Pósteres presentados por los Estudiantes de las Universidades Latinoamericanas participantes en *Students4Change*

Dentro de **la Feria de Pilotos** los estudiantes seleccionados por cada universidad presentaron sus proyectos compartiendo sus logros y aprendizajes en la implementación de los pilotos realizados durante el segundo periodo académico de 2018 (Agosto 2018 – Enero 2019). La presentación se hizo a través de unos posters que se colocaron en las paredes de los pasillos de la universidad, lo que permitía también la interacción con público en general que se detenía a leer y escuchar al estudiante sobre su proyecto. Tanto el espacio como la dinámica permitieron que los estudiantes establecieran interconexiones entre universidades y los problemas abordadas. Así como también permitió observar las distintas perspectivas y posibles soluciones propuestas.

A continuación se presentan los posters de cada una de las universidades en el siguiente orden:

- Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Brasil:
- PUCRS – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Chile:
- PUCV – Pontifícia Universidad Católica de Valparaíso (Chile)
- UTALCA – Universidad de Talca (Chile)

Colombia:
- UNIMINUTO – Corporación Universitaria Minuto de Dios (Colombia)
- UCALDAS – Universidad de Caldas (Colombia)

Costa Rica:
- ITCR – Instituto Tecnológico de Costa Rica (Costa Rica)
- UCR – Universidad de Costa Rica (Costa Rica)

México:
- UCOL – Universidad de Colima (México)
- ITESM – Tecnológico de Monterrey (México)

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Brasil

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

(PUC-Río)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

IMPACT NETWORKS

Integrating university with society

Bruno Ventura
Emannuele Aurelio
Johanna Alexia Rochat
Marcella Cutrim
Marina Mahfuz

Mentored by Ruth Espínola e Mariana Brunelli

OBJECTIVE

Sponsor a non-profit organization, serving, identifying, designing and delivering relevant solutions to a problem presented by it.

NGO- RUAS PROJECT

The RUAS Project works to promove the well-being and citizenship of the homeless people. Since 2014, the NGO has been sensitizing the city's residents and neighborhoods to be responsible for the inclusion of homeless people in their surroundings

CENTRAL PROBLEM

How to achieve the financial sustainability of the RUAS Project?

THE DEVELOPMENT- 4 STAGES

1.

Choosing the NGO and first contact with the RUAS Project- Understanding customer demand

2.

Understanding of the central problem- Unlatching the operation and the actual customer demand

3.

Solution design - Ideation

4.

Final result - articulating the solution and delivering the final product to the customer

DELIVERING THE RESULT

A newsletter model for donors and for those who follows the project

A welcome e-mail for new donors

A database with recurrent donors

An event model for fundraising

CONNECTION

The connection between students (potential change maker) and NGOs that needs help to foster their activities generates a purposeful job.

PURPOSE

Purpose is a fuel that causes a real impact on students' lives and NGOs activities.

NETWORK

The impact network developed promotes connections which exponentially boost a purposeful impact.

New Student Mindset

IMPACT

The positive impact on students' trajectory modifies their mindset from passive receivers to active change makers.

PUC RIO

STUDENTS CHANGE+

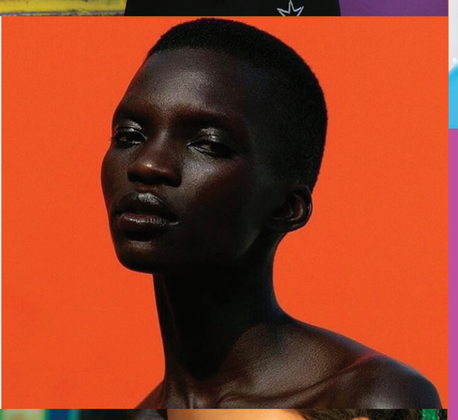
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

CUL. TUA











Es una marca **colaborativa** que surgió con el objetivo de crear oportunidad para **divulgar** trabajos de artistas y pequeños emprendedores que pertenezcan a minorías sociales - **negros, mujeres y LGBT+.**

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS4CHANGE

PUC RIO

Enfocada en dar visibilidad y **representatividad** para esas minorías, la marca es un portal para la **venta de productos** y artes, además de organizar eventos y espacios de diálogo con un propósito cultural-informativo en relación a las causas defendidas. La marca también se propone ser una plataforma de divulgación e inserción para sus colaboradores.

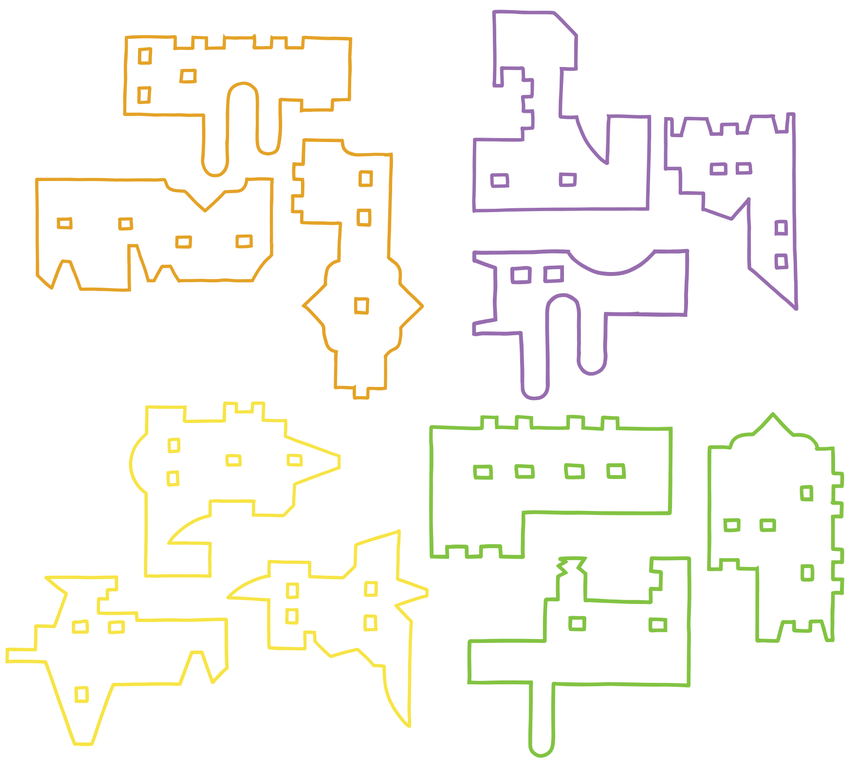
Para que pudiéramos alcanzar nuestras metas y proyecciones en cuanto al proyecto,fue esencial la utilización de métodos sobre **Design Thinking.** Estas herramientas hicieron posible no solo que nos posicionáramos conforme nuestro **perfil** dentro de la marca, sino que también nos ayudaron en la **elaboración de ideas y soluciones** durante todo el proceso creativo. Estos recursos nos permitieron tener un modo de ver diferenciado sobre los temas que queríamos trabajar y así fortalecieron nuestras competencias para el desarrollo de un proyecto de **innovación social**.







Bruna Borelli . Edson Henriques
Agnes Germano . Ana Luiza Peixoto
Professor Guilherme Toledo



Memorabilia

Making the education of tomorrow today

Learn by Doing + Active Learning

Creativity

Cooperation

Knowledge

Our goal

Memorabilia was developed with a single question in mind: How we could apply our skills in order to enhance the learning experience in Brazillian schools?
Our answer: By **dreaming together**. And so Memorabilia is a combined effort in order to turn an education-oriented initiative into a startup of social impact.

To see how Memorabilia works, watch to our video at:
bit.ly/MEMORABILIA

PUC RIO

STUDENTS CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Project
Memorabilia
Mentor Teacher
Raphael Zaremba

Students
Ana Beatriz Rodrigues de Brito
Paulo Vítor Dias Linhares
Yago Souza de Oliveira Alves

VISIBILIDAD CVI-RIO

El proyecto Visibilidad CVI-Rio consistió en un conjunto de actividades desarrolladas en 2018/2, en la Universidad Puc-Rio. Nosotros del grupo apadrinamos a esta organización sin fines lucrativos - CVI-Rio, y desarollamos los resultados presentados a seguir como la mejor solución para ella.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Pintura externa do countainer



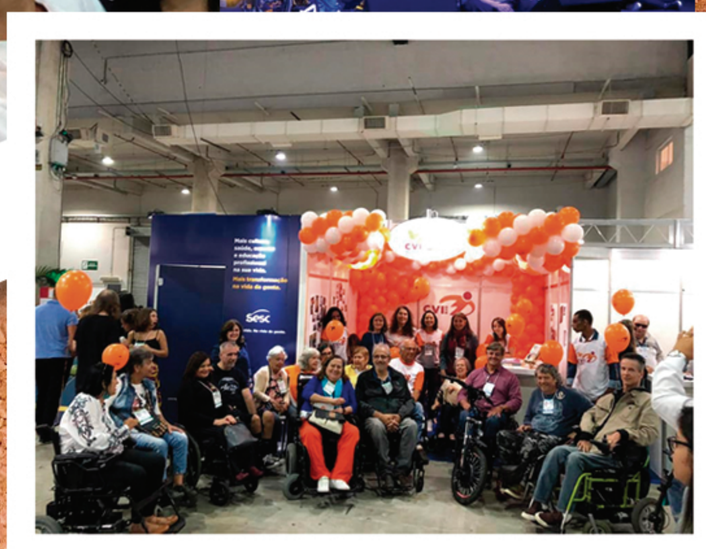
Antes



Después

Evento 30 años CVI-Rio





Google Ad Grants



Orientadores: Ruth Espínola, Mariana Brunelli

Alunos: Antoine Demay, Barbara Herrera, Gustavo Paiva, Hugo Grochau, Isadora Lopes, Julia Roeder

Asociaciones / Trabajos Futuros

Pastoral Universitária Anchieta
espaço da juventude

Quem Somos?

O **Centro de Vida Independente do Rio de Janeiro** (CVI-Rio) é uma associação de utilidade pública, sem fins lucrativos, fundada em 1988 e liderada por pessoas com deficiência. Seu objetivo é promover, junto à pessoa com deficiência, uma vida independente, representada na capacidade em administrar a própria vida, tomar decisões, fazer escolhas e assumir seus desejos. Visando atingir essa missão, o CVI-Rio desenvolve ações para, através da informação, conscientização e formação de recursos humanos, científicos e técnicos, favorecer a pessoa com deficiência, os familiares e profissionais de áreas afins, além de assegurar a defesa de seus direitos para uma vida inclusiva e cidadã.

Quais as vantagens de ser voluntário no CVI-Rio?

Novas habilidades: Atuação em um grupo, atendimento, negociação e desenvolvimento de empatia.
Melhorar o currículo: Trabalhos voluntários são motivo de destaque e desempate entre concorrentes por uma vaga profissional.
Comodidade: Ficamos ao lado do edifício garagem na Puc-Rio.
Atividade complementar: Até 120 horas.

Em qual área você poderá atuar?

Comunicação: redes sociais e conteúdo para sites.
Marketing: contato com patrocinadores, clientes, captação de recursos e venda de serviços.

Brasil

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

(PUCRS)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: STARTUP PIEDRA CIRCULAR

AUTORES: LEONARDO DE BEM, FRANCISCO MARTINS, STEVEN DUNGA, JOÃO OLIVEIRA E LORENZO LEMOS
ASESOR: LUCAS ROLDAN

INTRODUCCIÓN

Después del grupo de alumnos de la clase de Gestión de la Innovación visitar el TECNOPUC, para conocer su estructura y empresas participantes, se encontró la Startup Piedra Circular y se acordó el compromiso de ayudar a la empresa emergente con sus dudas en relación a la expansión de equipo, con el propósito de realizar grandes trabajos en instituciones de enseñanza reconocidas por la región sur del país.

