICO	37
8.2.1.	Determinación de la localización.....	37
8.2.2.	Definición de las fichas técnicas de los productos y/o servicios	37
8.2.3.	Descripción y definición del proceso productivo o de prestación del servicio	38
8.2.4.	Recursos tecnológicos e infraestructura	39
8.2.5.	Capacidad de Producción o Prestación del Servicio	40
8.3.	Modelo 2.0 y simulador financiero.	40
8.4.	Plan de estructuración para puesta en marcha.....	41
9.	Cronograma.....	42

Referencias	43
ANEXO 1: ENCUESTA.....	45
ANEXO 2: ENTREVISTAS.....	50

1. Antecedentes de la idea de negocio

Actualmente el mundo está enfrentando una crisis de salud pública internacional a causa de la rápida propagación de la enfermedad por coronavirus COVID-19, la cual es ocasionada por el virus del SARS-CoV-2, su origen se localizó en la ciudad de Wuhan en China a finales del año 2019 y llegó a Colombia en marzo de 2020, esta enfermedad fue declarada una pandemia por la Organización Mundial de la Salud (OMS) ese mismo mes. En un mundo globalizado e hiperconectado el impacto que la pandemia ha tenido en las culturas del mundo y en las actividades de los seres humanos se ha visto reflejado principalmente en la afectación a las economías de las naciones al haber alterado las dinámicas de comportamiento de los mercados de una manera nunca antes vistas impactando de manera directa en las personas lo que le dio relevancia e importancia a la primera educación en los seres humanos esa educación al interior de los núcleos familiares y de los hogares como lo hacían nuestros ancestros desde el saber cuidarnos. La llegada de la pandemia puso en relieve los problemas de la sociedad y de sus sistemas educativos, trajo cambios disruptivos de un día para otro y transformó la forma como los estudiantes y los docentes se relacionaban en las aulas de clase, en donde se pasó de las clases presenciales a las clases asistidas por las tecnologías de la información, en una época en la que aún se desconoce la forma en como los niños y los jóvenes aprenden.

En el informe de políticas de Naciones Unidas del mes de agosto de 2020 que trata sobre La educación durante la COVID-19 y después de ella, informa que esta pandemia creó la mayor interrupción de la historia, en los sistemas de educación del mundo con una afectación del 94 % de los estudiantes y hasta del 99 % países de bajos recursos entre los que se encuentra Colombia, por lo cual se deben generar acciones que minimicen la crisis del aprendizaje y una posible catástrofe generacional.

Actualmente el Ministerio de Educación en Colombia ha realizado esfuerzos con el fin de minimizar el impacto de la pandemia, para lo cual ha emitido decretos que buscan regularizar las actividades escolares de las instituciones educativas desde el inicio de la pandemia y actualmente se están diseñando protocolos para el retorno progresivo, gradual y seguro a las aulas en los territorios del país en conjunto de la comunidad, las instituciones educativas, docentes, estudiantes y padres de familia, bajo la directiva No. 16 del Ministerio de Educación en donde se establece el plan de alternancia educativa. Aun así, estos esfuerzos buscan volver a la educación que había antes de la pandemia, sin embargo, esta desde siempre ha presentado diferentes problemáticas que han puesto a pensar hasta los mejores filósofos, en busca de un ideal, de una educación inclusiva

En cuanto a los colegios de educación básica primaria y secundaria la pandemia ha demostrado el alto grado de vulnerabilidad del derecho a la educación en los niños tanto en los colegios privados, como en los públicos y abriendo aún más las brechas ya existentes entre la educación rural y la educación urbana. Aunque se han aplicado diferentes metodologías para lograr el aprendizaje de los niños, estas no han sido efectivas ni eficientes además de ser en la mayoría de los casos de mala calidad, dejando en condición de vulnerabilidad a más de 10 millones de niños en el país.

Los docentes juegan un papel fundamental para la construcción de vidas en una sociedad, sin embargo, actualmente se percibe como una profesión mal remunerada, que trabajan en malas condiciones, con exceso de cargas laborales y académicas, en muchas instituciones no se les permite opinar, tienen poco tiempo para preparar sus clases, lo que ha asfixiado

la voluntad y el interés de algunos docentes por enseñar a los niños desde la creatividad para llevarlos a que encuentren su manera de aprender reconociendo la existencia de las múltiples inteligencias.

Desde la perspectiva de los estudiantes en el rango de edades entre los 5 años y los 16 años no cuentan aun con el suficiente criterio para discernir sobre si están o no recibiendo una buena o mala educación, pero si tienen el suficiente sentido para identificar y diferenciar entre las cosas que les gustan y las que no. En esas dinámicas de las relaciones entre los compañeros de clase y los docentes los niños y jóvenes observan su entorno para empezar a comprender su realidad y generar sus propias capacidades de aprendizaje y entendimiento. Los niños y jóvenes están viviendo una etapa de la vida humana en donde su mayor cualidad es la curiosidad e inocencia, por lo que los procesos de inmersión educativos para el entendimiento de las complejas teorías propias de las ciencias básicas deberían estar en ambientes llenos de creatividad que les permita responder a todas sus preguntas e inquietudes de una forma natural.

Por otro lado, los padres de familia buscan lo mejor para sus hijos y creen en que la educación es una inversión a largo plazo que les brindara conocimientos para su desarrollo humano y esperan que aprendan lo suficiente para ser profesionales y personas de bien. Para lograr este propósito deben recurrir a las opciones que tiene disponibles, una de esas es educarlos ellos mismos, sin embargo, esto demanda de tiempo, dedicación, planeación y de mucha disciplina, además de no tener garantía del logro de los aprendizajes, la primera educación es esencial para el desarrollo de un niño y esa responsabilidad recae en los padres. Otra forma de hacerlo es matriculándolos en colegios o escuelas de educación básica primaria y secundaria, en donde pueden relacionarse y aprender no solo de sus docentes sino también de sus compañeros. Hoy en día la pandemia obligo a padres e hijos a encerrarse en sus casas y retomar el aprendizaje y enseñanza en el hogar, en donde los padres asumen el rol de docentes y enfrentándose a los mismos dilemas ¿cómo debo enseñar o educar a mis hijos en los temas de las ciencias básicas? aun que realmente es mucho mejor empezar por preguntarse primero sobre ¿cómo aprenden mis hijos hoy y en las condiciones actuales?

Desde antes de la pandemia ya se observaba una sentida necesidad por hacer cambios de los sistemas educativos de diferentes naciones, los cambios que se han realizado y con los que se buscaba dar soluciones a las diferentes problemáticas que enfrenta el sistema educativo no han sido efectivas, ni duraderas. Es por esto que buscando atender las necesidades educativas en los niños y jóvenes que requieren de mejores prácticas y metodologías de aprendizaje permitiéndoles apropiarse de los conceptos de las ciencias básicas y sobre todo, saber aplicarlos, buscamos ofrecer métodos de enseñanza diversos ajustados a la forma en la que cada uno aprende, en donde cada individuo se personalice y apropie de su proceso de aprendizaje, mediante la aplicación de actividades prácticas, lúdicas y artísticas para estimular el desarrollo de la creatividad y pensamiento científico.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Elaborar un análisis de factibilidad para la implementación de una plataforma que permita el aprendizaje y la enseñanza práctica de las ciencias básicas en niños y jóvenes, por

medio de actividades lúdicas y didácticas, haciendo uso del arte y del diseño para el estímulo de la creatividad.

2.2. Objetivos Específicos

1. Analizar las problemáticas educativas actuales de las ciencias básicas en los niños y jóvenes, para validar soluciones de enseñanza práctica que permitan facilitar su aprendizaje como propuesta de valor
2. Analizar el entorno educativo para los niños y jóvenes, con el fin de validar oportunidades, perfil de competencia y estrategias que creen valor.
3. Proponer un modelo de negocio bajo la metodología lean Startup para una propuesta educativa práctica que atienda las necesidades de aprendizaje en niños y jóvenes.
4. Definir los aspectos técnicos para validar la propuesta de plataforma educativa práctica según las necesidades de aprendizaje en niños y jóvenes.
5. Análisis de la sostenibilidad de la propuesta de negocio validando su impacto social, económico y ambiental.
6. Analizar la viabilidad financiera del modelo de negocio para una plataforma educativa que atienda las necesidades de aprendizaje en niños y jóvenes

3. Caracterización de usuario y necesidades.

Con el propósito de definir las problemáticas educativas actuales en los niños y jóvenes, lo primero que se realiza es un análisis del funcionamiento actual de la educación formal en su estructura y de los procesos que intervienen para describir sus elementos, los flujos información y de recursos, así como del comportamiento de los actores, sus roles y necesidades.

Con esta caracterización de la educación se podrán inspeccionar con más detalle las diferentes problemáticas a las que se ven enfrentados los actuales usuarios y clientes del sistema educativo

3.1. Caracterización de la educación en niños y jóvenes de los 5 a los 16 años elementos y actores identificados.

1. Lo primero que se identifica, cuando de educación se trata, es que es una actividad inherente al ser humano por lo que ha existido desde tiempos primitivos y gracias a ella la humanidad ha logrado grandes hitos como especie. La importancia e interés en la educación se origina en la necesidad biológica de los individuos para lograr su adaptación con el medio ambiente y con la sociedad, está presente en todas las etapas de la vida de los seres humanos, es usada para transferir el conocimiento de generación en generación lo que ha permitido el desarrollo personal, cultural y económico de una sociedad.
2. Cuando se analiza con más detalle para encontrar en donde nace la necesidad de educar a los niños y jóvenes, se identifica que para los niños y jóvenes de 5 a 16 la necesidad no nace por iniciativa de ellos mismos, sino que parte de un grupo de

personas que tiene como característica común ser los padres de familia o los cuidadores de los niños y jóvenes. Dentro de sus necesidades se encuentran la del cuidado, alimentación, entretenimiento y educación buscando el desarrollo personal, hasta que cumplan como mínimo la mayoría edad. Paralelamente este grupo de personas tiene la necesidad de buscar el sustento del hogar por medio actividades económicas y laborales. por lo que están dispuestos a asignar una parte de su presupuesto familiar para poder atender al futuro desarrollo y bienestar de sus hijos. En este grupo se pueden identificar los siguientes tipos de personas:

- Los padres que viven en pareja en donde uno de ellos o ambos padres asumen la responsabilidad económica para brindarle educación a sus hijos.
- Los padres divorciados en donde uno de ellos o ambos asumen la responsabilidad económica para educar a los niños o jóvenes
- Los padres solteros, hombre o mujer, en donde cada uno de ellos bien sea por su propia cuenta o con la ayuda de familiares cercanos, asumen la responsabilidad por la educación de los niños o jóvenes
- Los cuidadores de personas o las entidades públicas o privadas que se ocupan del cuidado de los niños y jóvenes, haciéndose responsables de su educación y desarrollo, cuando por motivos de fuerza mayor sus padres biológicos no pueden hacerse cargo de ellos.

Este grupo de personas tiene como característica común la necesidad de educar a los niños y jóvenes con el fin de garantizar su desarrollo personal y profesional. Sin embargo, el acceso a la educación depende del estrato y la condición social en la que se encuentre el núcleo familiar algunos no pueden cubrir estos gastos por lo que su decisión es no brindar la educación a los niños y jóvenes al tener otras necesidades básicas que cubrir.

3. Por otro lado, se identifica a los niños y jóvenes entre las edades de los 5 y 16 años que son a quienes se les busca transferir o enseñar un cuerpo de conocimientos y lograr en ellos un aprendizaje necesario para su desarrollo personal y profesional. Para este propósito se recurren a las diferentes metodologías pedagógicas y de enseñanza con las cuales se espera que obtengan uno los aprendizajes esperados. Este grupo, según la educación formal, se clasifica principalmente en los siguientes dos niveles de educación:

- Los niños de 5 a 10 años de edad se clasifican en la básica primaria.
- Los jóvenes 11 a 16 años de edad se clasifican en la básica secundaria.

Este tipo de clasificación tiene en consideración que según la edad del estudiante debe tener un grupo de conocimientos y desde el punto de vista de los métodos educativos de calidad que se le deben ofrecer a cada grupo. Sin embargo, este proceso no tiene en cuenta que las formas de aprendizaje en los estudiantes son distintas para cada uno y no da espacio a metodologías distintas entre los currículos de los programas educativos.

4. Se identifica principalmente a las instituciones de educación básica primaria y básica secundaria las cuales son organizaciones de carácter público o privado que se rigen bajo una normatividad, acogen modelos pedagógicos, facilitan los espacios como aulas y recursos, para ofrecer servicios educativos a los estudiantes, aprendices o alumnos.
5. Se identifican los servicios educativos ofrecidos por las instituciones educativas los cuales están generalmente definidos por los niveles de escolaridad la cual es una clasificación que se da a los estudiantes según las edades que tengan, estos servicios son ofrecidos o ejecutados de manera directa por los educadores, profesores, docentes, maestros o instructores.
6. Se identifica el grupo de educadores, profesores, docentes, maestros o instructores, quienes también reciben procesos de formación educativa, lo que les permite ejercer sus actividades profesionales. Son ellos los encargados de transmitir los conocimientos académicos en los estudiantes

Para caracterizar a los usuarios y clientes se hará uso de herramientas propias de Desing Thinking, los cuales son el mapa de empatía y el perfil de persona. Con la aplicación de estas herramientas y en complemento con técnicas de recolección de información, como son las entrevistas y las encuestas, se busca tener una descripción del problema, así como del comportamiento y caracterización del usuario y de sus necesidades.

El mapa de la empatía es una matriz de entendimiento que ayuda a describir al público objetivo en 6 variables las cuales están relacionadas con los sentimientos del ser humano.

En el proceso educativo para los niños y jóvenes se identifican los siguientes actores:

1. Padres de familia (clientes primarios)
2. Niños de 5 a 10 años educación básica primaria (usuario primario EBP)
3. Jóvenes de 11 a 16 años educación básica secundaria (usuario primario EBS)
4. Docentes o profesores que dictan clases de ciencias básicas (prestador del servicio usuario secundario)
5. Instituciones educativas, colegios y escuelas (clientes secundarios)

Para el caso de la validación de este modelo de negocio el análisis se centrará en el cliente primario o los padres de familia, que para este caso son los que presentan la necesidad actualmente de mejorar el proceso de aprendizaje en sus hijos. Una vez validado este cliente se procederá a realizar el análisis para los usuarios primarios y secundario, así como a los clientes secundarios o colegios.

Por lo anterior se realiza el siguiente mapa de empatía para el segmento de clientes primarios, los mapas de empatía para los usuarios primarios y secundario, así como para el cliente secundario se desarrollarán posteriormente a la definición del mapa de empatía del cliente primario.

- Se realizará un mapa de empatía a quienes consideramos son los clientes directos de esta propuesta de negocio, que son los padres de los niños y jóvenes. Se considera que estos son los primeros interesados en que sus hijos mejoren sus aprendizajes para el desarrollo humano.

MAPA EMPATÍA PADRES DE FAMILIA	
<p>ESCUCHAR:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escuchan de sus amigos las dificultades y aciertos de sus hijos con los colegios, docentes y compañeros. • Lo que mas escuchan los padres de personas influyentes es que a los hijos se les debe dar la mejor educación y que esto se logra al matricularlos en el mejor colegio. 	<p>PENSAR Y SENTIR:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lo que realmente les importa es el desarrollo personal y profesional de sus hijos. • Les preocupa que sus hijos no aseguren un futuro laboral como sustento propio y familiar • Les inquieta no saber si lo que están haciendo en este momento lograr cumplir sus expectativas • Aspiran poder apoyar a sus hijos hasta que sean profesionales <p>DECIR Y HACER:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dice que el colegio en el que están sus hijo es un buen colegio. • No les gusta los compañeros de sus hijos • Dice que no tiene tiempo para enseñarle a sus hijos sobre las ciencias básicas
<p>VER:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ven en el entorno educativo una necesidad de mejorar su procesos pedagógicos. • ven que sus amigos llevan a sus hijos a los colegios • Ve que su mejor y única oferta son los colegios en donde confían que sus hijos aprendan las ciencias básicas. 	<p>ESFUERZOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como obstáculo no es fácil encontrar colegios que sean buenos o que logren en sus hijos los aprendizajes en las ciencias básicas. • Un miedo es que sus hijo pierdan el tiempo y no logren sus aprendizajes. • Las Frustraciones que ellos pierdan su inversión
<p>RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Su mayor Deseo es darle la mejor educación. • Miden el éxito cuando el niño o el joven logra un buen desarrollo personal y profesional. • Como obstáculo encuentran que la educación de sus hijos no ha cambio mucho a la educación que ellos tuvieron . 	

- Se realizarán así mismo dos mapas de empatía uno para los niños de 5 a 10 años y cuyas edades se agrupan en la educación básica primaria y otro mapa de empatía para los jóvenes de 11 a 16 años quienes se agrupan en la educación básica secundaria. A estos se les ha denominado usuarios primarios de la propuesta de negocio.
- Se realizará otro mapa de empatía para los docentes de ciencias que impartan clases de la educación básica y media, siendo ellos quienes entregan los procesos de aprendizaje y quienes conocen de manera directa el problema actual de la educación, del aprendizaje y la enseñanza, siendo ellos los involucrados directos en el proceso educativos al tener que vivirlos permanentemente por parte de su trabajo.
- Por último, se realizará otro mapa de empatía para los colegios considerados como clientes secundarios y quienes podrán estar interesado en la plataforma propuesta para ser implementada en sus colegios

Con el desarrollo de los mapas de empatía se busca lograr entender, para cada uno de los segmentos sus comportamientos frente a los procesos del aprendizaje y la enseñanza, las necesidades que actualmente tienen con el proceso educativo y la manera como se pueden satisfacer estas necesidades.

Con el mapa de empatía desarrollado para el cliente primario, procedemos a realizar un perfil de persona.

- Perfil persona de padres de familia:

Método Persona

<p>Nombre: Erika Ladino</p> <p>Edad: 35</p> <p>Nuestro personaje físicamente es...</p> <p>Mujer atlética de 1.60, pelinegra, con ojos miel, pecas</p>	<p>¿Dónde vive? Cedritos</p> <p>¿Dónde trabaja? Agencia de publicidad</p> <p>¿Estrato social? 4</p> <p>¿Qué motivaciones tiene? Es una mujer empoderada, estudiosa, le gusta estar a la vanguardia de su área profesional, quiere ser el mejor ejemplo para sus hijos, por lo cual quiere transmitir por medio del ejemplo que las cosas se ganan con trabajo y perseverancia. Quiere lo mejor para ellos, y a pesar de estar tan ocupada con su trabajo y su estudio, procura darles tiempo de calidad.</p> <p>¿Qué preocupaciones? Que sus hijos no aprovechen bien el tiempo, y lo desperdicien en actividades de ocio.</p> <p>¿Cómo se relaciona con sus actividades? Sus actividades las hace con el mejor empeño, es una mujer perfeccionista</p>	<p>¿Cuáles son sus deseos? Buscar alternativas de aprendizajes diferentes para sus hijos, donde puedan lograrlo sin estar conectados a un computador constantemente</p> <p>¿Cómo es su relación con su familia? Lo mas importante en su vida es su familia, es una mujer supremamente amorosa y dedicada.</p> <p>¿Tiene manías? Es obsesionada con la limpieza</p> <p>¿Cuáles son sus frustraciones? La falta de motivación en sus hijos relacionado a las materias de ciencias básicas se ven reflejadas en las malas notas, la necesidad de contratar profesores particulares, adicional el apego constante a dispositivos electrónicos que promueven el ocio y la falta de atención.</p> <p>¿Cual es su color favorito? Morado</p> <p>¿Que hobbies tiene? Se cuida mucho, le gusta ir al gym, aprender sobre cocina saludable, viajar y realizar actividades diferentes para compartir con sus hijos</p>
--	---	---

3.2. Métodos de investigación

Como métodos de investigación de fuente directa se aplican las encuestas de los siguientes segmentos principalmente:

- Padres de familia
- Jóvenes
- docentes:

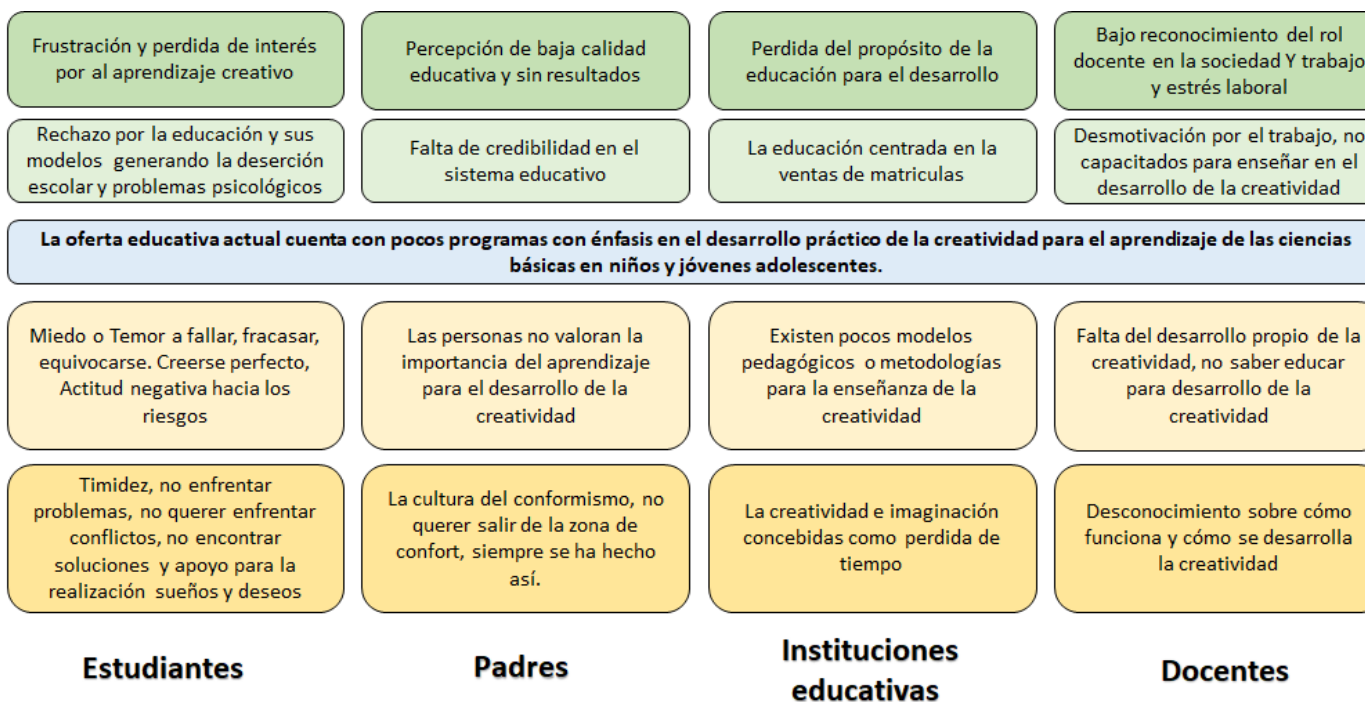
1. Encuestas:

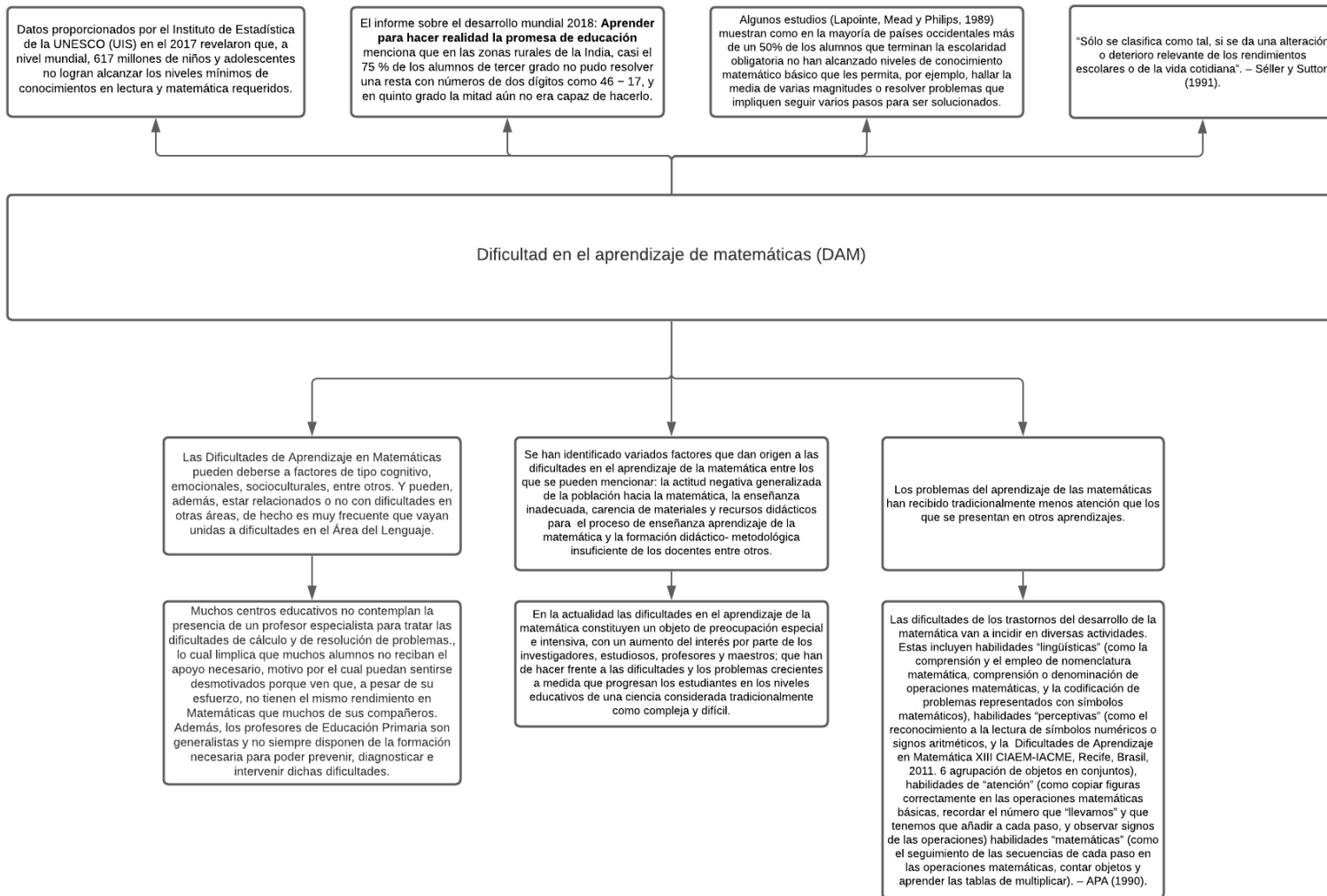
Se aplicarán encuesta diseñadas para obtener los datos de las necesidades de los clientes buscando tener como mínimo una muestra de 100 personas por segmento como se muestra a continuación:

- Padres de familia (50 personas)
- Jóvenes (50 personas)
- docentes: (50 personas)

3.3. Árbol de problemas

Se realizaron dos análisis de diagrama de árbol para analizar por una parte el problema de la educación creativa en nuestros días y por otro lado la problemática de la dificultad del aprendizaje en las matemáticas.