STARTUP PIEDRA CIRCULAR

A mediados de 2016, el Abner (desarrollador del emprendimiento) realizó un estudio etnográfico sobre las poblaciones desplazadas para refugios en los períodos de inundaciones del Valle de los Sinos. Los hallazgos de este trabajo, hicieron cuestionarse sobre lo que podría hacer para estimular que las personas se involucrar en la gestión de los riesgos y los desastres de su comunidad. De esta cuestión, decidió emprender y comenzar la Piedra Circular. En 2017, participó en el proceso de selección y fue aprobado para aceleración en el TECNOPUC Startups. La misma lleva como objetivo la siguiente frase, "somos la información sobre qué hacer antes, durante y después de un desastre“. A continuación se expone el logotipo de Startup Piedra Circular y eventos que la misma participó:







OBJETIVOS

Se estaba realizando un trabajo de prevención de desastres en una red de enseñanza renombrada en Rio Grande do Sul, y la institución pretendía expandir este servicio a todas sus sedes. En una reunión marcada con el creador de Startup, realizamos el siguiente acuerdo, si la contratada consiguiera un equipo para ofrecer el servicio en todas las escuelas, la contratista cerraría negocio. Con un equipo limitado, el emprendedor Abner aceptó la ayuda del grupo de alumnos de la disciplina Gestión de la Innovación.

Nuestro desafío era encontrar una solución o hipótesis de evolución para la Piedra Circular, elaborando formas de contratar un mayor número de funcionarios con un pequeño capital y mostrar la visión de las potenciales empresas contratantes, buscando descubrir cuánto pagarían por un entrenamiento de prevención de desastres de acuerdo con el nivel de importancia sabido. Las pautas fueron expuestas a partir de reuniones en el aula con el desarrollador de Startup. Para tener éxito en el proyecto discutimos en clase, objetivando las ideas creadas en pro del crecimiento de la empresa.

METODOLOGIAS

El mapa de Empatia fue la primera metodología utilizada, para entender cómo las empresas contratantes del servicio ofertado por Startup piensan. A través de este recurso, analizamos las prioridades de las organizaciones en relación a los entrenamientos contratados, porque de no preocuparse por la prevención de desastres y lo que realmente querían para obtener un futuro prometedor.

La Teoría del Cambio fue el segundo método empleado en la investigación, buscando formular un itinerario, ayudándonos a proyectar un futuro de acuerdo con los asuntos que íbamos a enfocar, perfeccionando el servicio ofrecido con las necesidades de las instituciones.

Lean Canvas se convirtió en la tercera metodología realizada, con la finalidad de diagnosticar la Piedra Circular en una visión macro. Sabíamos que el proyecto se desarrollaría con poco capital, pudiendo solucionar este problema a través de socios inversores. Reconocemos la fuerza del servicio, por ser uno de los pioneros en el área actuante. Y también donde podríamos realizar el marketing de acuerdo con el público objetivo, en este caso, enfocando en conferencias abiertas, eventos privados y presencia en las variadas redes sociales

La validación fue el cuarto recurso usado, buscando validar y retirar dudas desde las reuniones, elaboramos entrevistas cualitativas y cuantitativas. En el modo cualitativo, fuimos a cuestionar personas de diversas áreas profesionales, variadas edades, escolaridad y estado civil. En la forma cuantitativa, creamos un cuestionario en línea para alcanzar el número máximo de personas posible.

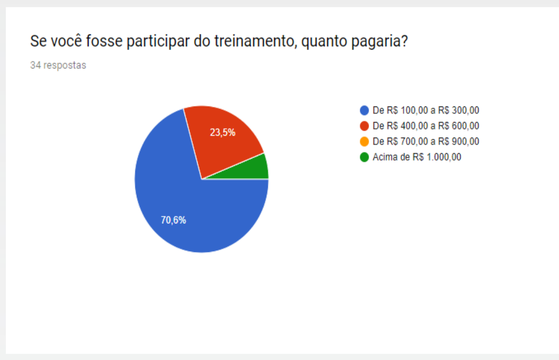
Pit Final cerró el proyecto, donde cada grupo que trabajó sobre sus ideas presentó para toda la clase las metodologías escogidas. El emprendedor de la Piedra Circular también asistió al Pit, aprovechamos la oportunidad para ver cómo andaba la evolución de la Startup después de los encuentros anteriores y dar consejos sobre nuestras visiones.

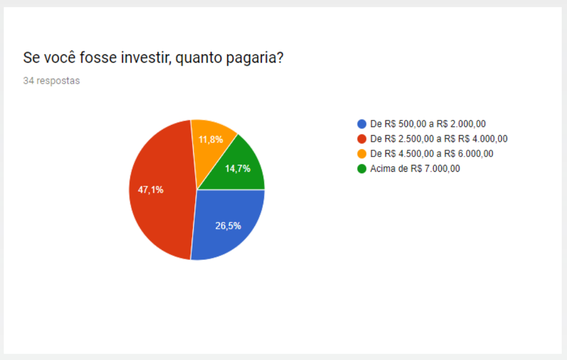
RESULTADOS

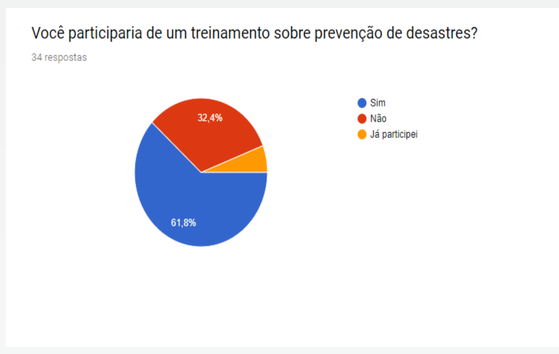
Para validar el experimento, el 60% de los participantes deberían demostrar interés en invertir en el servicio presentado. A partir de las entrevistas cualitativas, obtuvimos respuestas positivas ante el reconocimiento de la importancia del servicio, inversión en empresas que poseían prevención de desastres y participación en entrenamientos, pero respuestas negativas en relación a la inversión directa y seguridad en el ambiente de trabajo/estudio. Los siguientes son los resultados:

- El 100% de los encuestados consideran de gran importancia la prevención de los desastres.
- El 80% invertir en una empresa que proporciona el servicio de prevención de desastres, si tuviera capital.
- El 70% considera el ambiente de trabajo/estudio inseguro y les gustaría mejoras para evitar accidentes.
- El 90% participaría en un entrenamiento si fuera proporcionado por la empresa/institución, pero sólo el 30% pagaría por el mismo.
- 50% pagarían un valor mayor de mensualidad si la institución ofreciera entrenamientos de prevención de desastres.

De acuerdo con la entrevista cuantitativa, realizada a través de un cuestionario en línea, los porcentajes fueron muy positivos en relación al valor de pago que puede ser cobrado para los entrenamientos y el interés en participar en las prevenciones de desastres, pero también porcentuales negativos sobre la cantidad de personas que ya asistieron en un entrenamiento y donde encuentran este tipo de capacitación. Los siguientes son los resultados:









COMENTARIOS FINALES

Este proyecto trajo mucho crecimiento para todos los alumnos de la clase, proporcionando una vivencia única de aprendizaje. La práctica directa con Startup fue esencial para todo el desarrollo, posibilitando la profundización del proceso con reuniones discutidas y presentaciones de los resultados. Los pensamientos eran puestos en pauta para el perfeccionamiento de la empresa emergente. Se mantuvo el contacto con el objetivo de participar en el voluntariado, como una forma de ayudar al crecimiento de la Piedra Circular.

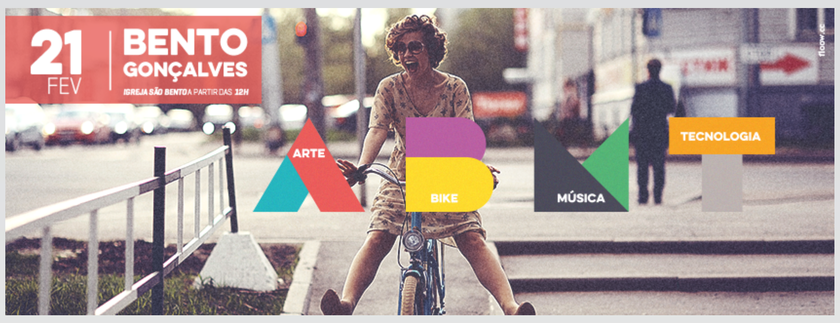
STUDENTS4CHANGE
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
PUCRS | ESCOLA DE NEGÓCIOS

PROYECTO DE MEJORA Y EXPANSIÓN: CYCLO FESTIVAL

AUTORES: GABRIEL VALÉRIOLARYSSA SILVEIRA, PAULA DASSOLER, TATIANE DUARTE, THAYSE RODRIGUES, WILLIAM FRANCO

DESAFÍO

Los alumnos de la disciplina de gestión de la innovación fueron inicialmente presentados con un proyecto llamado Bike Festival, que ocurrió en la ciudad de Bento Gonçalves entre los años 2013 y 2016. Este tenía como objetivo principal reunir entusiastas de bicicletas para una integración y reivindicación por más ciclovías en la ciudad. El desafío que nos fue dado era el de crear un modelo que fuera fácilmente replicable para diversas ciudades en el estado de Rio Grande do Sul.



SOLUCIÓN

El modelo creado fue llamado de Cyclo Festival, que busca remeter no solamente a la bicicleta, pero también a algo más cíclico y sustentable. El grupo decidió enfocar en ciudades que, en nuestra percepción, son las más necesitadas de eventos de este tipo, o sea, ciudades con hasta 100 mil habitantes. El nuevo festival buscar juntar la comunidad como un todo, promoviendo entretenimiento, educación ambiental, integración de moradores y valoración del comercio local. Para esto, algunas de las premisas son: Utilización de mano de obra 100% local, promover palestras y divulgación en escuelas y universidades locales y utilización de medios de comunicación que atinjan la mayoría de la población de la comunidad. Además, el festival ocurrirá en espacios públicos y será gratuito para todos.

CYCLO FESTIVAL

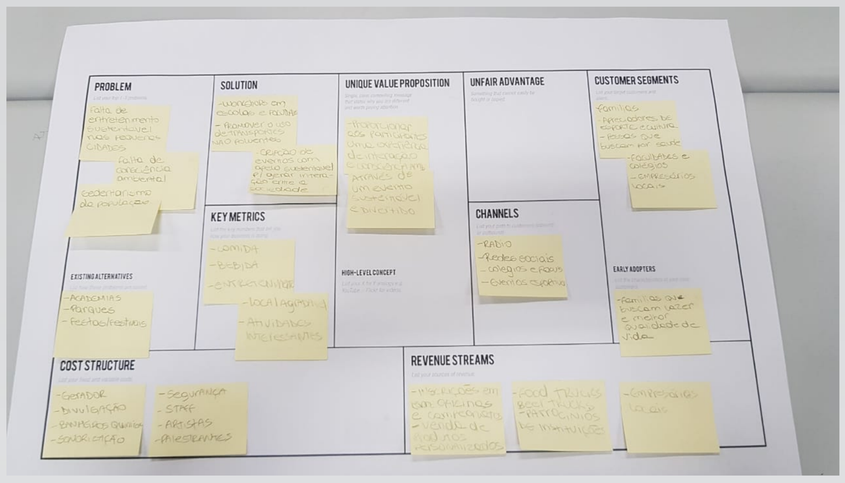


METODOLOGÍAS

El **mapa de la empatía** fue la primera metodología utilizada para crear un perfil del público objetivo y así lograr desarrollar una solución más precisa de acuerdo con sus necesidades y angustias específicas. La Persona creada fue un chico de 20 años llamado Kleython, interesado en cultura, sustentabilidad y ocio.