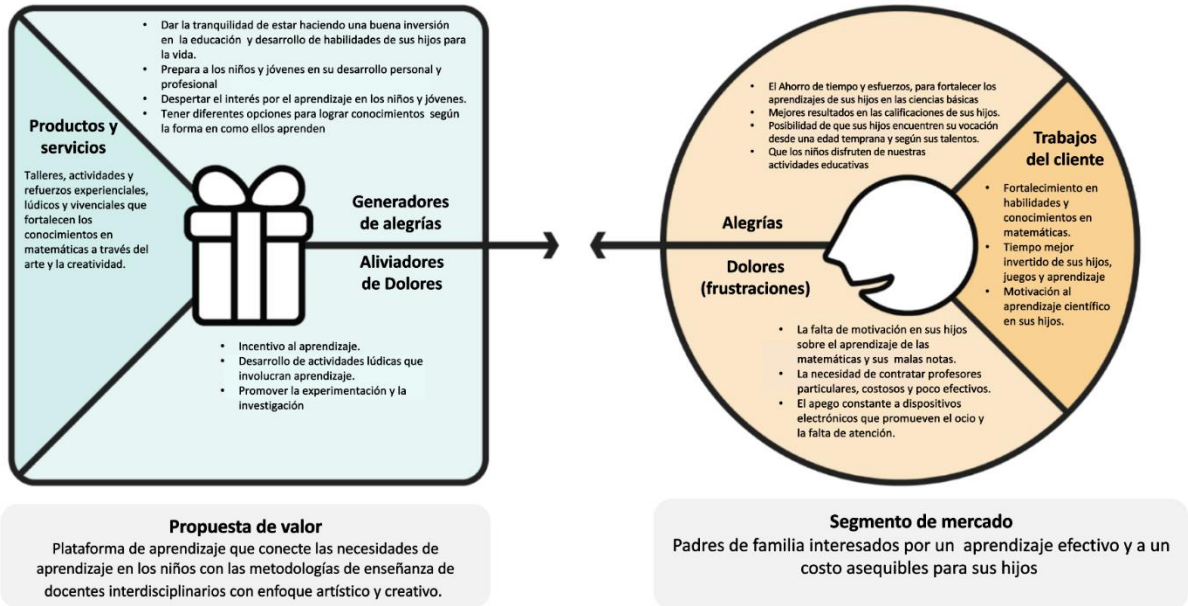
4. Propuesta de valor

Describe su propuesta de valor resaltando los diferenciadores y la ventaja competitiva de su negocio frente a la competencia o ideas similares, puede apoyarse en la explicación del lienzo de propuesta de valor.

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Compañía: Createachvity

Producto o servicio: Innovación educativa



5. Análisis de entorno y de mercado

5.1. Herramienta de análisis PESTEL

Con la herramienta de análisis del contexto PESTEL se busca realizar un análisis del macroentorno en donde se desarrollará el proyecto de negocio permitiendo identificar y conocer las tendencias que existen en el medio en el que se encontrara y trata de medir su impacto en el logro de los objetivos para el éxito del negocio además de su importancia como fuente de información para para el análisis estratégico desde los factores externos, las oportunidades y amenazas y para la toma de decisiones.

Esta herramienta analiza seis factores claves del entorno:

1. Factor político
2. Factor económico
3. Factor social cultural
4. Factor tecnológico
5. Factor ecológico ambiental

6. Factor legal

A continuación, se muestran las tablas del análisis PESTEL realizado, en donde se definieron unos elementos de influencia para cada uno de los seis factores:

5.1.1. Factor político

FACTOR	No.	COMPONENTE	JUSTIFICACIÓN
POLÍTICO	1	Constitución Política de Colombia	<i>Artículo 67: “La educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social; con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura.</i>
	2	Ley 115 de febrero 8 de 1994.	<i>Por la cual se expide la ley general de educación La educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes</i>
	3	Ley del Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018 “Todos por un nuevo país”	<i>Establece la educación como uno de los tres pilares del plan que contribuye a la igualdad social y crecimiento económico en el largo plazo. La consolidación de la Política Pública de Educación Artículo 3°. Pilares del Plan Nacional de Desarrollo. 3. Educación. El Plan asume la educación como el más poderoso instrumento de igualdad social y crecimiento económico en el largo plazo, con una visión orientada a cerrar brechas en acceso y calidad al sistema educativo, entre individuos, grupos poblacionales y entre regiones, acercando al país a altos estándares internacionales y logrando la igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos.</i>
	4	Ministerio de educación Plan Estratégico Institucional 2019-2022	<i>Educación de calidad para un futuro con oportunidades para todos.</i> Objetivos, indicadores y metas <ul style="list-style-type: none"> ● Brindar una educación con calidad y fomentar la permanencia en la educación inicial, preescolar, básica y media ● Bienestar y equidad en el acceso a la educación ● Todos por una educación de calidad

	CONCLUSIÓN	<p><i>En el análisis del contexto político se observa que existe un ambiente favorable para la educación teniendo en cuenta que es un derecho constitucional, recibe apoyo del estado, es regulada por un ministerio de educación y dentro de las políticas del actual gobierno se busca una educación de calidad así como fomentar la permanencia por medio del bienestar y la equidad en el acceso a la educación, lo que desde el aspecto político, es una oportunidad para el presente proyecto de negocio y para los servicios que busca ofrecer, al contar con el apoyo y aceptación del gobierno. Se deben revisar con detalle los aspectos legales de este análisis de contexto, con el fin de poder darle una viabilidad legal al proyecto.</i></p> <p><i>El impacto político que podría darse para el proyecto se percibe como favorable y positivo para el éxito del mismo</i></p>
--	-------------------	---

5.1.2. Factor económico

FACTOR	No.	COMPONENTE	JUSTIFICACIÓN
ECONOMICO	1	Economía Naranja	<i>Hace parte de las categorías sectoriales de la economía naranja, por medio de creaciones funcionales, nuevos medios y software de contenidos, estas son las actividades que tradicionalmente no hacen parte de la cultura, pero definen su relación con el consumidor a partir de su valor simbólico en lugar de su valor de uso. Y de esta manera involucrando arte.</i>
	2	el impacto de la educación en el desarrollo	<i>La economía es fundamental para los países que buscan desarrollar economías del conocimiento, La economía del conocimiento (en inglés: Knowledge Economy), es el sector de la economía en el que se emplea el conocimiento o la información para generar resultados, valores, mejoras y utilidades. Todo ello con el propósito de producir un cambio positivo en la vida de las personas. Para medir a esta, el Banco Mundial emplea los índices KEI (Knowledge Economic Index) y KI (Knowledge Index). Estos índices miden la capacidad que tienen las economías para generar y difundir al conocimiento.</i>
	3	BANCO MUNDIAL IMPACTOS DE LA CRISIS DEL COVID-19	<p>EN LA EDUCACIÓN Y RESPUESTAS DE POLÍTICA EN COLOMBIA</p> <p><i>1. Impactos esperados de la crisis en educación</i></p> <p>Marco conceptual de los impactos de la crisis</p> <p><i>Impactos por la recesión económica: La recesión económica aumenta la probabilidad de deserción escolar y podría poner en riesgo la calidad de la oferta educativa.</i></p> <p><i>Impactos: La no asistencia, desigualdad en el aprendizaje</i></p>

		<p><i>se profundiza, una ciudad sostenida del aprendizaje, la salud mental se deteriora, mayor vulnerabilidad estudiantil, la deserción incrementa, Incremento del trabajo infantil, el matrimonio infantil y explotación sexual comercial, antes de la pandemia las familias invertían hasta el 54% de su presupuesto familiar en educación pero como la pandemia impacto en el mercado laboral lo que afecto los empleos de los patrocinadores de la educación en los niños, por lo que hay una caída en la inversión educativa hasta del 30% por parte de las familias, actualmente se calcula que aproximadamente 102.880 niños no volvieron a clases por esta situación, DE 30.000 familias a nivel nacional el 87 % manifestó que prefiere retirar a sus hijos de los colegios a correr el riesgo de un contagio por COVID -19 Caída en el gasto público para educación y en la calidad de la educación, Caída en la calidad de la enseñanza, Cierre de escuelas privadas, menor capital humano.</i></p> <p><i>(la deserción y el menor aprendizaje resultan en una vida con menor ganancia, generando perdidas macro), Mayor crimen y violencia; mayor desempleo y jóvenes fuera del sistema educativo.</i></p>
	<p>CONCLUSIÓN</p>	<p><i>En el análisis del contexto económico se puede observar que la educación es considerada un pilar fundamental para el desarrollo de las economías de un país y esto se fundamenta en la necesidad de las economías del conocimiento como un elemento de la competitividad, así mismo desde el gobierno actual se apoya por medio de la económica naranja la educación principalmente en lo cultural y en lo artístico lo que es fundamental para el proyecto de negocio propuesto y de su oferta de valor como alternativas de solución para el desarrollo de métodos de aprendizaje en las ciencias básicas además de ser una fuente de apoyo para el emprendimiento, todos estos elementos son considerados oportunidades para el desarrollo de la propuesta de negocio. Por otro lado se observa los diferentes impactos por el COVID-19 ya anunciados anteriormente lo que representar amenazas y retos a superar la baja inversión de los hogares colombianos en educación es un riesgo alto para el proyecto, sin embargo se sabe que existe en el imaginario de las personas y en su cultura la importancia de la educación en el desarrollo de las personas por lo que siempre estarán dispuestas a invertir si sienten la confianza y la garantía de lograr una educación de calidad y sobre todo de resultados en los aprendizajes esperados. Desde la perspectiva del desarrollo del proyecto de negocio pese al riesgo que representa estos, serán analizados y tratados de manera especial y como oportunidades a las que se les deben encontrar soluciones para el logro del éxito del proyecto, específicamente se</i></p>

		<p><i>debe buscar que sea un moldeo de negocio inclusivo y asequible, que sea un apoyo real en el aprendizaje, que ayude en la salud mental de sus usuarios y que sea creador de valor desde el aprendizaje y la creatividad.</i></p> <p><i>El impacto económico que podría darse para el proyecto se percibe como un factor desfavorable por el golpe de la pandemia en la economía de los hogares, sin embargo, las propuestas de educación se consideran un valor en el que la gente está dispuesta a invertir si se garantiza la calidad de la mima.</i></p>
--	--	--

5.1.3. Factor social

FACTOR	No.	COMPONENTE	JUSTIFICACIÓN
SOCIAL - CULTURAL	1	SITUACIÓN EMPLEO TRABAJO (CARACTERÍSTICAS DE EMPLEABILIDAD EN LAS EMPRESAS)	Sistemas de empleo ¿cómo lo van a emplear? ¿Cómo va a trabajar? personas que debieron salir a trabajar a pesar de estar enfermas. Se aprueba norma de empleo por horas. se debe analizar la forma como se hacen los procesos de contratación en las empresas, ¿qué hace la diferencia para la selección de una persona? Qué habilidades, conocimientos, emociones, análisis del perfil de ocupación. GENOMA PROFESIONAL
	2	MANO DE OBRA ESPECÍFICA Y RECOGER TALENTOS	Somos incapaces de sobrevivir sin quienes integran sectores específicos, labores específicas y básicas. Posibilidades de profesionales que dejaron de tener empleo. talentos disponibles que se retiran o son retirados por la situación actual
	3	EDUCACIÓN CON SENTIDO HUMANO	El contexto nos obliga a superar el miedo a la “deshumanización” ya que solo sería un riesgo si pensáramos en reemplazar completamente las aulas con inteligencias artificiales o dispositivos tecnológicos. Aprender protege al cerebro es además inspirador: la curiosidad y la motivación por seguir aprendiendo no pueden imponerse por la fuerza, pero sí pueden contagiarse con el ejemplo. EDUCACIÓN PARTE DE LA SALUD Y CRECIMIENTO
	4	ESTILOS DE VIDA ENFOCADO AL CAMBIO TENDENCIAS LABORAL Y OCUPACIONAL	La combinación de esta nueva revolución industrial y el contexto post-pandemia acelerarán los cambios en las habilidades que son consideradas fundamentales para adaptarse a los cambios y la adversidad Esto nos plantea enormes desafíos a nivel educativo y laboral, especialmente para los jóvenes. Necesitamos acompañarlos a adquirir habilidades para conseguir y desarrollarse en empleos que todavía no se han creado, ya que las nuevas tecnologías también generarán nuevas formas de trabajo. Muchas de estas habilidades son ya imprescindibles en la actualidad mientras que otras van ganando terreno. Los

		<p><i>trabajos del futuro, para los que tenemos que prepararnos hoy sin más demora, valorarán nuestra resiliencia y nuestra capacidad de adaptarnos a contextos cambiantes junto con aquellas habilidades que nos hacen humanos, aquello que la tecnología no puede –y difícilmente pueda algún día- imitar o reemplazar y que nos permiten aprender y funcionar en distintos escenarios</i></p>
5	<p>ASPECTOS CULTURALES (LA MOTIVACIÓN DE LAS PERSONAS POR ESTUDIAR)</p>	<p><i>Las personas se motivan por estudiar por diferentes situaciones, identificar esas motivaciones permite diseñar productos y servicios educativos. Se puede encontrar personas con temor por estudiar, o que no tienen un gusto por estudiar. También pueden cambiar sus gustos durante el proceso educativo. ¿Qué motiva a los niños y adolescentes a estudiar y/o aprender en Colombia? pregunta a responder en el análisis de cliente o usuario.</i></p>
6	<p>NIVEL DE EDUCACIÓN</p>	<p><i>Bogotá tiene una comunidad educativa de cerca de 2.300.000 personas. Colegios públicos: 750 sedes, 793.566 estudiantes, profesores 35.060. Colegios privados y jardines: 1782, estudiantes 485.387, profesores 29.489. Instituciones de Educación superior: 128, Instituciones de Educación para el trabajo: 445. entre estas dos últimas tienen 920.000 estudiantes y 65.000 docentes. Aprox.</i></p>
7	<p>ANÁLISIS DEMOGRÁFICO</p>	<p><i>Habitantes Colombia 50.000.000 Aprox. 51% Mujeres. distribución por edad: 14-18 hay 26.1%, 18-26 hay 16%, mayores de 65 hay 9.1%, de 0-5 hay 8.4%</i></p>
	<p>CONCLUSIÓN</p>	<p><i>Desde la perspectiva del análisis del factor social se encuentra que culturalmente las personas tiene la creencia de que invertir en educación es importante para el desarrollo humano, sin embargo por la diferencias de clases sociales la calidad de la educación no es la misma para todas las personas en donde la población infantil y los jóvenes es la más vulnerable, por lo que la gente pide un cambio en la forma tradicional de educación o tener nuevas propuestas que hagan que el proceso sea mejor, distinto, desde las experiencias como herramientas para las estrategias del aprendizaje. Todo esto para el proyecto es visto desde una perspectiva de oportunidad, en donde la innovación será la herramienta fundamental para la propuesta de múltiples soluciones entendiendo que no existe una solo forma de aprendizaje si no que es diversa y existe una universalidad en el aprendizaje.</i></p> <p><i>El impacto social que podría darse para el proyecto se percibe como el factor foco en donde se encuentra la problemática de este proyecto, ya que se considerar que la educación es un bien común de la sociedad, por lo que siempre existe la necesidad y búsqueda de soluciones</i></p>