La **teoría de cambio** nos hizo entender mejor cual era el problema que queríamos resolver, de que manera y cuales los efectos y beneficios de esta solución. Como resultado, fueron establecidos el público objetivo, los medios para alcanzar los participantes, cuales eran los efectos cuantificables del proyecto y cuáles eran sus beneficios y rectos de largo plazo. En esta fase fue establecido que íbamos a generar impacto a través de palestras en escuelas y universidades locales, videos educativos en las redes sociales y workshops en el propio evento. Todo esto sería manera de divulgar también el proyecto para la comunidad.

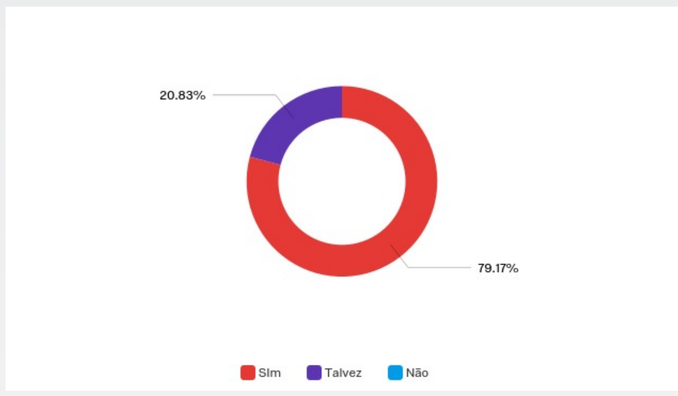
Un **Lean Canvas** fue montado para definir la viabilidad del proyecto. Fueron determinados los medios de ingreso de receta y los principales costos involucrados. También se determinaron las maneras de divulgación y métricas llave. En esta fase fue determinado que la receta sería generada a través de los food/beer trucks por utilizaren el espacio, patrocinios de instituciones asociadas, venta de productos personalizados, inscripciones en talleres y campeonatos y una tasa para los expositores de artesanía local.



La **validación** fue realizada a través de dos métodos distintos: primero fue elaborada y aplicada una encuesta cuantitativa con el objetivo de saber si a las personas que viven en las ciudades elegidas les gustaría recibir el festival. El factor de éxito fue definido en: el 60% de los entrevistados deben contestar que a ellos les gustaría participar de un festival sustentable. La encuesta realizada con 48 personas demostró que el 79,1% das las personas eran a favor del festival Cyclo en sus ciudades. El segundo método utilizado fue la creación de una página en Facebook y utilización de una publicación patrocinada explicando el proyecto y pidiendo a las personas que dieran “like” si a ellos les gustaría que estuviéramos en su ciudad. El factor de éxito fue definido en: El 20% de las personas alcanzadas deberían tener alguna reacción a la publicación. Fueron alcanzadas un total de 396 personas y 78 de ellos reaccionaron, lo que demuestra que el 19,96% de las personas son favorables a la realización del festival Cyclo en su ciudad.

Un **“pitch”** fue realizado al final del proyecto con el objetivo de presentar los procesos y resultados a la empresa participante y para lo demás alumnos de la clase.





CONCLUSIÓN

Se pudo notar que existe realmente una demanda para este tipo de evento en las ciudades con hasta 100 mil habitantes y creemos que el festival puede generar un impacto positivo en la comunidad e inspirar a la gente a ser más sustentable. El proyecto fue un desafío para el grupo, porque hizo con que nosotros pensáramos en una solución para un problema real de nuestra sociedad. Durante el proceso tuvimos que llevar en consideración distintos puntos de vista y buscar crear un evento que fuera el más inclusivo posible.



STUDENTS CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

PUCRS | ESCOLA DE NEGÓCIOS

PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS
PLAN DE NEGOCIO: BANCA MULTISERVICIOS

AUTORES: SABRINA PACHECO, FRANCIELLE CARISSIMI, ISADORA MAFFEI
ASESORES: MAIRA DE CÁSSIA PETRIN, LUCAS ROLDAN

INTRODUCCIÓN

Ante la expectativa de crecimiento del sector de servicios divulgada por el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) en 2018, aunque el Brasil se encuentra en situación económica de recesión, se identificó una oportunidad de un modelo de negocio que propone utilizar una banca de periódico que ya existe como un punto seguro para actuar a pequeños prestadores de servicios.

Inspirado en el modelo francés de quiosco de calle *Lulu Dans Ma Rue*, el proyecto de banca **LUPA** propone conecta pequeños prestadores de servicios que circulan o viven en la región con las necesidades cotidianas de los habitantes que viven solos.



BANCA LUPA – BUSCANDO SOLUÇÕES

Basado en los principios de confianza y eficiencia, la propuesta es utilizar la banca de periódicos ya existente para que el profesional interesado entre en contacto con la banca y ésta haga una preselección y registro de los prestadores de servicios disponibles. El cliente interesado va hasta el quiosco y se informa acerca del servicio que le interesa. Contratado el servicio, el intermediario (quiosco) recibe el pago del cliente, retiene un porcentaje del valor y repasa el resto debido al profesional. También se propone atención por teléfono y internet, a fin de que se mantenga el contacto con el cliente en tiempo real, asegurando el control de calidad y la asistencia al profesional al mismo tiempo que la prestación de servicio en la casa del cliente.

Más requeridos:
Limpieza, montaje de muebles, acompañante de ancianos, niñera, dogwalker, jardinería, reparaciones diversas, asistencia en informática, alquiler de herramientas













Para su ausencia: recepción de pedidos, regador de plantas, entrega de compras, gestión de claves.

Servicios Técnicos: refuerzo escolar, clases de idiomas, asesoramiento contable, corte y confección, jefe de cocina a domicilio.

OBJETIVOS

Siguiendo un modelo de economía compartida, el principal objetivo es fomentar la economía del barrio, atendiendo a la demanda latente de ancianos en la región. La propuesta es generar empleo a las personas que están desempleadas, o que disponen de tiempo ocioso y desean tener una renta extra sin tener la rigidez de horarios de un empleo convencional.

METODOLOGIA

Mientras que los alumnos del diseño trabajaron en la identidad visual de la banca, las alumnas de la Escuela de Negocios desarrollaran un Plan de Negocio en cuatro pasos: Proyecto Executivo, Plan de Marketing, Plan Operativo e Plan Financiero.



Para una visión general del negocio se utilizó la herramienta **Canvas.** Ya para comprender mejor las necesidades a ser atendidas, cómo se haría y que resultados se espera generar con la transformación del negocio actual al de agenciador de servicios, se trabajó con la herramienta **Teoría del Cambio.** Para conocer el mercado, las oportunidades de crecimiento, los clientes potenciales, además de la situación interna del negocio, se hizo un análisis SWOT (FOFA en portugués).

FOFA	
FORÇAS	**OPORTUNIDADES**
• Organização simples e funcional; • Colaboradores proativos e com interesses próprios; • Relacionamento mais pessoal que facilita a propaganda boca a boca; • Pessoas fazem o que gostam ou sabem melhor fazer; • Baixo custo operacional; • Controle de qualidade simultâneo; • Canal físico de vendas promovendo relacionamento cliente-colaboradores; • Preços mais baixos no bairro.	• Cenário de desemprego pode aumentar interesse colaborativo; • Transição da cultura de emprego fixo para a de ocupação autônoma; • Crescimento da cultura da sustentabilidade; • Aumento do número de aposentados com potencial colaborativo; • Valorização de relacionamentos baseados na indicação (confiança); • Aumento do numero de pessoas morando sozinhas.
FRAQUEZAS	**AMEAÇAS**
• Falta de capital para investir inicialmente; • Inexperiência da equipe no negócio; • Rotatividade de colaboradores; • Falta de network no bairro; • Dificuldade de planejamento acerca da oferta de profissionais; • Baixo fluxo de pedestres em alguns horários; • Dificuldade de estacionamento em horário comercial no bairro.	• Boom de APPs que oferecem uma gama de serviços similares; • Cenário de desemprego pode estimular as pessoas a não contratarem serviços que elas mesmas podem executar; • Falta de segurança nas ruas; • Possibilidade de furtos de material de trabalho; • Empresas concorrentes grandes.

RESULTADOS E COMENTARIOS FINALES

Al final, se verificó que el proyecto era económicamente inviable en aquel momento en virtud del alto Costo de Capital, del retorno de la inversión no se produce en cinco años (Pay Back) en el actual escenario económico, además de la baja cantidad de servicios que se estimó vender en el período. Por lo tanto, el emprendedor debe esperar por un momento con la economía más favorable.

STUDENTS CHANGE
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
PUCRS | ESCOLA DE NEGÓCIOS

JUEGO DEL FEEDBACK

Miembros: Flávia Jaqueline, Kamille Leite, Maiara Ávila, Marina Carbonell, Robson Rios e Tiarles de Carli

Orientadora: Profª Loraine Muller

RETO

Los alumnos de la materia tenían el objetivo de trabajar y mejorar algunos aspectos administrativos de la ONG "Mulher em Construção". La ONG fue creada a partir de un proyecto piloto implementado en 2006, en el município de Canoas (RS). Por medio de parcerias entre profesionales y empresas relacionadas al área de la construcción civil, fue creada la institución “Mulher em Construção”. El objetivo era prestar un auxilio pensado para su parte administrativa y comportamental para que pudiese desarrollarse mejor y trabajar el FEEDBACK dentro de la ONG.



SOLUCIÓN

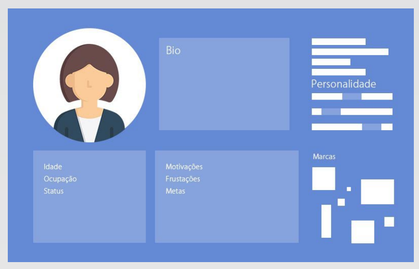
El grupo creó un juego, para que, de forma didática y dinámica, las participantes de la ONG pudiesen aprender a ejecutar lo mismo en la organización, y así, lo implantan en su cotidiano. El Juego del Feedback consistia en piezas de lego numeradas y, en cada pieza habia sido grabada una afirmación (correcta ou incorrecta) sobre el feedback. El objetivo del juego era que las participantes apilaran torres con esas piezas, con las afirmaciones que ellas pensaran ser correctas, excluyendo las incorrectas. Con el feedback siendo ejecutado con cierta periodicidad, a curto plazo ellas tendrían como mejorar su comunicación, la motivación y su desarrollo.



METODOLOGIAS

MAPA DE LA EMPATÍA: Fue la primera metodologia utilizada para crear un perfil del público objetivo y así poder desarrollar una solución más segura de acuerdo con sus necesidades y angústias específicas.

PERSONA: Persona es la representación fictícia del cliente ideal de un negocio. Ella es basada en datos reales sobre comportamiento y características demográficas del público o clientes.





VISITA IN LOCO: La visita in loco se há hecho necesaria para comprender la realidad, ver la estructura y entender la carencia de la ONG. A partir de la visita, pudimos percibir la necesidad de aplicarse algo concreto que pudiese auxiliar em el aprendizaje y aplicación del Feedback.

BRAINSTORMING: Aplicar el brainstorming fue fundamental para conocer el grupo de trabajo, crear sintonia, entender las capacidades y habilidades de los integrantes e idealizar el proyecto para que fuese ejecutado de la mejor manera.

Después de ese proceso, comenzó la IDEACIÓN, donde iniciamos una lluvia de ideias con el objetivo de ir estrechándoselas hasta llegar a un denominador común para dar início al proyecto.

CONCLUSIÓN

Creemos que el principal resultado fue el aprendizaje, tanto para la ONG como para nosotros estudiantes. Entre los resultados, podemos destacar también, el compromiso entre la Organización y sus funcionários, pues la ONG comprendió y ejecutó nuestro proyecto, siendo asi, pudimos tener exito en nuestros objetivos.

El juego tuvo un gran impacto em la ONG, pues, de modo general, aplicar el feedback ayudó en el desarrollo profesional y personal de los colaboradores, voluntarios y alumnas.