5.1.4. Factor Tecnológico

FACTOR	No.	COMPONENTE	JUSTIFICACIÓN
TECNOLÓGICO	1	INNOVACION Y PRODUCCIÓN	<i>La necesidad de ser innovadores y productivos, encarnar la innovación y al mismo tiempo reconstruir la capacidad de producción para el desarrollo del país</i>
	2	NUEVAS FORMAS DE PENSAR	<i> cursos muy prácticos: inicialmente con una población específica niños (6años - 14años) estamos ante una nueva forma de pensar, Una de estas habilidades es la capacidad de resolver problemas complejos, es decir, encontrar respuestas novedosas a situaciones difíciles. la creatividad humana será esencial y, por eso, los roles que la requieran no podrán ser fácilmente reemplazados Por ejemplo, la sensibilidad estética es una de estas: si bien la tecnología puede aportar mucho al mundo del arte, la emoción contenida en una obra literaria o musical no puede provenir más que de la experiencia humana. capacidad de pensar críticamente, de observar y reflexionar. poder tomar decisiones que tengan en cuenta las consecuencias a corto y a largo plazo de las acciones será sumamente valorado; así como la negociación, flexibilidad cognitiva, es decir, la capacidad de adaptar nuestra conducta a escenarios cambiantes, La intuición y el contacto entre las personas también será insustituible. Nuestro cerebro es un órgano social. En ese sentido, las habilidades emocionales y sociales son esenciales para la supervivencia y para el bienestar, y estas no pueden ser trasladadas a un robot ni a una computadora. la empatía, entender lo que los demás sienten y necesitan, continuará siendo una cualidad esencial. La inteligencia colectiva, la capacidad de manejar equipos y de interactuar con otras personas, de comprender cómo se sienten y qué es lo que saben los demás, será fundamental para los trabajos del siglo XXI</i>
	3	ENSEÑANZA HÍBRIDA	<i>hay países donde incluso están diseñando nuevas formas de educar. Todo parece indicar que nos encaminamos a un modelo de enseñanza híbrida que combine lo presencial con las alternativas digitales, tomando lo mejor de ambos mundos.</i>
	5	RITMO DE CAMBIO EN LA TECNOLOGÍA	<i>incremento en el uso de plataformas virtuales. Las tecnologías son una enorme ventana de oportunidades para aprender y compartir nuestro aprendizaje</i>

	6	ALFABETIZACIÓN DIGITAL	<i>Hoy más que nunca resulta evidente la necesidad de mejorar la alfabetización digital de toda la población no solo para educar y educarse sino también porque hoy hace la diferencia entre poder o no contar con atención médica a distancia, operar en las bancas online, realizar trámites de forma remota.</i>
	8	IV REVOLUCIÓN INDUSTRIAL	<i>Estamos transitando una nueva revolución industrial, aún más arrolladora que las anteriores ya que no solo transformará lo que hacemos sino lo que somos. Estos son algunos ejemplos de los que ya somos testigos: interfaz cerebro-computadora, avances en la biotecnología, robots invencibles para diversos retos, autos que se manejan solos, drones que controlan extensas tierras sembradas y recolectan información para trabajar sobre ellas. Así, la inteligencia artificial, la medicina digital, las impresoras 3D, la nanotecnología, la energía renovable y la realidad virtual forman parte de las tareas cotidianas de infinidad de personas</i>
	9	FORMACIÓN PARA LA IV REVOLUCIÓN INDUSTRIAL	<i>Este panorama no debe desalentarnos, sino más bien impulsarnos a pensar los cambios urgentes que necesitamos en los procesos de formación de las personas y las comunidades. Por ejemplo, el conocimiento enciclopédico y las memorias prodigiosas dejarán lugar a nuevas habilidades ya que hoy, como nunca en la historia, la información está más disponible y accesible. Pensar en Cómo se va a dar o ser la educación. Unión de la diversidad de conocimientos y pensamientos.</i>
	10	CALIDAD EN EDUCACIÓN	<i>La necesidad que sea educación con calidad, personalizada y económica. se busca lograr una educación de calidad, las continuas reformas políticas enfocadas a mejorar la calidad de la educación resultan muy ambiciosas, pues no son pensadas de acuerdo con los contextos escolares y sociales. Alrededor de la educación se están construyendo programas de gobierno para brindar una formación de calidad que recae esencialmente en las instituciones educativas y el maestro, por lo que las aulas son vistas como el lugar de la calidad. con modelos colaborativos de participación en la enseñanza y en el aprendizaje.</i>
	11	ACCESO A TECNOLOGÍA	<i>Dificultades de acceso a la tecnología y a la conectividad para poder sostener las nuevas rutinas de “presencialidad digital” en las aulas virtuales. Porque las personas no tienen internet, computadores, desconocimiento en el uso de la tecnología En el país al 2/3 de la población no tiene acceso a internet fijo, Conectividad ciudades 45,7% y en zonas rurales 6,2, Baja velocidad de internet en Bogotá promedio de 40 Mbps en regiones remotas menos de 5 Mbps, De los 2.300.000 estudiantes rurales del país solo el 17% tiene acceso a internet y a un computador. Solo el 66% de los estudiantes de colegios públicos tienen acceso a un computador y solo 5 de cada 10 tienen</i>

			<i>acceso a internet, 94% de los estudiantes de colegios privados tienen un computador en casa y 8 de cada 10 tienen acceso a internet de alta velocidad</i>
	13	ORIENTACIÓN VOCACIONAL	<i>Realizar orientación vocacional a jóvenes, formación desde las necesidades de las personas, Conociendo los intereses de los estudiantes se organizan mayas curriculares que permitan orientar los gustos y las expectativas de los mismos, GENOMA PROFESIONAL</i>
	14	FORMACIÓN DE FORMADORES	<i>Los docentes encuentran dificultades a nivel local para su formación y actualización, este fenómeno se da a nivel municipal y nacional, configurándose la noción de educación, como un sector que se encuentra de cierta manera desprotegido.</i>
		CONCLUSIÓN	<p><i>En el factor tecnológico se encuentra que existen muchas oportunidades de encontrar soluciones a las problemáticas de la educación, siendo este un motor y gestor para el cambio, por lo tanto, es fundamental para el desarrollo del proyecto además de ser el soporte de los factores de este análisis de contexto en donde se tienen amenazas. La propuesta de una plataforma educativa y las propuestas de innovación esta centradas en este factor. Es de resaltar además que se habla de la necesidad de una educación híbrida en donde se combine lo mejor de la educación presencial y de la educación electrónica, la necesidad de alfabetizar a las personas en la era digital y de la cuarta revolución industrial, mejorar la calidad de la educación, además de tener como una generalidad en la que todos somos susceptibles a ser educados, hasta los mismos docentes requieren aprender a enseñar en cómo lograr que las personas aprendan a aprender.</i></p> <p><i>El impacto tecnológico que podría darse para el proyecto se percibe como un factor favorable en donde están la mayor parte de las soluciones en donde la innovación es el motor de impulso para el éxito del proyecto.</i></p>

5.1.5. Factor Ecológico

FACTOR	No.	COMPONENTE	JUSTIFICACIÓN
ECOLÓGICO	1	USO INTELIGENTE DE RECURSOS PARA LA SOSTINIBILIDAD	<i>La demanda estará enfocada en contar con buenos sistemas de solidaridad, alianzas, convenios, relaciones, aprovechamiento de recursos, sostenibilidad. Un compromiso con el medio ambiente nos acercará más a nuestros clientes.</i>
	2	CONCIENCIA EN LA SALUD	<i>La Población vive una situación de riesgo por Covid-19 y en su gran mayoría demuestra preocupación y cuidado</i>

	3	CONCIENCIA AMBIENTAL	<p><i>Consumo responsable. La forma que tenemos de consumir también influye mucho en el medioambiente. Por ejemplo, es importante que los niños descubran la importancia de evitar el plástico o de reciclarlo.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Toma de conciencia: concienciar a la gente de los problemas relacionados con el medio ambiente.</i> • <i>Conocimientos: ayudar a interesarse por el medio ambiente.</i> • <i>Actitudes: adquirir interés por el medio ambiente y voluntad para conservarlo.</i> • <i>Aptitudes: ayudar a adquirir aptitudes para resolver el problema.</i> • <i>Capacidad de evaluación: evaluar los programas de la Educación Ambiental.</i> • <i>Participación: desarrollar el sentido de la responsabilidad para adoptar medidas adecuadas.</i>
		CONCLUSIÓN	<p><i>En el aspecto ambiental se observa una tendencia en la necesidad de educar durante las diferentes etapas de la vida de las personas para crear conciencia en el cuidado del medio ambiente, otra situación que se observa es la cultura por el autocuidado como un efecto de la pandemia lo que cambia el comportamiento de las personas y de su percepción de seguridad por lo que lograr la confianza de las personas será clave para crear una oferta de valor sostenible para el proyecto. El impacto que este proyecto puede generar en el medio ambiente será positivo al querer buscar crear conciencia de su cuidado, desde el consumo de recursos el proyecto debe promover la creatividad en el uso de materiales reciclables y uso de plásticos así como incentivar el uso de las energías limpias y renovables.</i></p> <p><i>El impacto ecológico que podría darse para el proyecto se percibe como un factor favorable y en donde se generará un bajo impacto negativo en el medio ambiente, sin embargo se reconoce su importancia para la sostenibilidad de la sociedad y a su vez para la educación, por lo que se ve como un compromiso la necesidad de crear conciencia en el cuidado del medio ambiente y de la salud</i></p>

5.1.6. Factor Legal

FACTOR	No.	COMPONENTE	JUSTIFICACIÓN
LEGAL	1	NORMATIVIDAD RECIENTE EN EL SECTOR	<p>A continuación, se listan las normas más recientes publicadas y emitidas por el ministerio de educación y con las cuales se busca regular las actividades educativas durante la pandemia:</p> <p>Resolución N° 385 Por la cual se declara la emergencia sanitaria por causa del coronavirus COVID-19 y se adoptan medidas para hacer frente al virus.</p> <p>Decreto 662 Por el cual se crea el Fondo Solidario para la Educación y se adoptan medidas para mitigar la deserción en el sector educativo provocada por el Coronavirus COVID-19, en el marco del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica.</p> <p>Directiva N° 03 Orientaciones para el manejo de la emergencia por COVID-19 por parte de los establecimientos educativos privados.</p> <p>Directiva N° 012 Orientaciones adicionales a establecimientos educativos no oficiales para la prestación del servicio educativo en los niveles de educación inicial, preescolar, básica y media, en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID-19.</p> <p>Directiva N° 010 y Directiva N° 011 Orientaciones adicionales a colegios privados a propósito de la prestación del servicio educativo durante la emergencia sanitaria por el COVID-19</p> <p>Circular N° 01 Orientaciones técnicas y administrativas para la operación del Programa de Alimentación Escolar frente a la modificación del calendario escolar en virtud de la medida sanitaria establecida por el Gobierno Nacional para la prevención del manejo de la infección respiratoria aguda por el Coronavirus COVID-19.</p> <p>Circular N° 20 El Ministerio de Educación Nacional expidió la Circular N° 20 del 16 de marzo de 2020 dirigida a gobernadores, alcaldes y secretarios de educación para que adopten las medidas correspondientes frente a la modificación de los calendarios académicos de educación preescolar, básica y media para el presente año como medida de prevención ante la propagación del Coronavirus COVID-19.</p> <p>DOCUMENTO: Lineamientos para la prestación del servicio de educación en casa y en presencialidad bajo el esquema de alternancia y la implementación de prácticas de bioseguridad en la comunidad educativa</p>

	CONCLUSIÓN	<p><i>En el aspecto legal se encuentra que por la pandemia se han generado y emitido en el último año nuevas resoluciones, decretos, directivas, circulares y guías dando lineamientos que buscan el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad que garanticen la educación. El factor legal se considera como un factor importante para la viabilidad del proyecto, por lo que debe estar en permanente supervisión y vigilancia con el fin de evitar posibles desviaciones durante el desarrollo del mismo y así poder garantizar su desempeño al evitar reprocesos por desconocimiento de las normas.</i></p>
--	-------------------	--

5.2. Herramienta de análisis Fuerza Porter

Con el análisis de las 5 fuerzas de Porter se busca establecer un marco para analizar el nivel de competencia existente actualmente visto desde 5 elementos que caracterizan una industria. Estas cinco fuerzas son las que operan en el entorno inmediato de una organización y afectan en la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes para de esta manera obtener la rentabilidad del negocio esperada. Busca así determinar el grado de intensidad que existe entre los actores que tienen influencia en el mercado educativo

FUERZA 1	NUEVOS COMPETIDORES:	Platzi	Platzi es una plataforma de educación en línea latinoamericana.
		Coursera	Coursera es un proveedor estadounidense de cursos en línea abiertos masivos
		EdX	EdX es una plataforma de cursos abiertos masivos en línea, conocidos por sus siglas en inglés como MOOC, basada en software de código abierto.
		Kadenze	Es un proveedor de cursos en línea masivo abierto con fines de lucro que ofrece cursos orientados al arte, la música y la tecnología creativa, campos que se están quedando atrás de otros campos como la informática en términos de cantidad de cursos ofrecidos en el espacio MOOC.
		Udemy	Udemy.com es una plataforma de aprendizaje en línea. Está dirigido a adultos profesionales.
		FutureLearn	FutureLearn es una plataforma de aprendizaje en línea abierta masiva
		Harvard Online Learning	
		Stanfor online courses	
		Udacity	Udacity es una organización educativa con ánimo de lucro
		Kmon	El Método Kumon es una metodología desarrollada por el japonés Tōru Kumon cuyo principal objetivo es enseñar a sus alumnos a

			aprender por sí mismos a través de la resolución de cuadernillos de ejercicios, que gradualmente se hacen más complejos, hasta que el estudiante alcance un nivel avanzado de destreza
FUERZA 2	NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS:	Cursos	Se encuentra en el mercado una variedad de productos y servicios enfocados en brindar servicios educativos generados por diferentes organizaciones desde tipo educativas hasta de tipo empresarial. Sin embargo, son pocas las que ofrecen servicios con un énfasis en las habilidades artísticas y mucho menos las que las usan como herramienta para el aprendizaje de las ciencias básicas
		Diplomados	
		Webinars	
		Conferencias	
		Entrenamientos	
		Juegos	
		Campamentos	
		Talleres	
		laboratorios	
FUERZA 3	LOS PROVEEDORES:	Azure	Servicios de la nube de Microsoft
		AWS	Servicios de la nube de Amazon
		Comercial papelería	
		papelerías de barrio	
		Instituciones educativas y escuelas	
		Servicios tecnológicos	Microsoft Office
FUERZA 4	COMPETENCIA DEL MERCADO:	http://pipoclub.com/	Pipoclub ha inaugurado esta actividad, con la que se pretende animar a todos los usuarios de los juegos educativos de Pipo y, en general, a todas las personas preocupadas por la educación
		https://code.org/	Code.org® es una organización sin fines de lucro dedicada a ampliar el acceso a las ciencias de la computación en las escuelas y aumentar la participación de las mujeres y las minorías que no están suficientemente representadas.
		https://www.pixieminds.com.co/	Pixie Minds S.A.S., es una iniciativa que surge de la experiencia de un grupo de docentes colombianos con un amplio recorrido a nivel escolar y universitario, apasionados por la creación de ambientes de aprendizaje innovadores para la creación de tecnología. Su objetivo es inspirar a niñas, niños y jóvenes a crear tecnología mediante el desarrollo de competencias STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas). Además, promover el desarrollo del talento científico y tecnológico, como una opción de reconstrucción del tejido social del país.

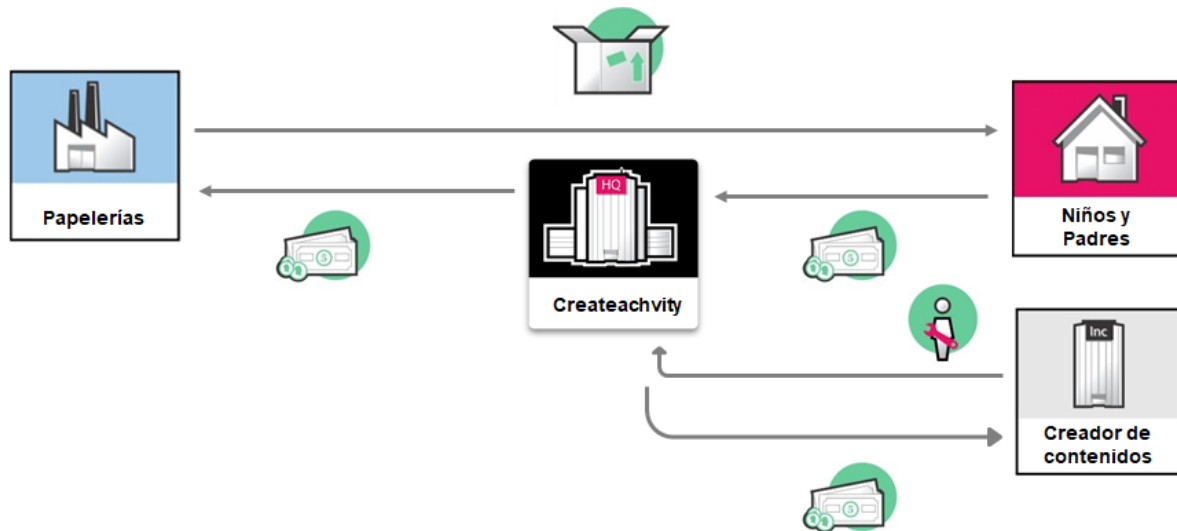
		https://es.khanacademy.org/	Organización sin fines de lucro con la misión de ofrecer educación gratuita de primer nivel, para cualquier persona en cualquier lugar.
		https://co.smartickmethod.com/	Smartick es un método para el aprendizaje de las matemáticas de forma amena y divertida. Con sesiones diarias de 15 minutos, los ejercicios se van adaptando en tiempo real a la respuesta del alumno.
		https://www.cerebriti.com/	Cerebriti , una plataforma para crear y compartir juegos educativos de manera gratuita. Tanto docentes como alumnos pueden crear desde la plataforma colaborativa
		https://www.knowre.com/	Plataforma desarrollada a modo de juego (gamificación) que se desarrolla a lo largo de toda una región por la que nuestros protagonistas van a ir pasando y en donde será necesario ir poniendo en práctica sus conocimientos adquiridos para resolver los problemas matemáticos que les van saliendo al paso.
FUERZA 5	CLIENTES:	Artistas	Artistas que junto con su especialidad en arte deseen desarrollar talleres basados en ciencias básicas para niños
		Docentes	Docentes que deseen implementar talleres creativos en áreas de ciencias básicas
		Padres de familia	Padres que deseen involucrar a sus hijos en talleres y actividades lúdicas que impliquen aprendizaje
		Niños	Niños con déficit de atención cuyas actividades los envuelvan en aprendizaje donde haya juegos y diversión
		Adolescentes	Adolescentes con falencias que por medio de alternativas creativas adquieran y fortalezcan sus conocimientos en ciencias básicas
		Colegios	Colegios que busquen un complemento en sus alternativas educativas
		Universidades	Universidades que requieran un insumo que haga la diferencia en sus clases y metodologías educativas

Se analiza entonces con esta herramienta que se tiene una fuerte presencia de competencia en el mercado lo que está reflejado en las diferentes organizaciones que brindan servicios educativos, la existencia de una variedad de nuevos competidores que buscan la oportunidad de ofrecer servicios de mejor calidad y una oferta muy variada de servicios y productos educativos. Sin embargo, son los clientes la fuerza que mayor influencia, en donde se puede encontrar las situaciones problemáticas que buscan ser

solucionadas permanentemente por lo que siempre habrá oportunidades para ofrecerles algo que les pueda satisfacer su necesidad de desarrollar habilidades y destrezas para el aprendizaje.

6. Diseño y Descripción del modelo de negocio sostenible.

6.1. Mapa de sistema de negocio



- **Tu organización:** Plataforma educativa para el aprendizaje creativo en ciencias básicas Createachvity
- **Niños y adolescentes:** son los usuarios y beneficiarios directos del servicio que presta la plataforma de educación y aprendizaje creativo.
- **Padres de familia:** son los clientes a quienes se ofrece y vende el servicio de plataforma educativa.
- **Proveedor (papelerías):** son quienes suministran los materiales para las ayudas de aprendizaje en cada curso ofrecido
- **Gobierno:** el ministerio nacional de educación es quien emite las normas y leyes educativas en el país y controla a las organizaciones que presentan servicios educativos.
- **Servicio:** servicios educativos de enseñanza y aprendizaje creativo de las ciencias básicas por medio de las artes.
- **Experiencia:** capacitaciones creativas en donde el estudiante podrá crear, armar, construir, montar, diseñar, proponer y todo lo relacionado con poner en práctica el conocimiento artístico y científico
- **Dinero:** el pago se realizará por suscripción a cada curso y tendrá acceso a un tutor, materiales, plataforma y contenidos temáticos.
- **Valor social:** lograr el desarrollo del autoaprendizaje en los niños y adolescentes dándoles herramientas para su desarrollo personal y profesional.

©Universidad Ean: SNIES 2812 | Vigilada Mineducación | Personería Jurídica Res. n°. 2898 del Minjusticia - 16/05/69

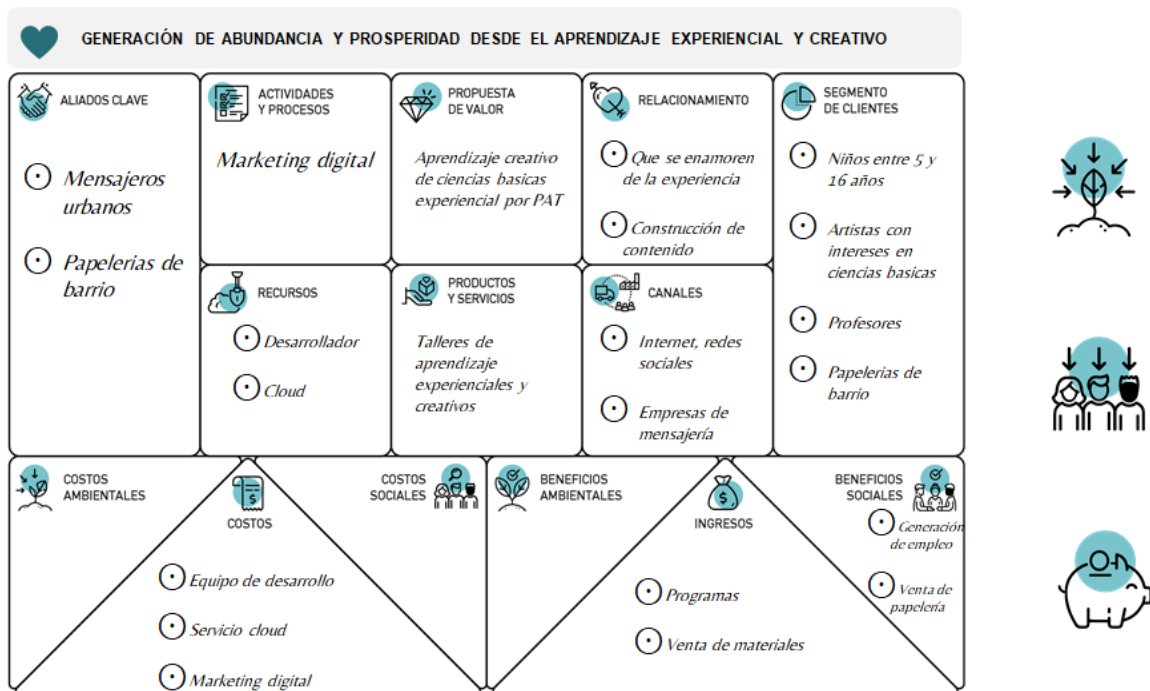
El Nogal: Cl- 79 n°. 11 - 45 | NIT: 860.026.058-1

Centro de contacto: (+57-1) 593 6464 | Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia, Suramérica
universidadean.edu.co

Createachvity promueve la experimentación en metodologías de educación de manera creativa por medio del arte, al ofrecer programas que suben los usuarios que cumplen el rol de formadores, estos programas dentro de su contenido manejan un cronograma y lista de materiales para cada una de las clases. Estos programas pasan por un filtro de aceptación, que deben alinearse a la filosofía de aprendizaje de Createachvity. Estos programas entran a una ruta de aprendizaje, la cual es revisada y asignada por un staff. Los padres pueden hacer el pago ya sea por un programa o por la ruta de aprendizaje completa, al hacer la compra de dicho paquete si desea que los elementos de las clases lleguen a su ubicación, la plataforma envía una notificación a una base de datos de las papelerías más cercanas para que se envíe dicho material (como funciona Uber o alguna de estas APP'S de transporte). Con esta iniciativa buscamos fomentar el aprendizaje en materias de ciencias básicas de manera creativa y artística, estimulando la experimentación en metodologías de estudio y generando ingresos extras ya sean a formadores o proveedores de materiales para la realización de dichos programas.

6.2. Modelo de negocio sostenible antes de entrevistas

Se propone el siguiente modelo de negocio con el cual se busca plantear hipótesis para los elementos que sea identificaos como los más relevantes en la validación del modelo de negocio y con el fin de ponerlas a prueba:



- Los Proveedores de materiales didácticos: papelerías y/o negocios encargados de proveer y enviar los materiales según los requerimientos de cada curso.

- **Propuesta de valor:** Ofrecemos servicios educativos para el aprendizaje creativo en niños y adolescentes por medio del desarrollo de las artes y las ciencias básicas.
- **Productos y servicios:** Ofrecer un espacio en la plataforma para la comercialización de cursos prácticos para el desarrollo de la creatividad:
 - Oferta de curso para contar historias.
 - Oferta de Talleres Gamificados.
- **Canales:** Nuestra comunicación con los clientes y usuario se realizará por medio de los siguientes canales:
 - Plataforma educativa
 - Internet
 - Redes sociales
 - Empresas de mensajería
 - Aplicaciones de empanjaría instantánea
 - Correos electrónicos
- **Relacionamiento:** Lograr el aprendizaje de los conceptos prácticos de las ciencias básicas por medio de la aplicación de las artes logrando un aprendizaje experiencial para satisfacer a los padres de familia al descubrir las competencias desarrolladas por sus hijos y unos estudiantes que busquen aprender más con esta plataforma.
- **Ingresos:** los ingresos del negocio se obtendrán por medio del pago de la inscripción de cada curso o del programa completo por parte de los padres de los estudiantes, cada curso le ofrecerá al estudiante la asignación de un docente, materiales didácticos, acceso a la plataforma y contenidos.
- **Benéficos sociales:** se busca la generación de empleo a los docentes y apoyo a las papelerías proveedores de los materiales didácticos, además del apoyo a la educación por medio del fortalecimiento del aprendizaje de los niños y adolescentes.
- **Recursos:** se identifican los siguientes recurso claves para el desarrollo del modelo de negocio:
 - Desarrolladores
 - Plataforma tecnológica
 - Cloud
 - Diseñadores
 - Materiales didácticos
 - Docentes con conocimientos artísticos y de ciencias básicas
 - Metodologías de enseñanza
 - Metodologías de aprendizajes inteligencias múltiples
- **Actividades:** las actividades necesarias para el desarrollo del modelo de negocio son las siguientes:
 - Definir diseño y forma de la plataforma educativa

- Diseño de los programas académicos
 - Diseño de cursos contenido en el programa
 - Diseño de actividades práctica por curso y materiales didácticos
 - Definir el perfil de los docentes
 - Proceso de selección de los docentes
 - Mejoras y ajustes de los cursos según criterios de los docentes
 - Promoción del curso (marketing digital)
 - Desarrollo de aplicaciones de los cursos en la plataforma
 - Proceso de inscripción y formas de pago a los cursos
 - Diseño de criterios de aceptación de los programas que serán expuestos para el aprendizaje de los niños
- **Aliados clave:** dentro de los aliados identificados para este modelo negocio tenemos los siguientes:
 - Papelerías proveedores de material didácticos
 - Mensajeros urbanos
 - Instituciones educativas
 - Fundaciones
 - **Costos:** en los costos para el inicio del negocio de identifican los siguientes:
 - Costos de nómina administrativos y pagos a docentes
 - Costos de plataforma pago de dominios y derechos
 - Costos de materiales didácticos
 - Costos de publicidad y marketing
 - Costos de ventas
 - Costos de servicios de internet
 - Costos por diseño de cursos
 - Costos por desarrollos en plataforma.