STUDENTS4CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

PUCRS | ESCOLA DE NEGÓCIOS

Chile

Pontifícia Universidade Católica de Valparaíso

(PUCV)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



FERIA CIENTIFICA

Debido a la falta de medios didácticos en el área de física en la escuela "República de México" de Valparaíso, se expuso a los estudiantes una serie de experimentos físicos para reforzar los contenidos aprendidos en el año.

ETAPAS DEL PROYECTO

1

CONTEXTO



Se identifican los problemas:

1- la escuela no cuenta con un profesor de física y carece de medios didácticos para las clases de la asignatura.
2- Existen amplios espacios de la escuela sin utilizar.

2

PLANTEAMIENTO DE LA PROPUESTA



Luego de analizar el FODA de la escuela, se plantean ideas para resolver los problemas:

1- Realizar una feria científica de experimentos de física relacionados con contenidos curriculares del año en la que los alumnos participen.
2- Usar los espacios para la construcción de una huerta comunitaria.

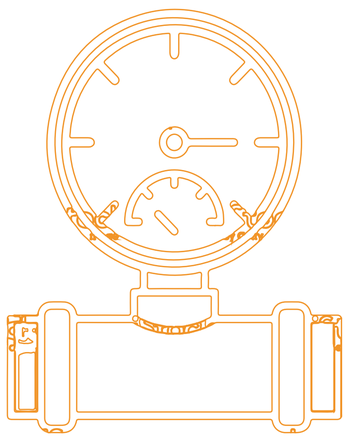
3

PROYECTO 1

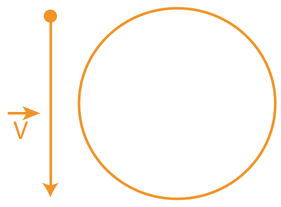


Los alumnos visitan la universidad, separados en grupos y trabajan en las siguientes temáticas.

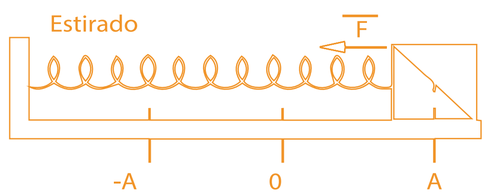
TEMATICAS ABORDADAS



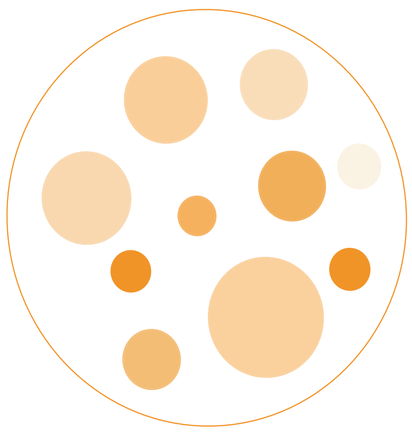
PRESIÓN



CINEMÁTICA



DINÁMICA



DENSIDAD

RESULTADOS

Se estableció un primer acercamiento entre la universidad y el colegio.

Los alumnos completaron con éxito las guías de trabajo demostrando la comprensión de los fenómenos

MEJORAS

Aumentar el tiempo dedicado a la experiencia

Usar experimentos más llamativos para generar una mayor motivación por parte de los alumnos

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO
STUDENTS CHANGE
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

INNOVANDO Y EMPRENDIENDO CON PERSONAS ADULTAS QUE PRESENTAN DISCAPACIDAD INTELECTUAL

DESAFÍO A RESOLVER

Personas adultas con DI

Necesidad de EMPLEO y oportunidades de EMPRENDER

Desarrollar HABILIDADES SOCIOLABORALES y LABORALES de estudiantes de Taller Laboral de Huerto y Carpintería

METODOLOGÍA

- Mapa de empatía
- Árbol del Problema

} CONEXIÓN Y CONOCIMIENTO DEL OTRO

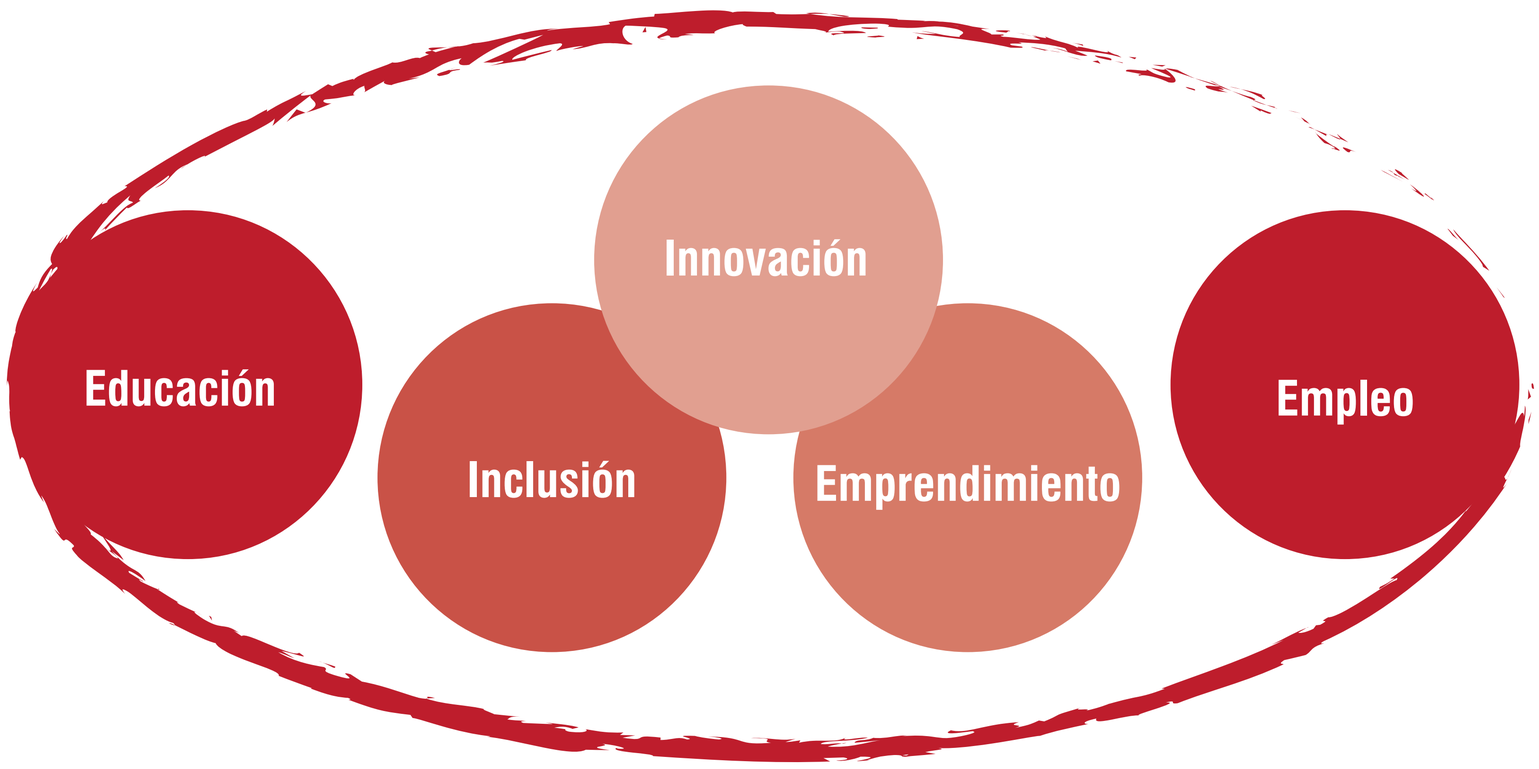
- Prototipado rápido
- PITCH

} EMPRENDER E INNOVAR

Adquisición y ENSEÑANZA de las COMPETENCIAS necesarias para la INNOVACIÓN y el EMPRENDIMIENTO para AUTOSUSTENTAR Taller Laboral

RESULTADOS

Cambio cosmovisión rol del profesor de Educación Especial



↑ INGRESO y/o ACEPTACIÓN de Adultos con DI en CONTEXTOS LABORALES de EMPRENDIMIENTO

Personas + INDEPENDIENTES y AUTODETERMINADAS

Se logró potenciar las HABILIDADES SOCIOLABORALES y LABORALES de los estudiantes, específicamente en el área de PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS y VENTAS

CUALQUIERA PUEDE SER UN EMPRENDEDOR SOCIAL SI TIENE LAS HERRAMIENTAS Y HABILIDADES NECESARIAS

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE +

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

INNOVACIÓN SOCIAL CON FABRICACIÓN DIGITAL

BAJO EL ENFOQUE DE CONVIVENCIALIDAD

CONTEXTO

Bajo los modelos educacionales tradicionales proponen lograr el aprendizaje mediante la transmisión de información. Se le enseña al alumno una metodología rígida, se mantiene bajo reglas que hacen al estudiante no plantear el como poder generar lo mismo pero de otra manera.

METODOLOGÍA

Con el FabLab [laboratorio móvil de fabricación digital], llevamos las nuevas tecnologías CNC y 3D donde no existe acceso a ellas, nos trasladamos hacia distintos puntos del país.

Aplicamos el ensayo y error, el aprender haciendo y el instruirse a través de los sentidos, que lograran sacar sus conclusiones a partir de la experiencia didáctica de los talleres y las muestras de maquinarias. Mostrar que existen otras maneras de materializar las ideas.









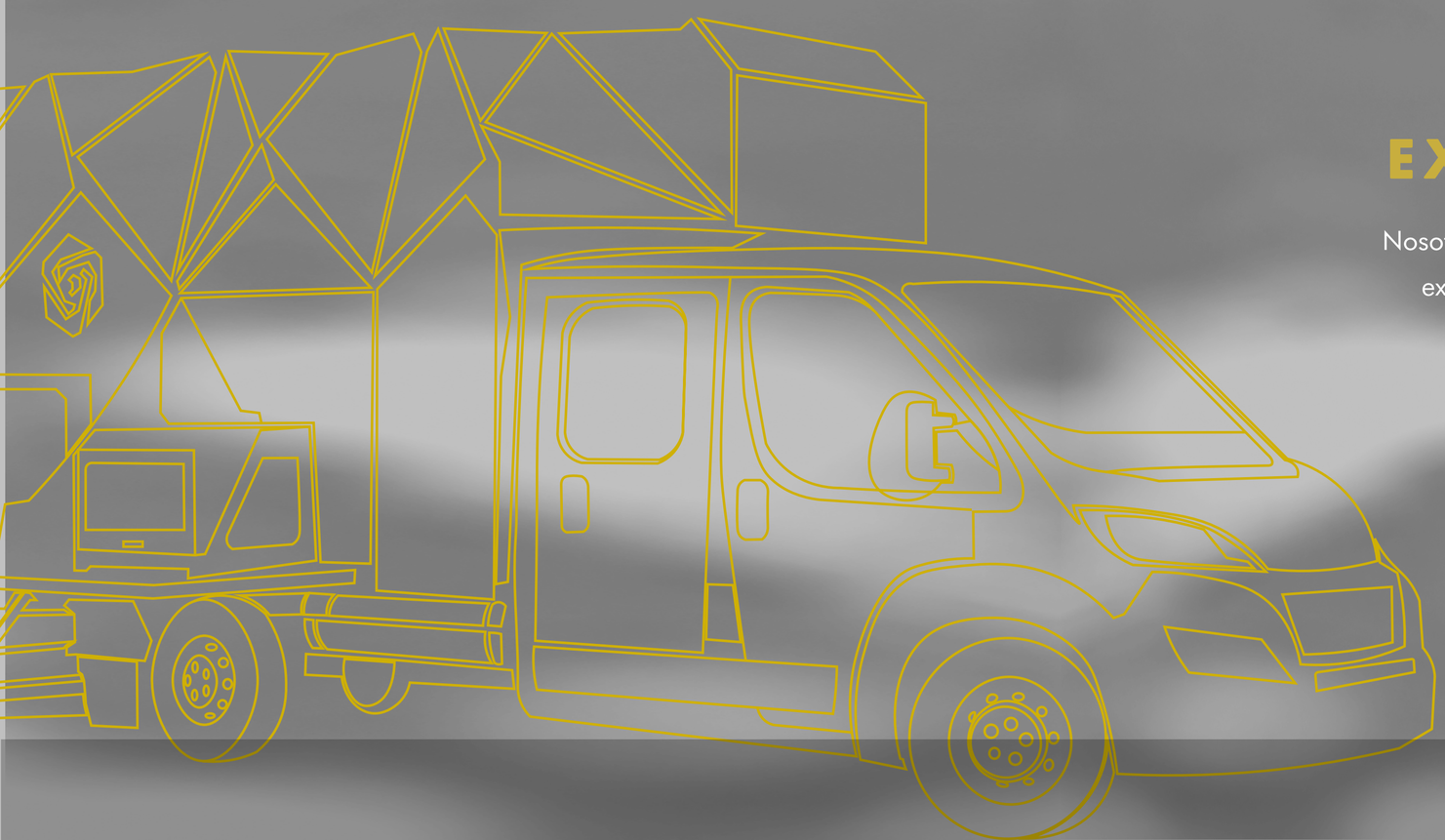




TRABAJO COLECTIVO

APRENDER HACIENDO

APRENDER ENSEÑANDO



EXPERIENCIA

Nosotros como estudiantes de la universidad tomamos el rol de educador, logramos explicar a través de un lenguaje entendible que la fabricación es la base de todo lo expuesto.

Al momento de ver como el niño lo acoge, puede materializar su idea y logra plantearse que todo tiene un cómo, crea una satisfacción y un aprendizaje personal.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

Turismo para sordos

Planeación y creación de negocios

Problemática: Investigar los comportamientos de consumo de servicios turísticos de la comunidad sorda Chilena. El objetivo social es validar y visibilizar sus particularidades como sordos

El curso nos permitió tener la libertad de analizar el mercado y utilizar las herramientas según nuestro criterio en compañía con los docentes. Aprendí y crecí mucho con el trabajo en equipo y en terreno.

Sebastian Aguayo Bordones

Metodología: Para estudiar los comportamientos de los consumidores sordos utilizamos el modelo de estudios de mercado Híbrido propuesto por el Dr. Carlos Aqueveque Ureta de la PUCV. Un modelo de investigación que mezcla el ZMET, MEC y Grounded Theory realizando entrevistas en profundidad junto a intérpretes de LSCH.

Solución: Un servicio de acreditación de accesibilidad turísticas para sordos, aportando a los servicios turísticos de las principales zonas turísticas chilenas la capacidad de atender a público sordo, manteniendo la misma experiencia.

Principales resultados: Los sordos tienden a viajar 2 veces por año en promedio y prefieren consumir servicios con la accesibilidada necesaria, al no ser accesibles la experiencia no es similar. Los motores para consumir servicios turísticos son: **Romper barreras**, necesitan sentirse autónomos. **La tranquilidad** y seguridad necesaria para disfrutar el viaje y contar con un **guía e intérprete** quien representa la conexión con el mundo oyente.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS4CHANGE

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO

Chile

Universidad de Talca

(UTALCA)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Educando el manejo de estrés del cuidador en madres formadoras de la comunidad "Espacio Down" de talca, en 2018.

Bravo J, Diaz Y, Muñoz D, Órdenes T, Ramirez R, Reyes P y Torres M.

El cuidado de un niño con síndrome de Down (SD) conlleva una carga de estrés físico, psicológico y una frecuente sensación en la que el cuidador siente incapacidad para abarcar las aristas que la persona con SD necesita satisfacer.

1 Caracterización

Madres pertenecientes al taller de autocuidado de Espacio Down, de 45-53 años de edad.

- 5 dueñas de casa, 1 secretaria.
- 5 no realizan actividad física (AF), 1 realiza AF.

2 Problemática



Alto nivel de estrés.

Sobrecarga física en actividades de la vida diaria (AVD).

Poca actividad física.

3 Objetivo General

Alfabetizar el autocuidado de la comunidad evitando el alto nivel de estrés y la sobrecarga en la realización de AVD de las cuidadoras en la ciudad de Talca, el año 2018.

4 Metodología

El método IAP permite identificar sus problemas para encontrar herramientas que los resuelvan o moderen .

Sesiones Educativas

Realizadas en ED, cada sesión tenía una duración de 60-70 minutos. Con una estructura compuesta de:

- Actividad de inicio, desarrollo y cierre.
- Entrega de kit anti estrés como reforzamiento
- Utilización árbol de problemas, matriz de priorización, co-creación, actividades de diálogos y trabajos en equipo



Acto de Abogacía

¿Cómo ve la sociedad a mi hijo?



A través de un stand con actividades y con información para desmitificar creencias erróneas asociadas a los niños con Síndrome de Down.

5 Resultados

Las integrantes de Espacio Down entregaron sus testimonios, en los cuales expresan que se logró generar el uso del "kit anti estrés", y al momento de evaluar por sí mismas sus problemáticas pudieron identificar de manera rápida qué provoca el estrés en ellas y buscarle soluciones para que no disminuya su calidad de vida.

Discusión

Lo encontrado en la literatura está en estrecha relación con lo vivenciado por las madres de la comunidad, aspectos como un alto nivel de estrés, ansiedad, depresión y sobrecarga física (1). La intervención kinésica debe fijarse en los determinantes de salud, del paciente y del entorno y como influyen en las condiciones de salud, por lo tanto, educar permite el empoderamiento y permite la autonomía e impacta positivamente sobre la calidad de vida.

Conclusión

Se evidencia la utilización del kit anti estrés entregado como refuerzo educativo y se realiza una actividad final en la que a través de dinámicas de grupo, las cuidadoras reconocieron las fases del estrés y su sintomatología.

Bibliografía

Espinoza Miranda, Karina, & Jofre Aravena, Viviane. (2012). Sobrecarga, apoyo social y autocuidado en cuidadores informales. *Ciencia y enfermería*, *18*(2), 23-30. Recuperado de : https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-95532012000200003

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

LA EMPATÍA SON LOS OJOS PARA EL QUE NO PUEDE VER. ELLOS NO ESCOGIERON SER CIEGOS, ¿Y TÚ, ESCOGES VERLOS?

Barrera, B.; Cárcamo, A.; Ovando G.; Pérez, F.; Ríos, M.; Valenzuela, R; Valenzuela, K

INTRODUCCIÓN

En Chile el 16,7% sufre algún tipo de discapacidad. La segunda causa de discapacidad es la deficiencia visual.

La visión es un órgano sensorial integrador. Por lo tanto las personas con discapacidad visual requieren de adaptaciones personales del ambiente y actitudinales.

CARACTERIZACIÓN DE LA COMUNIDAD



CENTRO DE CAPACITACIÓN PARA CIEGOS Y LIMITADOS VISUALES

17 Adultos y adultos mayores residentes de la ciudad de Talca. Sin ocupación y no reciben ayuda de pensión.

PROBLEMA

Dificultad en la promoción de la autonomía e independencia de la persona ciega en la comunidad y la familia.

OBJETIVOS

Educar a la sociedad sobre cómo tratar a una persona ciega.

+

Evidenciar los problemas a los cuales se enfrentan las personas ciegas en el medio externo.

METODOLOGÍA

Se utilizaron herramientas de innovación social como árbol de problemas, lluvia, co creación, trabajo en equipo, entre otros.

Se abordaron temáticas como alimentación, actividad física y ayudas técnicas, sin embargo, los integrantes de la comunidad no refirieron mayores problemas con dichas actividades.

Se realizó un conversatorio con la comunidad donde se obtuvo que la educación debía ir dirigida a la sociedad.



RESULTADOS

El producto fueron dos videos realizados por los estudiantes y la comunidad ciega.

=

CADENA DE FAVORES

ENTREVISTA A CENCACYLIV

STAND ACTO DE ABOGACÍA

- alto impacto, ya que las personas que participaron en las estaciones en conjunto con la comunidad ciega refirieron comprender de cierta forma a las personas limitadas visuales y se decidieron a hacer un cambio en su relación con las personas ciegas.



CONCLUSIÓN

QUEDA EN EVIDENCIA QUE:

- El uso de herramientas de innovación social permite tener un efecto positivo en los usuarios y los estudiantes.
- Las herramientas facilitan los cambios de conducta en la población en la medida que participan activamente en la solución de los problemas.
- Esta experiencia es reproducible.



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

FOMENTO A LA ACCIÓN SINDICAL

ÚLTIMA REFORMA LABORAL

¿QUÉ CAMBIÓ?

INSTRUMENTOS COLECTIVOS

¿QUÉ SON?
Se puede decir que son los acuerdos que alcanzan los dirigentes del sindicato con el empleador, cuando terminó la negociación colectiva.

(Art. 320 del Código del Trabajo)

CONTRATO COLECTIVO

Es un tipo de instrumento colectivo, es decir, es un tipo de acuerdo. Se obtiene cuando el sindicato negocia de manera reglada con el empleador.

¿Qué significa que la negociación sea reglada?
Se refiere a que la negociación se hizo siguiendo una estructura que fija el Código del Trabajo.

(Arts. 327 a 344 del Código del Trabajo)

CONVENIO COLECTIVO

También es un tipo de instrumento colectivo, que se obtiene cuando el sindicato negocia de forma no reglada con el empleador, es decir, en este caso no es necesario cumplir con ciertos plazos, por ejemplo.

(Art. 314 del Código del Trabajo)



IMPORTANCIA

Es una garantía, ya que permite asegurar mejores condiciones de trabajo, mayores remuneraciones e incluso beneficios en dinero (por ejemplo, bonos).



CAMBIOS QUE HIZO LA ÚLTIMA REFORMA LABORAL

La Ley N° 20.940 cambió la extensión de beneficios y la duración de los instrumentos colectivos.

EXTENSIÓN DE BENEFICIOS

Es el acuerdo entre el sindicato y el empleador para que los beneficios que se negociaron, también los puedan gozar otros trabajadores (no afiliados, por ejemplo).
Antes lo decidía sólo el empleador. Ahora es un acuerdo.

(Art. 320 del Código del Trabajo)

DURACIÓN

El contrato colectivo dura: mínimo 2 años y máximo 3.
El convenio colectivo dura: mínimo lo que las partes de la negociación digan y máximo 3 años.

ÚLTIMA REFORMA LABORAL

Este informativo tiene por finalidad dar a conocer a los trabajadores y trabajadoras cuáles fueron las principales modificaciones que la Ley N° 20.940 hizo con los denominados instrumentos colectivos.

La extensión de beneficios y la duración fueron aspectos claves.