7. Aprendizajes de validación e iteraciones del modelo de negocio

Para hacer la validación de las hipótesis planteadas en el mapa sistémico y en el modelo de negocio, se procedió a realizar entrevistas a personas de los diferentes grupos de interés, el procedimiento se realizó haciéndole una presentación del proyecto al entrevistado y de la propuesta del modelo de negocio con el fin de recibir la mayor retroalimentación por parte de los expertos y posibles usuarios a los cuales se entrevistó.

Hallazgos y validación de hipótesis con las Entrevistas:

Se aplicarán entrevistas de profundidad diseñadas para obtener los datos de los satisfactores a los siguientes actores y con el fin de validar las hipótesis más relevantes del modelo de negocio:

- Padres de familia (01 entrevistas)

- Jóvenes (01 entrevistas)
- Docentes: (04 entrevistas)
- Empresario (01 entrevistas)

Como resultado de las entrevistas se encontraron los siguientes hallazgos relacionados con el modelo de negocio:

En el quien:

Hipótesis clientes:

- La mayoría de los entrevistados recomendaron incluir principalmente a niños y adolescentes de las zonas rurales con el fin de poder generara mayores beneficios de tipo social. Como se propone actualmente el modelo de negocio está dirigido a zonas urbanas del país o de la región, pero la mayor cantidad de niños que requieren de este tipo de servicios están en las zonas rurales.
- Un mayor alcance en el desarrollo del proyecto involucra llegar a niños y adolescentes inclusivos.

Hipótesis de relacionamiento:

- En el propósito de ampliar el segmento de clientes a zonas rurales se recomienda por parte de los entrevistados ampliar los relacionamientos con este tipo de comunidad, ofreciéndoles soluciones y medio para que este tipo de servicio pueda llegar a ellos.

En el que:

Hipótesis de productos y servicios:

- la mayoría de los entrevistados recomendaron que se debe definir un producto o servicio mínimo viable muy bien definido y generar un prototipo para obtener la mayor cantidad de datos de este, se sugiere que sea sencillo, rápido y de alto impacto.

Hipótesis de la propuesta de valor:

- a los entrevistados les gusto la propuesta de valor dicen que es apropiada y con aplicación en el medio educativo, es necesaria una educación con un enfoque en el desarrollo de la creatividad y explorar todas las posibles dimensiones de su desarrollo.

En el cómo:

Hipótesis de actividades y procesos

- Diseño universal de aprendizaje
- Integración curricular
- Establecer rutas de aprendizaje
- Promover la experimentación en modelos de aprendizaje por parte de los formadores haciendo énfasis en arte y creatividad.

En costos y beneficios:

Hipótesis de ingresos:

- Buscar la implementación de diferentes modelos de negocio como puede ser el patrocinio desde el sector público (B2G) y privado (B2B) así como participar en los apoyos económico que brinda el estado en las regiones con el fin de tener fondos de financiación.

Hipótesis beneficios sociales:

- Se recomienda que como beneficios sociales se buque dar una educación inclusiva en donde se tenga en cuenta a los niños y jóvenes en condiciones de aprendizaje espacial teniendo en cuenta la variedad y diversidad en las condiciones fisiológicas, económicas, sociales de los mismos

8. Análisis estratégico - Modelo técnico y financiero

Justifique el análisis de validación técnica y financiera utilizando las herramientas que se diseñaron para tal efecto (Incorpore igualmente el análisis de las entrevistas realizadas a actores clave en este componente y los resultados del simulador financiero (entre 500 y 700 palabras)

8.1. Capacidades internas e impactos externos (DOFA, PES estratégico)

Esta herramienta se aplica con el fin de conocer los factores internos y externos que actualmente afectan el funcionamiento y el desarrollo del proyecto de negocio, buscando obtener elementos que condicionan o potencializan el negocio y sobre estas líneas base proponer la hoja de ruta con unos objetivos estratégicos claros y sus respectivos planes de acción para lograrlos.

8.1.1. DOFA

	POSITIVO	NEGATIVO
INTERNO	<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover el desarrollo de la creatividad como una función esencial de la vida. • Uso de plataforma para fácil acceso de las actividades. • Crea experiencias y conexiones nuevas con la marca por medio del material de clase que recibe. • Es un proyecto inclusivo busca brindar los beneficios del aprendizaje y desarrollo de la creatividad por medio de las TIC'S 	<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No se cuenta con docentes preparados en el desarrollo de la creatividad. • Los retos por superar en la educación virtual a distancia metodología PAT. • Como se busca que sea educación complementaria la falta de tiempo por parte de los usuarios. • No contar con usuarios actualmente • Las limitaciones técnicas que tiene la plataforma actualmente.

	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia en educación práctica, artística y en tecnologías. Aplicación de innovación educativa. 	
EXTERNO	<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Construir el futuro al estimular el aprendizaje creativo de los niños y jóvenes. La necesidad de las instituciones educativas y de los padres de familia por brindar a sus hijos una mejor educación y más completa. La escalabilidad del proyecto al poder proyectarlo en otros segmentos, la oportunidad de crecer con nuestros clientes. La creación de múltiples estrategias didácticas para la enseñanza según el progreso de desarrollo de la creatividad de los estudiantes. La participación en eventos relacionados con la educación y aprendizaje para el desarrollo de la creatividad. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> No lograr el interés, la motivación o el vínculo de los contenidos y docentes con las necesidades de los usuarios. Falta de apoyo en inversión inicial según el análisis financiero. Que Los factores externos de salud, economía y sociedad no logren una estabilidad o un bajo crecimiento del sector en los próximos dos años. La competencia actual que ofrece servicios similares. La corrupción y el bajo apoyo del estado en la educación en los niños y jóvenes.

COMPONENTES:

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	<p>Fortalezas que maximicen las oportunidades (ofensiva)</p> <p>Como estrategia ofensiva se tiene que con la fortaleza de Promover el desarrollo de la creatividad como una función esencial de la vida se buscará atender la oportunidad de cubrir La necesidad de las instituciones educativas y de los padres de familia por brindar a sus hijos una mejor educación y más completa</p>	<p>Fortalezas que minimicen las amenazas (defensiva)</p> <p>Como estrategia defensiva se hará uso de la fortaleza de crear experiencias y conexiones nuevas con la marca por medio del material de clase que recibe con el fin de minimizar no lograr el interés, la motivación o el vínculo de los contenidos y docentes con las necesidades de los usuarios.</p>
DEBILIDADES	<p>Minimizar debilidades usando las oportunidades (Reorientación)</p> <p>Como estrategia de reorientación se buscará minimizar la debilidad no se cuenta con docentes preparados en el desarrollo de la creatividad por medio de la oportunidad de la creación de múltiples estrategias didácticas para la enseñanza según el progreso de desarrollo de la creatividad de los estudiantes.</p>	<p>Minimizar debilidades para evitar las amenazas (Supervivencia)</p> <p>Como estrategia de supervivencia se buscará minimizar al máximo la debilidad de no contar con usuarios actualmente para evitar la amenaza de la competencia actual que ofrece servicios similares.</p>

Como conclusión del análisis DOFA y el planteamiento de los componentes estratégicos se desarrollarán y desplegarán principalmente las siguientes dos estrategias para el inicio y sostenibilidad de la propuesta de negocio bajo los siguientes dos enfoques:

- **Estrategia 1 (la supervivencia)**

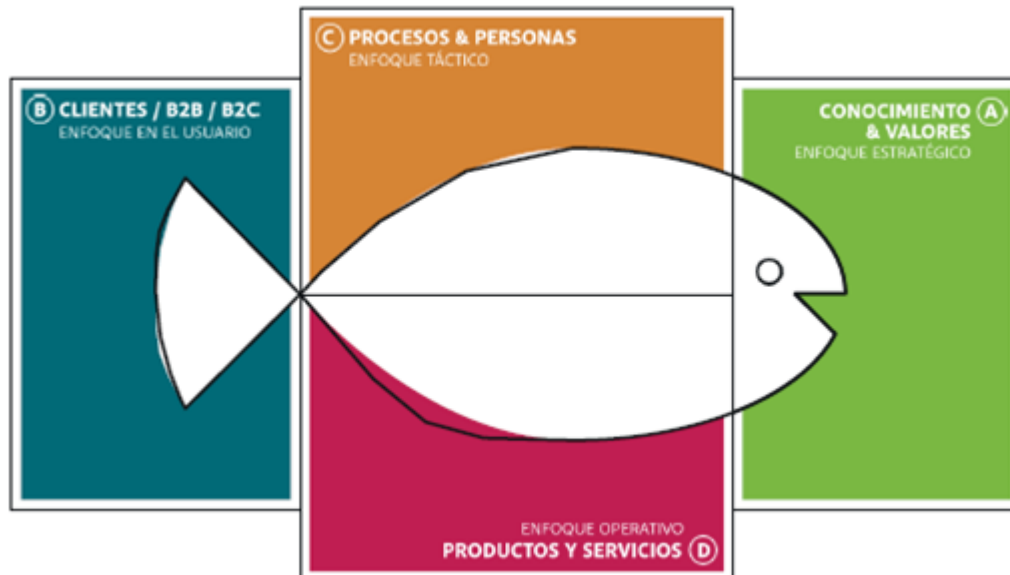
En el inicio de la propuesta de negocio se tendrá una permanente observación y vigilancia a la rápida obtención de los usuarios, tanto docentes como estudiantes, con el fin de poder ofrecer los servicios educativos y empezar a generar cursos diferenciadores con respecto a los de la competencia, siendo un elemento de importancia y necesidad para la supervivencia del negocio.

- **Estrategia 2 (la ofensiva)**

Teniendo en cuenta las deficiencias actuales de la educación en los niños y jóvenes no solamente en Colombia sino en el mundo en general, se buscará satisfacer la necesidad de las personas que buscan un desarrollo de la vida con fundamento en la creatividad lo cual se conseguirá por medio de la oferta de los diferentes servicios educativos ofrecidos en este modelo de negocio.

8.1.2. PES ESTRATÉGICO

De la información obtenida en la propuesta del modelo de negocio sostenible y del análisis estratégico DOFA, se hace un análisis para cada uno de los elementos del PES estratégico en donde se analizan cada uno de sus elementos, con el fin de poder entender las dinámicas del negocio en el ecosistema socio económico y educativo para identificar fortalezas y debilidades específicas por cada elemento:



- **Know How conocimiento / valores / historia (cabeza)**

Se encuentra que para este elemento la organización es nueva y nace como necesidad de aplicar procesos, metodologías y herramientas innovadoras en la educación en donde se incentren en un mismo espacio el aprendizaje de las artes y de las ciencias básicas, las cuales son consideradas fundamentales para el desarrollo humano. El valor principal será la enseñanza y aprendizaje para el desarrollo de la creatividad desde la experiencia práctica de los docentes y estudiantes. Se considera que existe un público interesado en probar una educación diferente y con resultados prácticos para la vida. El sentido que busca este modelo de negocio es poder entregar a cada estudiante las herramientas que le permitirán desarrollar su creatividad y aplicarla en los momentos, circunstancias o espacios donde este se desenvuelva y de la importancia de crear tejido con valor social. La razón de ser de la organización es brindar servicios educativos a los niños y jóvenes a los que sus padres o tutores busquen complementar su educación práctica.

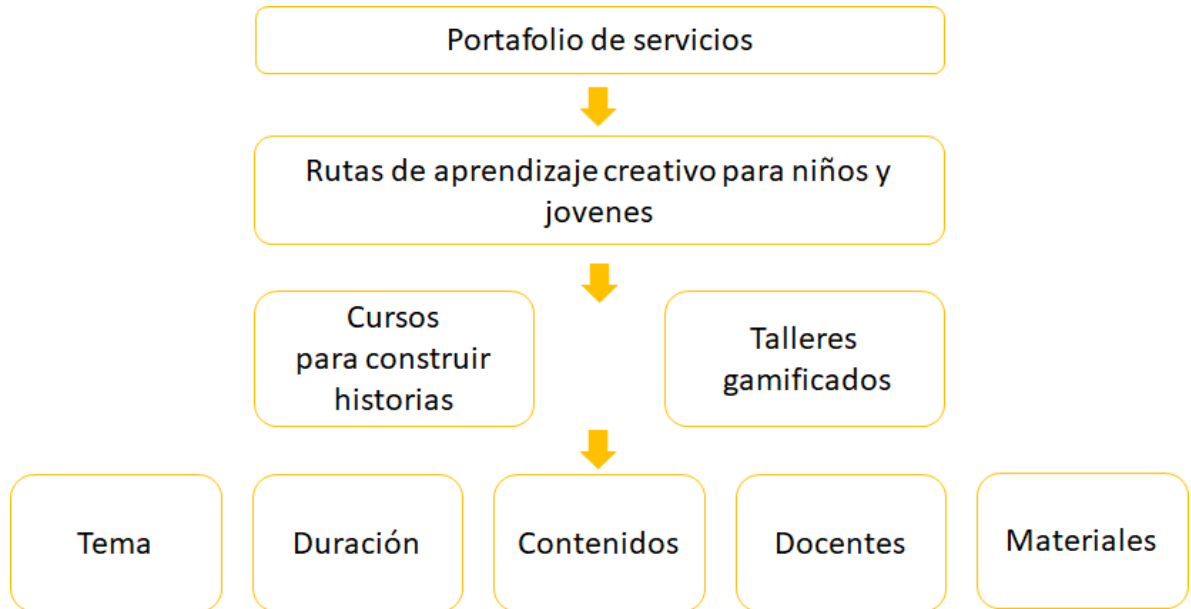
- **Usuario / B2B / B2C /aliados estratégicos/ (cola)**

Los usuarios están identificados como en los estudiantes y docentes quienes interactuarán por medio de la plataforma para el desarrollo de sus clases. los aliados estratégicos se identifican en las instituciones educativas que buscan recursos de enseñanza, las organizaciones que tengan compromisos por el cuidado y respeto de los derechos electrónicos de los niños y jóvenes; así como el equipo de trabajo quien realizará los desarrollos de cursos tanto en contenidos teóricos y prácticos como su desarrollo en la plataforma. Llegaremos a los padres a interesado en la educación de los niños y jóvenes por medio de las redes sociales, correos electrónicos, organización e invitación a eventos y charlas de expertos en creatividad, cursos gratuitos y vacacionales.