MAYOR INFORMACIÓN

Para mayor información recomendamos acceder a los siguientes en enlaces:

- www.dt.gob.cl
- www.centrass.utalca.cl
- https://laboral.pjud.cl



CONTACTO
lepromotionem@gmail.com



1 REUNIÓN CON SINDICATO



2 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

3 DETECTAR EL PROBLEMA



PROPONER UNA SOLUCIÓN 4



5 PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO



EJECUTAR EL PROYECTO 6



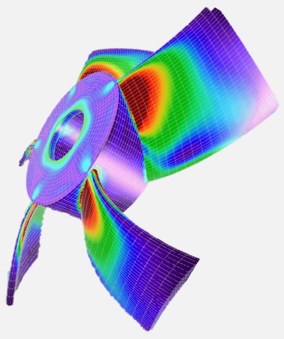


7 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

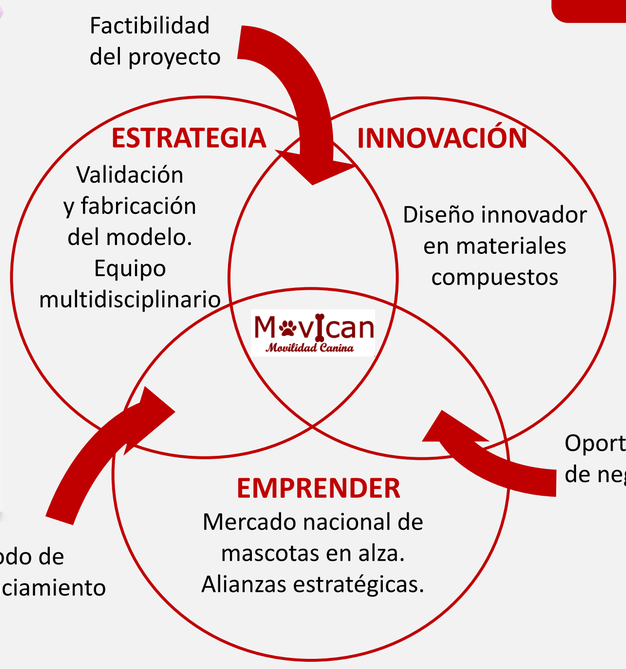
Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

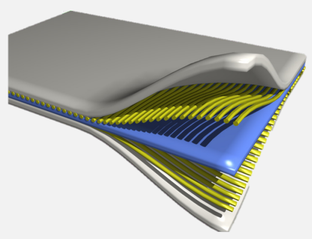
Diseño de prótesis canina delantera en materiales compuestos mediante el método de elementos finitos

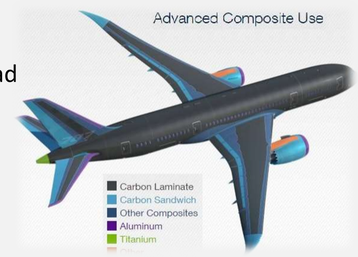
F. Bustos, P. Flores, A. Hernández, R. Rojas, D. Rojas, K. Saavedra.



Modelo de negocio





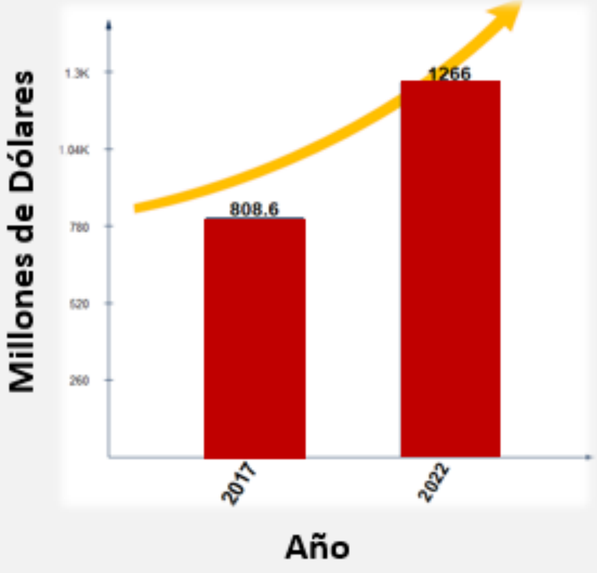


Costos por unidad vs volumen de producción



- Equivalente al 15% del valor de una prótesis importada

Análisis de mercado



Propuesta de diseño



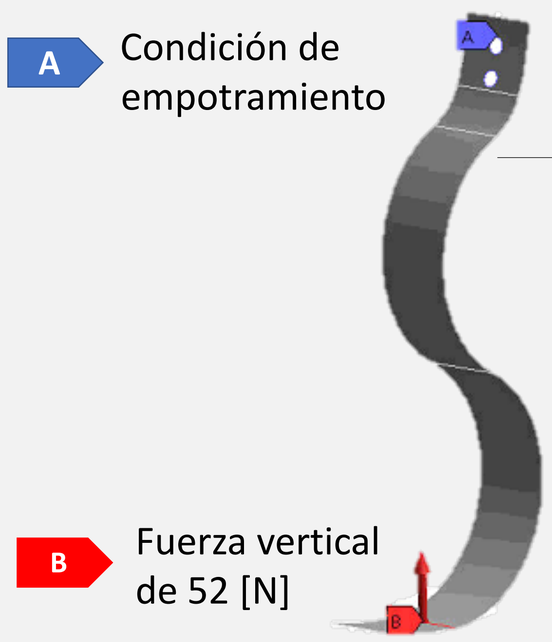
- Estudio de la biomecánica animal

$$K = [0{,}53v + 22{,}26] \cdot \frac{mg}{l}$$

Variable	Valor
v: Velocidad máxima que puede alcanzar [m/s]	16,67
m: Masa del individuo [Kg]	8
l: Largo de la extremidad [m]	0,25
g: Aceleración de gravedad [m/s^2]	9,81
K: Rigidez de la extremidad [N/m]	4,214

Rigidez estimada de una extremidad

Condiciones de la simulación

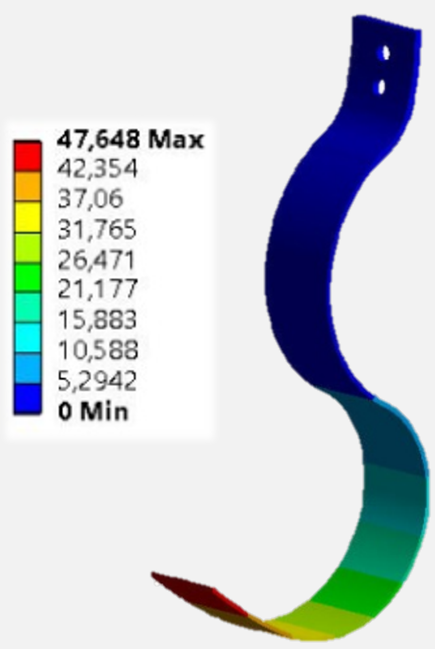


- Orientación de la fibra

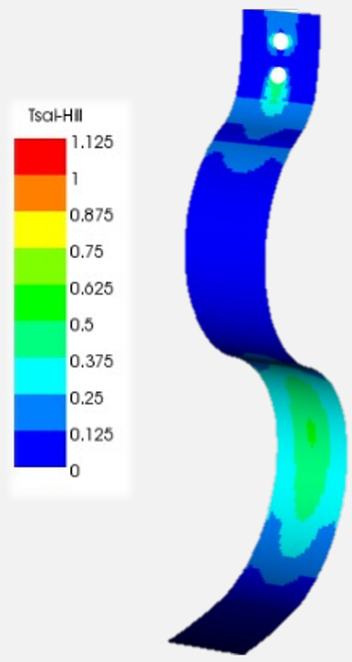
0°	0°	+45°	-45°	0°	0°

Análisis de resultados

- Deformación [mm]



- Criterio de falla Tsai – Hill [1,125-0]



TRAFWE ULTU PIRE

PARADOR PARA CARPAS EN LA NIEVE

CAMPING ANTAHUARA
RESERVA ALTOS DE LIRCAY

STUDENTS CHANGE 4 · TALCA UNIVERSIDAD CHILE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

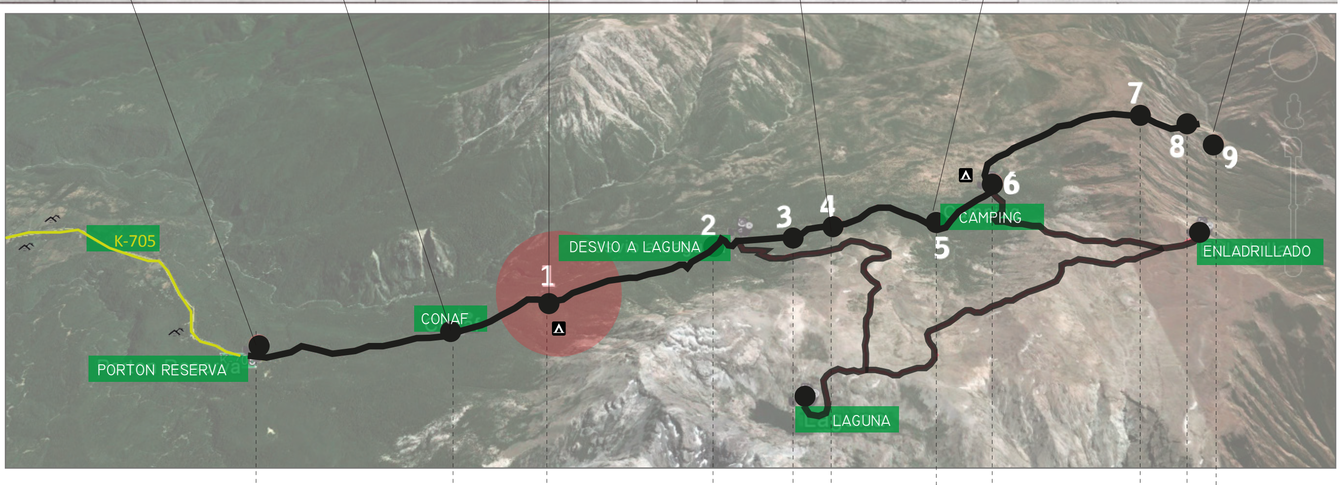
RESERVAS NACIONALES REGION DEL MAULE

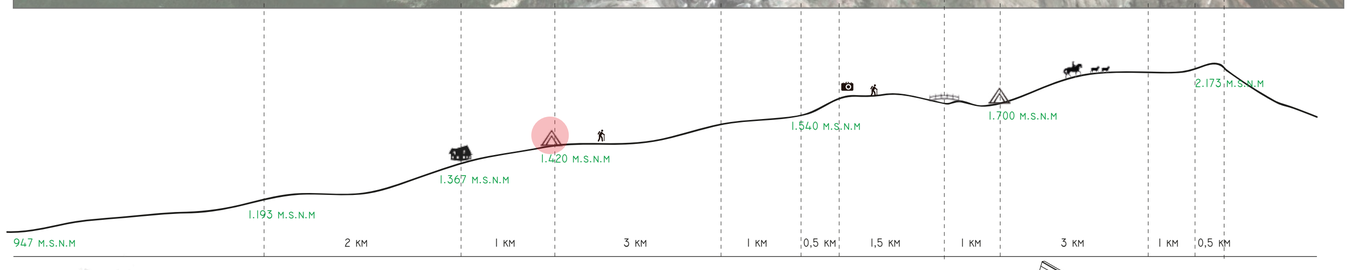
1. RESERVA NACIONAL LAGUNA TORCA
2. RESERVA NACIONAL RADAL 7 TAZAS
3. RESERVA NACIONAL ALTOS DE LIRCAY
4. RESERVA NACIONAL FEDERICO ALBERT
5. RESERVA NACIONAL LOS RUILES
6. RESERVA NACIONAL BELLOTOS DEL MELADO









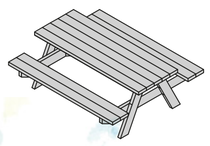


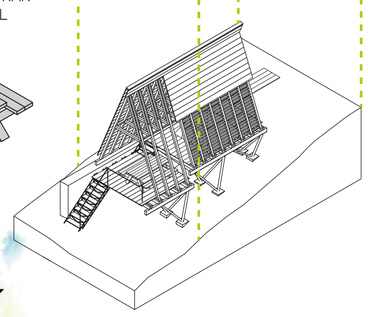
SECTOR DE MESÓN (10,4 M2)

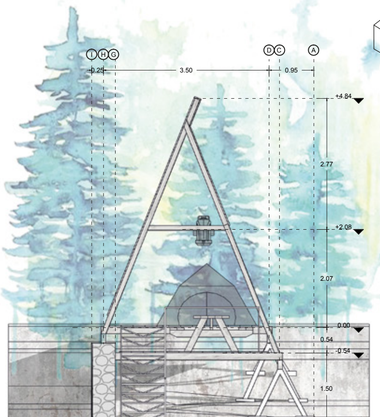
LA CUALIDAD DE ESTE ESPACIO ES QUE LA MESA AL NO ESTAR FIJA EN LA ESTRUCTURA, DEJA UN ESPACIO APTO PARA OTRAS ACTIVIDADES COMO YOGA Y DE CONTEMPLACION.
ESTO ES POSIBLE YA QUE LOS SITIOS EN INVIERNO SE ARRIENDAN MAYORITARIAMENTE POR PAREJAS Y RARA VEZ LLEVAN CARPAS CON CAPACIDAD PARA 6.