- **Procesos/ Instalaciones / Agentes internos (cuerpo)**

La organización operara desde una plataforma en donde se encontrarán los estudiantes y profesores una vez tengan acceso a las misma podrán disfruta de los diferentes cursos y talleres que estarán a disposición del estudiante según lo que le interese estudiar, también podrá crear una ruta de aprendizaje propia pero orientada por un experto docente en creatividad. Se tendrán cursos y talleres prácticos en matemáticas, biología, física y química, los cuales se desarrollarán según el grado escolar en el que se encuentre el niño o joven. Así mismo tendrá la oportunidad de programar y recibir tutorías en los temas específicos en los cuales tenga dudas de su educación formal. Se realizará el diseño de los cursos por parte de cada docente expertos en el desarrollo de la creatividad y serán cargados en la plataforma por un experto en tecnología.

- **Productos y servicios (cuerpo)**



- **Know How conocimiento / valores / historia (cabeza)**

Fortalezas	Debilidades
Servicios educativos prácticos para el desarrollo de la creatividad	Nuevos en el mercado
La enseñanza para desarrollar la creatividad	No se cuenta con una visión o prospectiva al largo plazo más de 10 años
El negocio puede escalar al ampliar el nicho de mercado e identificar sus necesidades.	

Usuario / B2B / B2C / aliados estratégicos/ (cola)

Fortalezas	Debilidades
Brindar servicios educativos prácticos y creativos	No estar certificados para prestar servicios en instituciones educativas
busca atender la diversidad de sus estudiantes	Actualmente una baja comunicación directa con los padres de familia
Se cuenta con el interés de un inversionista si se logra demostrar su viabilidad.	

- **Procesos/ Instalaciones / Agentes internos (cuerpo)**

Fortalezas	Debilidades
------------	-------------

Tener conocimientos y experiencia en educación práctica.	No contar con un programa en funcionamiento actualmente.
Tener conocimientos y experiencia en el uso de tecnologías.	Diseño y desarrollo apoyado únicamente con la experiencia y conocimientos de los docentes.

- **Productos y servicios (cuerpo)**

Fortalezas	Debilidades
Satisfacer el Interés de los niños y jóvenes por una educación diferente y que les funcione	No se ha puesto a prueba el primer prototipo de servicio educativo con el cual se debe buscar mejorar en el proceso de creatividad
Lograr los propósitos de la educación básica primaria y secundaria	

8.2. ANALISIS TÉCNICO

Con el análisis técnico se busca obtener la información de escalabilidad del modelo de negocio y tener los elementos de su operación para su inicio explicando cómo funcionarían los procesos técnicos.

8.2.1. Determinación de la localización

Macro - localización:

El medio en el que estaremos ubicados en la WEB Nube - Cloud,

Micro - localización:

El canal por donde operará el negocio Plataforma E-learning

8.2.2. Definición de las fichas técnicas de los productos y/o servicios

1. Talleres:

- Tiempo: Cantidad de horas o minutos de duración.
- Objetivo: Que se quiere lograr con este taller.
- Actividades: Actividades que se realizarán durante el taller.
- Lista de materiales: Listado de materiales que se usaran durante el taller.
- Temas relacionados de aprendizaje al taller: Temas referentes a ciencias básicas que se verán reflejados durante el taller.

2. Cursos:

- Contenido: Contenido del curso
- Objetivo: Objetivo que se quiere lograr con este curso.
- Cantidad de sesiones: Cantidad de sesiones que tendrá el curso
- Actividades y talleres: Actividades y talleres didácticos y prácticos relacionados al curso.

- Lista de materiales por sesión: Lista de los materiales que se requieren en el curso.
 - Temas de aprendizaje relacionados al curso: Contenido de temas de ciencias básicas que se verán durante las diferentes sesiones del curso.
3. Rutas de aprendizaje
- Enfoque y especialización de la ruta escogida: Enfoque de un tema o conjunto de temas relacionados a las ciencias básicas el cual se aprenderá durante la ruta de aprendizaje.
 - Objetivo: Objetivo que se busca a través de esta ruta de aprendizaje.
 - Lista de cursos ofrecidos: Listados de cursos que contiene la ruta de aprendizaje en un orden sugerido.
 - Lista de talleres y retos: Las rutas de aprendizaje tienen talleres y retos prácticos posteriores a cada curso. Algunos serán sorpresa, en otros se explicará el objetivo del reto en términos de aprendizaje.
 - Cuento introductorio de la ruta de aprendizaje: Una breve introducción de la ruta de aprendizaje por medio de un cuento, explicando los temas que se verán, la importancia de estos en el mundo real y como nuestros personajes aprovechan de estas herramientas para vivir en un mundo mágico.
 - Temas de aprendizaje relacionados en la ruta de aprendizaje: Listado de los temas relacionados a los cursos de la ruta de aprendizaje y una breve descripción de cómo se verán abordados.

8.2.3. Descripción y definición del proceso productivo o de prestación del servicio

Prestación de servicios educativos:

El servicio docente

1. Crear contenidos y listas de materiales prácticos
2. Hacer video del curso virtual
3. Inscripción en la plataforma
4. Aprobación del administrador plataforma
5. Creación usuario docente
6. Carga de contenidos, listados de materiales y programación
7. Asignación del valor para el curso virtual más el 3% de servicio plataforma
8. Asignación valor curso sincrónico más el 5% de servicio
9. Asignación del cupo de estudiantes mínimo esperado
10. Pone en oferta el curso
11. Espera de la demanda del curso
12. Confirmación de cumplimiento del cupo mínimo
13. Realización del curso
14. Confirmación realización y cobro del curso
15. Pago por curso ejecutado.

El servicio estudiantes y padres

1. Consulta oferta de cursos por medio de campaña publicitaria

2. Inscripción en la plataforma
3. Aprobación del administrados plataforma
4. Creación usuario estudiante o tutor
5. Selección de cursos y rutas de aprendizaje
6. Selección Programación fecha y hora del curso
7. Selección de materiales incluidos
8. Pago curso según oferta
9. Comprobante de pago inscripción curso
10. Recibo de materiales por proveedor de materiales
11. Confirmación recibo de materiales
12. Asistencia al curso en fecha y hora programados
13. Confirmación asistencia
14. Certificado o diploma curso

El servicio proveedores materiales

1. Recibo solicitud de pedido materiales
2. Verificación detalles del pedido con administrador de plataforma
3. Envío propuesta de costo materiales
4. Confirmación de compra materiales
5. Alistamiento de materiales
6. Envío de materiales a la ubicación registrada en pedido
7. Entrega materiales
8. Confirmación recibo materiales
9. Pago servicio

8.2.4. Recursos tecnológicos e infraestructura

1. Talento humano:
 - Equipo TI:
 - i. Desarrollador Front End (1)
 - ii. Desarrollador Back End (1)
 - iii. Desarrollador Full Stack (1)
 - iv. QA (1)
 - v. Analista de requerimientos (1)
 - Equipo de revisores académicos:
 - i. Pedagogo (1)
 - ii. Psicólogo con énfasis en educación y pedagogía (1)
 - Gestión contable (1 persona horas)
 - Equipo de marketing
 - i. Full Stack Marketer (1 persona)
 - Equipo de diseño:
 - i. Diseñador UI y UX
2. Software y Hardware:
 - Servicios en la nube
 - Licencias software (3)
3. Maquinaria y equipo:
 - computadores portátiles (7 equipos)
4. Licencias de operación.

8.2.5. Capacidad de Producción o Prestación del Servicio

8.2.5.1. Desarrollo de aplicación Createachvity

El desarrollo de una aplicación como producto mínimo viable, donde el docente pueda subir contenido a la aplicación con las especificaciones requeridas, y donde los usuarios puedan visualizar el catálogo de cursos y/o talleres ofertados para su consumo puede ser de mínimo 3 meses.

Posterior a esto, los desarrollos para mejorar la experiencia y cuanto a funcionalidad y a usabilidad será evaluada con indicadores de dos meses.

8.2.5.2. Desarrollo y creación de material académico

- Un profesor: Diseña un curso didáctico practico en una semana.
- Un profesor: Diseña un taller didáctico practico en dos días.
- Nuestro objetivo es tener el primer mes 5 profesores en Createachvity, con lo cual podríamos concluir que el primer mes podríamos crear 15 cursos y 10 talleres en este mes. Dado esto esperaríamos no producir menos cursos cada mes en los siguientes meses.

8.3. Modelo 2.0 y simulador financiero.

Según los datos obtenidos en el simulador financiero el cual se anexa a este documento los datos obtenidos en el análisis son los siguientes:

8.3.1. Explicación concreta del dimensionamiento de los ingresos.

El servicio que se busca ofrecer es la venta de cursos creativos por lo que se espera realizar una venta mínima de 250 cursos en el primer mes y se realiza una proyección mes a mes con un incremento de 250 cursos adicionales con respecto al mes anterior. Cada curso tendrá un costo mínimo de \$70.000 en donde el 60% de ese valor son pagados al docente que carga el curso y el 40% entra a la caja de Createachvity.

8.3.2. Explicar la definición de los costos de sus productos y/o servicios.

Del valor obtenido por Createachvity por cada curso de \$28.000 COP el 70% de este valor corresponde a los costos operativos lo cual se calcula en \$19.600 COP por curso, se estima vender un total de 19.500 cursos al año, lo que representa un total de costos operativos anuales de \$382.200.000 COP

8.3.3. Dimensionamiento de la inversión requerida para la puesta en marcha.

La inversión inicial se calcula en \$70.000.000 COP representado en los gastos de puesta en marcha del negocio. Con esta inversión se busca soportar el gasto anual de la nómina

mínima operativa, inversión en equipos de cómputo, otros gastos como son licencias de funcionamiento, asesorías jurídicas, gastos de emprendimiento.

8.3.4. Interpretación de los indicadores de evaluación financiera: VPN, periodo de recuperación de la inversión, TIR y punto de equilibrio.

Según la simulación financiera del negocio se obtiene un VPN del negocio por \$47.874.068,67 COP con un periodo de recuperación aproximado de 4 años, con un TIR de 17,97% y para lograr un punto de equilibrio en los primeros cuatro años de operación se deben vender un total de 14.071,43 cursos lo que representara un valor de \$ 394.000.000 COP

8.4. Plan de estructuración para puesta en marcha

A continuación, se define el plan de requerimientos y faltantes de información para la estructuración del plan de empresa en la siguiente tabla:

Componente	Actividades por desarrollar
Investigación de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de precios: Definición de porcentajes de cobro por los servicios prestados. Obtener más información de los actores involucrados en el modelo de negocio Profundizar en la competencia Datos más confiables para la proyección de ventas.
Diseño de producto mínimo viable	<ul style="list-style-type: none"> Prototipar y testear
Aspectos técnicos	<ul style="list-style-type: none"> Se debe hacer un seguimiento en los diferentes procesos de implicaciones tecnológicas y así concretar el uso de licencias si se requieren o no, de ser así cuales se precisan. Cronograma y planeación de implementación técnica para identificar tiempos de desarrollo y cantidad precisa de mano de obra. Identificar los procesos de marketing digital y ventas.
Aspectos financieros	<ul style="list-style-type: none"> Concretar de manera más certera costos de productos y/o servicio. Confirmar costos en requerimientos tecnológicos

9. Cronograma.

A continuación, se detallan las actividades a realizar para alcanzar cada uno de los objetivos propuestos en el numeral 8.4.

Actividades para desarrollar	Semanas	Tiempo del proyecto en meses											
		(meses)											
		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre						
1 Investigación de Mercado	7												
2 Diseño de producto mínimo viable	10												
3 Aspectos Técnicos	6												
4 Aspectos Financieros	5												
5 Validación Modelo de Negocio	7												

Referencias

- Ahmed, P. K., Ramos Garza, C., Ramos Garza, L., Shepherd, C. D. (2012). *Administración de la innovación*. Pearson Educación. <https://www-ebooks7-24-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/?il=4688>
- Aguilar Villagrán, M., Aragón Mendizábal, E., & Navarro Guzmán, J. I. (2015). Las dificultades de aprendizaje de las matemáticas (DAM). Estado del arte. *Revista de Psicología y Educación*.
- Argüelles Pabón, D. C., Nagles García, N. (2016). *Aprender a aprender. Estrategias para promover procesos de aprendizaje autónomo*. Universidad EAN. <https://www-ebooks7-24-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/?il=10089>
- DEL PUERTO, S., & SEMINARA, S. A. (2004). Análisis de los errores: una valiosa fuente de información acerca del aprendizaje de las Matemáticas. *Revista Iberoamericana de Educación*.
- Murcia Cabra, H. H. (2015). *Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial*. Ediciones de la U. <https://www-ebooks7-24-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/?il=5599>
- Palacios, A., Hidalgo, S., Maroto, A., & Ortega, T. (2012). Causas y consecuencias de la ansiedad matemática mediante un modelo de ecuaciones estructurales. *Revista de investigación y experiencias didácticas*, 31(2).
- RUIZ SOCARRAS, J. M. (2008). Problemas actuales de la enseñanza aprendizaje de la matemática. *Revista Iberoamericana de Educación*.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D. (2013). *Administración estratégica y política de negocios: conceptos y casos*. Pearson Educación. <https://www-ebooks7-24-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/?il=3371>