EN LOS CAMPING, EL MESON NUNCA ESTA BAJO TECHO, POR ESTO SE DEJA SEMICUBIERTO, DANDO PRIORIDAD DE CUBRIR DE LLUVIA Y NIEVE.
SE SEPARA DEL AREA DE CARPAS PARA CONCENTRAR LAS ACTIVIDADES EN EL SECTOR MAS ABIERTO AL PAISAJE.

MESÓN DE CAMPING 2x2M

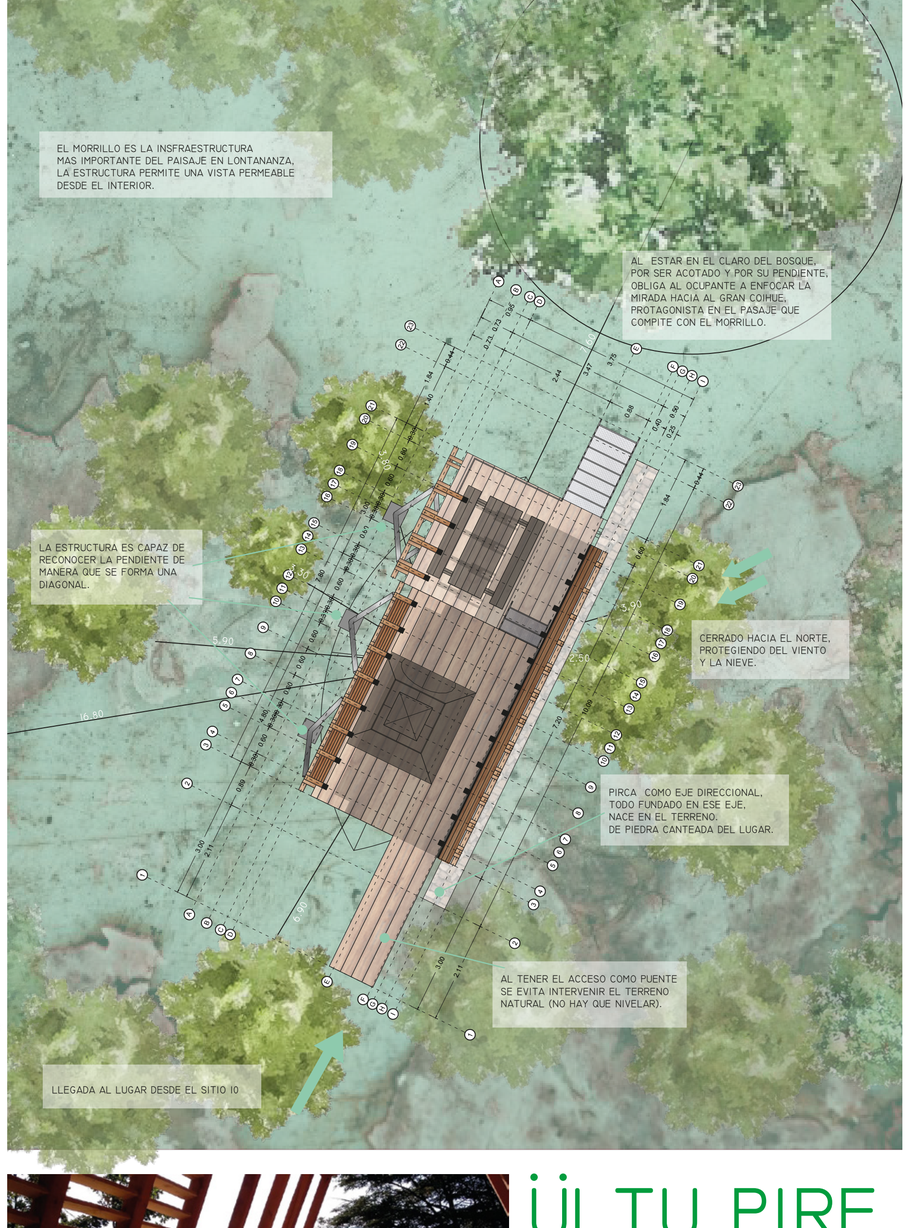






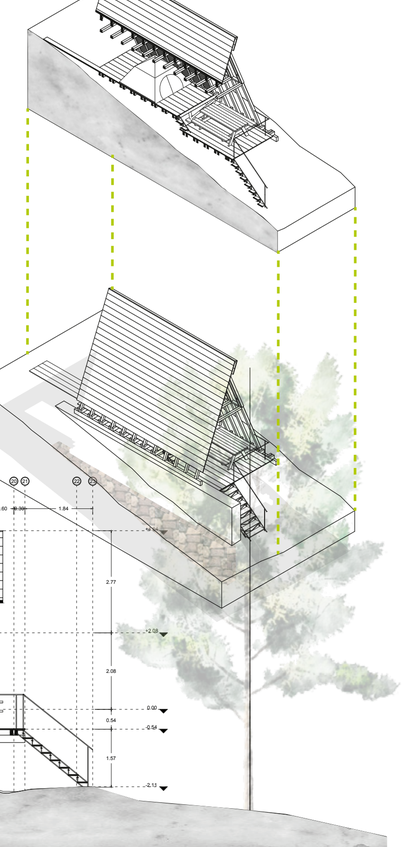
ELEVACION NORPONIENTE



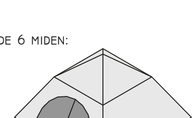


SECTOR DE CARPAS (15M2)

ES IMPORTANTE EN EL PROYECTO EL SECTOR AMPLIO PARA CARPAS, YA QUE TIENE QUE TENER ESPACIO SUFICIENTE PARA ARMARLAS Y PARA TODOS LOS TAMAÑOS.
SI BIEN LAS CARPAS SON IMPERMEABLES ES NECESARIO CERRAR SIN DESCONECTAR CON EL PAISAJE MÁS PRÓXIMO Y TAMBIÉN POR UN TEMA DE SEGURIDAD, EL VOLUMEN NO PUEDE SER COMPLETAMENTE CERRADO.
LAS CELOSÍAS CUMPLEN LA FUNCIÓN DE QUE LA LLUVIA NO LLEGUE DIRECTO AL INTERIOR Y TAMBIÉN AÍSLA DEL VIENTO.
EL CUPO MÁXIMO DE UN SITIO SON 6 PERSONAS.

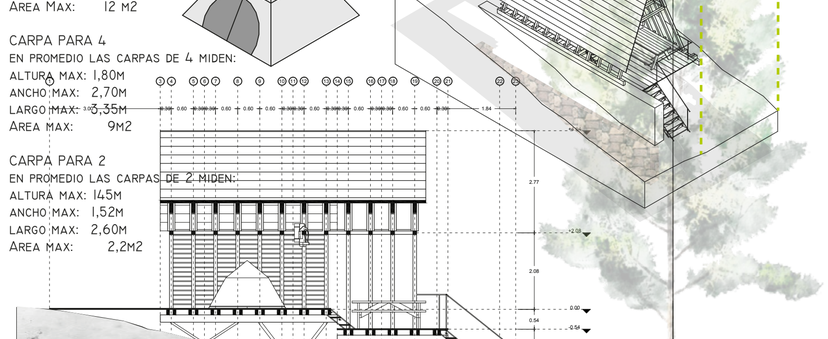


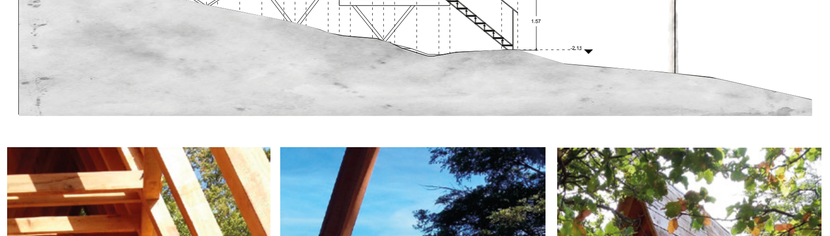
CARPA PARA 6
EN PROMEDIO LAS CARPAS DE 6 MIDEN:
ALTURA MAX: 1.80M
ANCHO MAX: 3,00M
LARGO MAX: 3,90M
AREA MAX: 12 M2