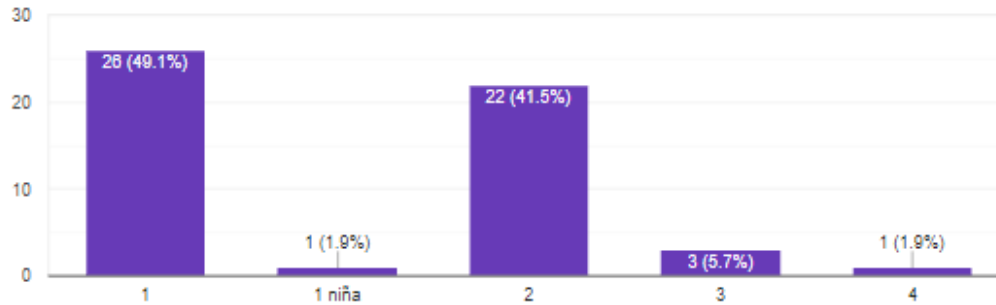
Sugerencia (1) de director de trabajo de grado:	
Información del docente	Nombre: _____
	Correo institucional: _____
Sugerencia (2) de director de trabajo de grado:	
Información del docente	Nombre: _____
	Correo institucional: _____

ANEXO 1: ENCUESTA

Los datos obtenidos en la primera encuesta realizada son los siguientes:

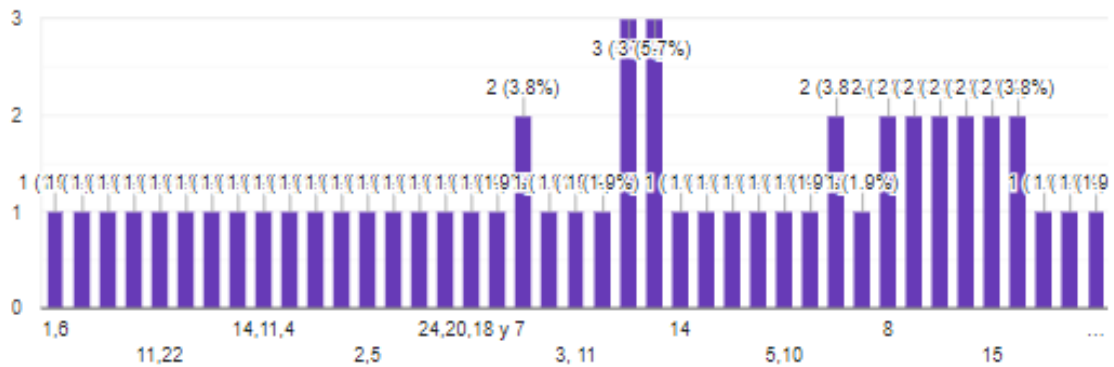
¿Cuántos hijos tienes?

53 respuestas



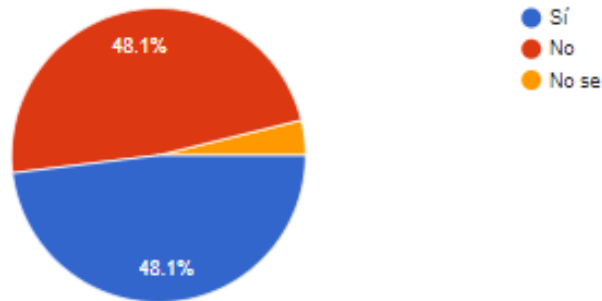
¿Que edades tienen tus hijos? (si tienes mas de un hijo, separa las edades por coma ',')

53 respuestas



¿Si tus hijos están en el colegio, hay materias que se le dificulten?

52 respuestas

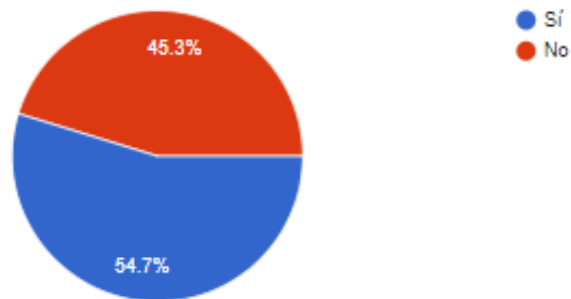


¿Qué materias se le dificultan?

- Matemáticas 8
- Inglés 7
- Español, Escritura y lectura 5
- Química 2
- Contabilidad 1
- Gimnasia 1

Si realizas trabajo remoto, ¿tus hijos te dejan trabajar?

53 respuestas



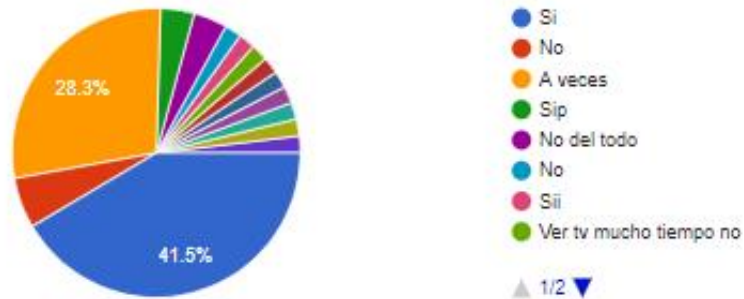
¿Qué hacen ellos estos días de cuarentena fuera de las actividades escolares?

- Ver televisión
- Jugar juegos de mesa
- Jugar con hermanos, primos, amigos y compañeros
- hablar por videollamada
- Bailar

- tocar piano o guitarra
- Pintar
- mirar películas
- Dormir
- jugar con las mascotas
- videos de YouTube
- Cocinar
- Manualidades
- jugar con sus juguetes
- Jugar con el celular
- Video juegos, Xbox
- juegos en línea
- Montar en bicicleta
- Leer

¿Estas de acuerdo con las actividades que realizan tus hijos fuera sus actividades escolares?

53 responses



¿En qué te gustaría que emplearan ese tiempo libre?

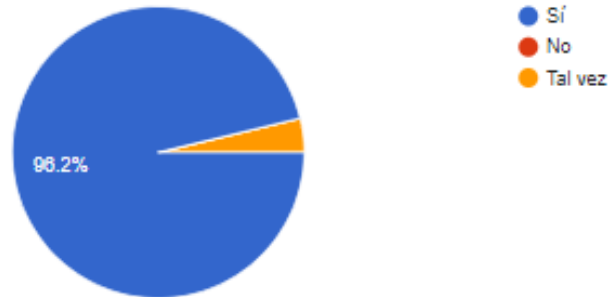
- Deportes
- Juegos didácticos
- Jugando solo, o haciendo cosas solo
- En algo que lo canse
- Cursos
- Que colaboraran más en los quehaceres
- aprender una actividad de su interés
- Actividades al aire libre
- Aprender nuevas habilidades
- Aprender un instrumento
- Compartir más tiempo con los padres
- Pasatiempos sanos, profundizar conocimientos
- En actividades que incentiven la creatividad
- Algo que les apasione
- Actividades que no tengan exposición a pantallas
- Creatividad emprendimientos y comportamiento
- Entender el mundo

- Artes varias

¿Te gustaría que tus hijos tuviesen actividades de aprendizaje a través de juegos, arte, cuentos y experimentos?

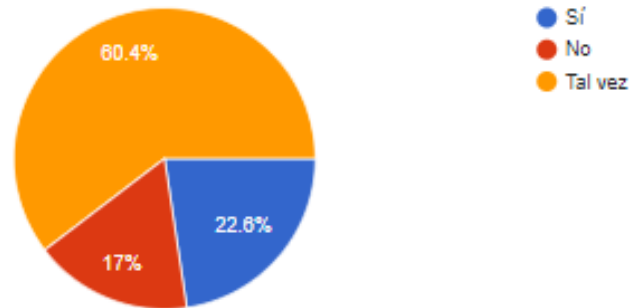


53 responses



¿Estarías dispuesto a pagar por un plan de acompañamiento virtual donde se involucraran este tipo de actividades?

53 responses



¿Qué tipo de actividades te imaginas que podrías encontrar?

- No se
- Desarrollo de habilidades psicomotoras y desarrollo lingüístico
- Actividades manuales, que puedan ver videos productivos
- Juegos y actividades que no requieran que los padres estén ayudando
- Refuerzos escolares manualidades
- Experimentos fáciles
- Una actividad guiada que no requiera acompañamiento de un adulto
- Actividades de agilidad mental, didácticas
- Cocina, agricultura, mentales
- Especie de guía, coach para ir mejorando habilidades, manejo de tiempo, alimentación saludable,
- Manualidades, artes, otras formas de aprendizaje
- Lectura de Cuentos

- Cursos de aprender a leer
- Acompañamiento
- Rompecabezas, de pensamiento, lógica
- Música, manualidades, otro idioma.
- Música, deporte
- Dibujo, música
- Artes plásticas
- Crucigramas, juegos
- Recreación y creatividad
- Didácticas
- Mezclar
- Experimentos, robótica, legos
- Experimentos, cocina
- Conocimiento diferenciado, particular de acuerdo con los gustos de mi hijo
- Actividades interactivas
- Cursos que no requieran 100% conexión virtual
- Arte, expresión corporal, juegos con otros niños en el curso
- Cocina, arte, estimulación, etc.
- Experimentos, cuentos, títeres
- Actividades artísticas varias
- Ejercicio físico para adolescentes, no existe mucho
- Plan de lectura
- Pintura
- Dibujo, arte, manualidades, canto
- deportes guiados en casa
- Ejercicios
- Acompañamiento virtual.
- Tocar guitarra
- Aprender a dibujar, cocinar, seguir ejemplos para realizar experimentos en casa etc.
- Literatura, Arte
- Manualidades
- Déficit de atención.

ANEXO 2: ENTREVISTAS.

Las entrevistas realizadas a los interesados del proyecto del negocio se realizaron a las siguientes personas en donde se describen sus perfiles:

Entrevista dirigida a director y rector de un colegio distrital

Nombre: Hugo Edilberto Florián

Entrevista dirigida a licenciada con experiencia en educación

Nombre: Karen Lorena Jiménez

Entrevista dirigida a licenciada con experiencia en educación Montessori

Nombre: Juana Romero

Entrevista dirigida a profesor universitario

Nombre: Camilo Rey

Entrevista dirigida a madre soltera cabeza de familia

Nombre: Yaddi Andrea Camargo

Entrevista dirigida a joven adolescente

Nombre: Samael Camargo

Enlace acceso a las grabaciones de las entrevistas

https://universidadean.edu.co/sharepoint.com/:f:/s/Seminario841/Eg88Sf5fYrZGtEHIKaNb_m2ABDHbCpwCNa9QhNIauUgp3Mg?e=3dxL9E

A continuación, se presenta una base de las posibles preguntas que se le realizarán a cada uno de los actores clientes y usuarios:

Entrevista a padres:

1. ¿Cuántos hijos tienes?
2. ¿Viven lejos o cerca de la escuela?
3. ¿Cuánto tiempo les toma llegar de la casa a la escuela?
4. ¿Cuánto tiempo dedica usted a la educación de sus hijos?
5. ¿Qué les enseña?
6. ¿Como se los enseña?
7. ¿Como se alimentan ellos?
8. ¿Qué es lo que más les gusta a sus hijos?
9. ¿Qué juegos o actividades realizan en familia?
10. ¿Practican algún deporte o arte?
11. ¿En vacaciones que actividades realizan?
12. ¿Como les va en el colegio?
13. ¿En qué beneficios percibe la calidad del colegio?
14. ¿Como se comunica con ellos?
15. Como se comparten con los padres, con los hermanos / con los amigos, cuando esta solo?
16. ¿Como lo incentiva y como lo regaña?
17. ¿Qué dicen ellos de su colegio?
18. Como han sido las clases asistidas por las TIC's
19. ¿Como les va en el colegio, aprenden fácil o se les dificulta?
20. ¿Como se relaciona usted con los docentes de su hijo?
21. ¿Qué espera usted al invertir en educación para su hijo?
22. ¿Para usted que es una educación de calidad?
23. ¿en Que otros lugares identifica que pueden aprender sus hijos, diferentes a la escuela?
24. ¿Cree que el arte y la ciencia pueden ayudar en el aprendizaje de los niños?
25. ¿Qué factores tuvo en cuenta para escoger la forma como actualmente educa a sus hijos?
26. ¿Qué espera que la educación les dé a sus hijos?
27. ¿La educación que reciben actualmente logra ese propósito?
28. ¿Cree usted que la mejor educación está al alcance de sus hijos?
29. ¿Cuál es el aprendizaje que espera adquieran sus hijos, para qué? y por qué?
30. ¿Quiénes intervienen en el proceso de educación de sus hijos?

Entrevista a niños de 4-10 años:

1. ¿Cómo te llamas?
2. ¿Cuántos años tienes?}
3. ¿Qué hiciste esta mañana?

4. ¿Qué vas a hacer en la tarde o noche?
5. ¿Te gusta el colegio?
6. ¿Te gustan los compañeros?
7. ¿Te gustan los profesores?
8. ¿Cuál es el curso que más te gusta?
9. ¿Qué fue lo último que prendiste?
10. ¿Sabes las letras abecedario?
11. ¿Sabes los números?
12. ¿Sabes pintar o dibujar?
13. ¿Te sabes alguna canción?

Entrevista Jóvenes de 11 a 16 años:

1. ¿Como te parece el colegio o escuela?
2. ¿Como es tu relación con tus compañeros?
3. ¿Como es tu relación con los docentes?
4. ¿Qué asignatura te gusta más?
5. ¿Qué haces en tus tiempos libres?
6. ¿Qué te gustaría que fuera el colegio?
7. ¿Qué es lo que más te gusta hacer?
8. ¿Practicas algún deporte?
9. ¿Relajas algún tipo de arte?
10. ¿tocas algún instrumento musical?
11. ¿Sabes reparar algo?

Entrevista a los docentes y directores instituciones educativas:

1. ¿Como es su relación con los estudiantes?
2. ¿Como es su relación con los padres de familia?
3. ¿Como es su entorno en la institución educativa?
4. ¿Cuántos años lleva ejerciendo la profesión?
5. ¿Como aprenden los niños o jóvenes?
6. ¿Qué es lo que más les gusta?
7. ¿Como prepara una clase?
8. ¿Qué estrategias utiliza para la enseñanza?
9. ¿Qué cambios considera deben realizarse en el proceso de enseñanza?
10. ¿Que motiva a los estudiantes?
11. ¿Qué recursos le faltan?
12. ¿Como verifica o garantiza los aprendizajes en los estudiantes?
13. ¿Qué problemáticas identifica en la educación?
14. ¿Qué soluciones propone?
15. ¿Qué satisfacción le ha dado esta profesión?