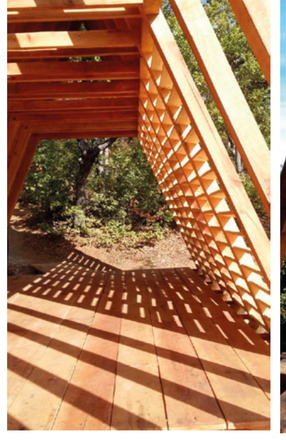


CARPA PARA 4
EN PROMEDIO LAS CARPAS DE 4 MIDEN:
ALTURA MAX: 1,80M
ANCHO MAX: 2,70M
LARGO MAX: 3,35M
AREA MAX: 9M2

CARPA PARA 2
EN PROMEDIO LAS CARPAS DE 2 MIDEN:
ALTURA MAX: 145M
ANCHO MAX: 1,52M
LARGO MAX: 2,60M
AREA MAX: 2,2M2

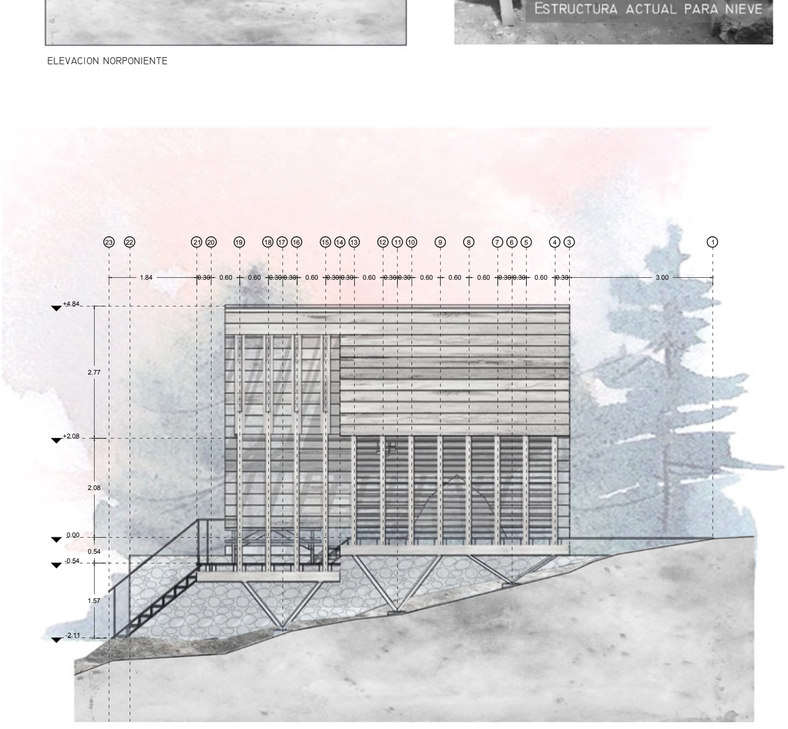




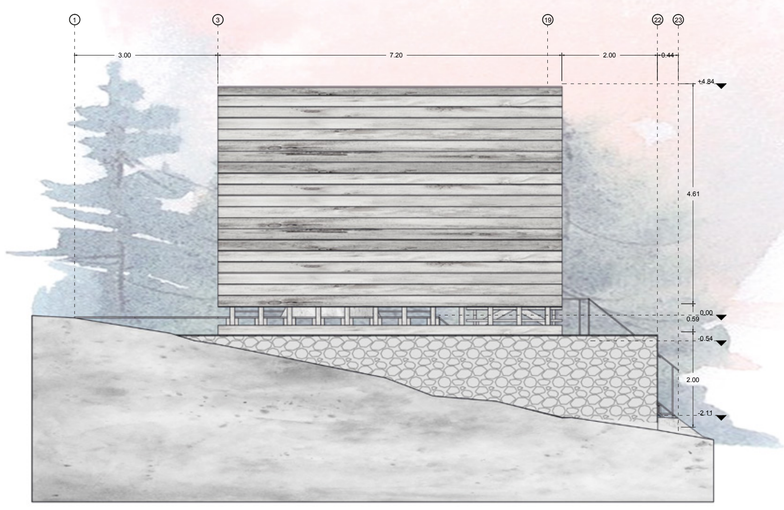








ELEVACION SURPONIENTE



ELEVACION NORORIENTE

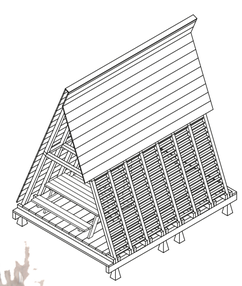


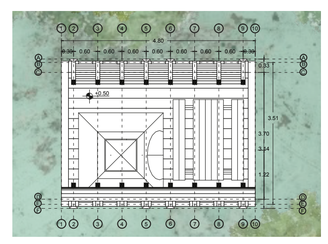


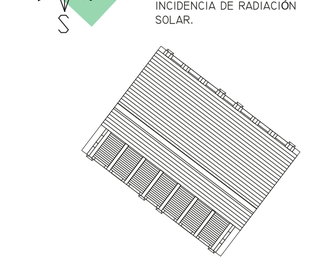
ÜLTU PIRE

MODULO REPLICABLE PARA CARPAS EN LA NIEVE

ÜLTU PIRE / TECHO PARA NIEVE
ES UN REFUGIO PARA CARPAS EN LA NIEVE, CON LA FINALIDAD DE QUE SEA REPLICABLE Y PUEDA APORTAR CON ARQUITECTURA EFICIENTE Y DE CALIDAD EN ENTORNOS DE MONTAÑAS EN ZONAS DE CAMPING Y TURÍSTICAS.
UNO DE LOS OBJETIVOS ES BUSCAR MEJORAR LAS CONDICIONES DE INVIERNO PARA LOS CAMPISTAS, BRINDAR UN TECHO, UNA SOMBRA Y UNA ALTURA SOBRE EL SUELO.







LA ORIENTACIÓN DE LA ESTRUCTURA SIEMPRE DEBE EVITAR LA EXPOSICIÓN A LOS VIENTOS PREDOMINANTES JUNTO CON MAXIMIZAR LA INCIDENCIA DE RADIACIÓN SOLAR.

Colombia

Corporación Universitaria Minuto de Dios

(UNIMINUTO)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union


PROYECTO CULTIVARTE
IBAGUE - COLOMBIA
STUDENTS CHANGE
Erasmus+
UNIMINUTO


TRABAJADORES DE TRACCIÓN MANUAL
OBJETIVO
Paso 1: Proceso de empatía
Paso 2: Definir el problema y establecer el reto
Paso 3: Seción de cocreación
Paso 4: secuencia para el prototipo final
Paso 5: Evaluamos
Paso 6: Prototipo final
VENNGAGE
UNIMINUTO
ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA DE PAN DE ARROZ EL CHINO DE LOS MANDADOS
INTRODUCCIÓN
METODOLOGÍA
RESULTADOS
DESARROLLO ORGANIZACIONAL
CONCLUSIONES

FORTALECIMIENTO AGROPRODUCTIVO EN EL MUNICIPIO DE CUCUNUBÁ

ETAPA 1 PLAN DE ASOCIATIVIDAD

80%







CALZADO UTOPÍA





Solo para ti !!!!

¡¡¡¡Porque Utopia es un sueño inalcanzable que se está haciendo realidad!!!!!

SEGMENTO DEL MERCADO

PROPUESTA DE VALOR

RELACIONES CON EL CLIENTE

- Llamadas
- Envió de catálogo
- Visitas personales

FUENTES DE INGRESO

CANALES
Redes sociales:

RECURSOS CLAVES
Proceso:

ACTIVIDADES CLAVES

- Proceso productivo
- Llamar al cliente y programar visita
- Visitas personalizadas a los clientes
- Llevar muestras de los estilos

ASOCIACIONES CLAVES

- AECID
- Proveedores
- Clientes Mayoristas

ESTRUCTURA DE COSTOS

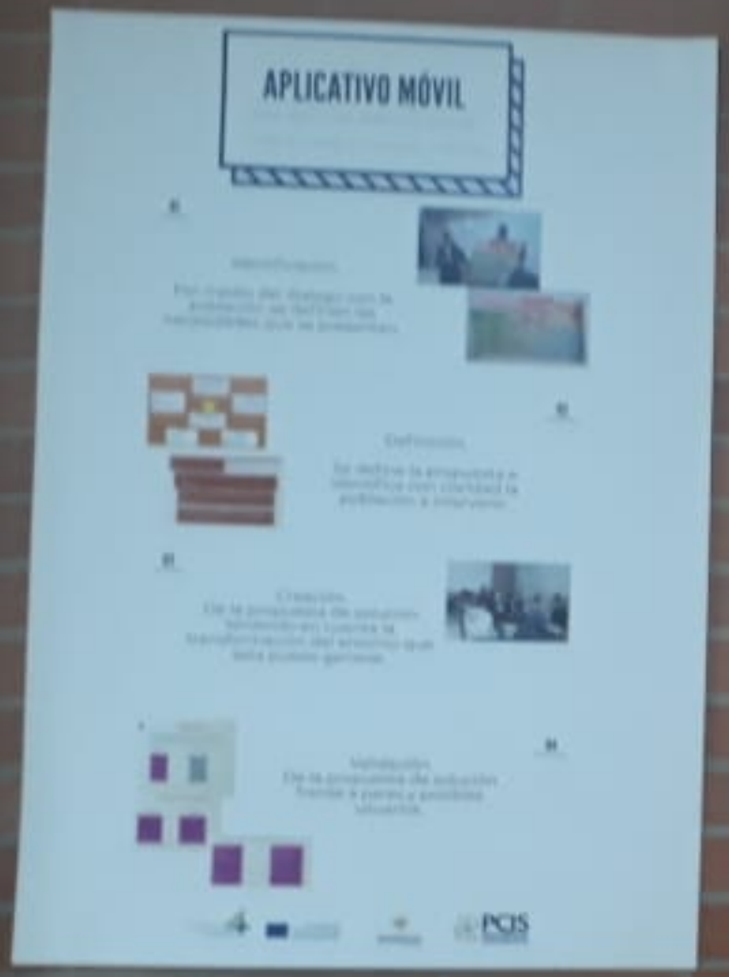
- Alquiler Bodega
- Sueldo trabajadoras
- Comisiones por ventas
- Compra de maquinaria
- Compra de mesas de trabajo
- Insumos
- Diseños de la pagina WEB

PROCESO

- Modelaje
- Diseño
- Escalar
- Cortar
- Guarnecer
- Solar
- Finizaje
- Bodega






APLICATIVO MÓVIL


Aplicativo Web para seguimiento de PQR.

Colombia

Universidad de Caldas

(UCALDAS)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Semillero e-Health Is

Misión Universitaria

RETOS

Nace en 2018 con el objetivo conocer cómo se fundamentan las propuestas de valor en los servicios de Telesalud, conformado por estudiantes de medicina, enfermería, ingenieria de sistemas y diseño gráfico, y una docente lider; guiados por principios de Educación, Humanización, Emprendimiento, Empatía, Alcance, Liderazgo, Tecnología, Transformación, Integración, Innovación, Salud y Servicio Social, que componen nuestro nombre.

Generación de ideas
Lluvia de ideas
Contar una historia
Familia y cuidador
Mapa de empatía
Brainstorming
Modelado de negocio en salud

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO A PARTIR DE
Design Thinking e Innovación

Iteración de servicio Mi-DOC, teleconsulta en poblaciones donde no se tiene la disponibilidad de especialista; a partir de la apropiación etnográfica y el análisis de variables esenciales para las personas a la luz de la empatía en función de proponer soluciones coherentes a las necesidades y dificultades para la teleconsulta

6 estudiantes de enfermería y medicina, 1 docente lider en emprendimiento social y 3 sociologos especialistas en etnografia

Fase 1

Ejercicio de empatía con usuarios de Teleconsulta:





Reto desde perspectiva local (Pensilvania, Caldas)
Información directa de los pobladores
Identificación de necesidades desde el contexto sociocultural protegonista, determinantes en la Teleconsulta

Taller "intuicion" (parejas): Perspectiva sobre el otro "no siempre se piensa lo que es"

Taller "Agilidad mental y motora": Descripción opinion personal paciente prototipo

Taller de empatía: identificación de actores clave
-Entrevista y recolección experiencias implícitas dentro de las historias de los prestadores de servicio de salud del municipio, y de más de 50 adultos mayores de la comunidad con la consulta por Telemedicina (ambos grupos representan la población objetivo)
-Obtención de información concisa sobre sus necesidades

Comentarios como: "un médico o una persona del personal de salud no necesita ser la que más conocimientos posea sino la que demuestro humildad y empatía con cada persona"

Fase 2

Apropiación social:

Emprendedores de varias comunidades de emprendedores del departamento de Caldas, docentes y estudiantes



Proposición de soluciones a problemas de grupos diferentes al propio

Taller 1 Dibujo ilustrativo en rol de vendedor y de consumidor, descubriendo como el servidor puede aportar a las necesidades del usuario

Taller 2 Paralelo entre estrategias de proyecto a nivel mundial similar para resolver necesidades del propio. Nuestro ejemplo, Open English. Dramatizando resultados para todos.

Taller 3 "proyecto de los 100 días" con base en árbol de mangos, analogía estado maduración de mangos con progreso de ideas para brindarles prioridad de ejecución y descarte a las más difíciles o perecederas:

Poco jugo, ideas que menos aportan
Altos: difíciles de alcanzar, ideas a largo plazo

Mucho jugo, ideas que darían muchos resultados
Bajitos: fáciles de conseguir, ideas a corto plazo

Fase 3

Prototipado:





Líderes estudiantiles capacitados
Ejecución con comunidad

*Marcela Jurado Villamuez, Enfermería, 6xto semestre
*Santiago Andrés Sánchez Duque, Medicina, 6xto semestre
Leidy Johana Gonzalez Vazquez, Enfermería, 7mo semestre
Natalia Osorio Díaz, Enfermeria, 7mo semestre
Andres Felipe Mancera Vanegas, Medicina, 11mo semestre
Ana María Jaramillo Jaramillo, Medicina, 10mo semestre
Gloria Esperanza Garcia, Docente Departamento Clinico
Facultad de Ciencias para la Salud, Universidad de Caldas
(*Expositores)

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE+

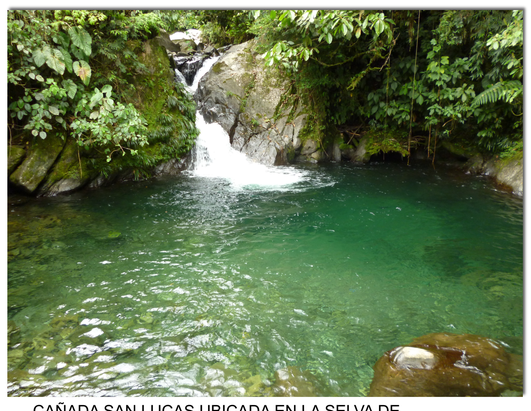
UNIVERSIDAD DE CALDAS
LUMINA SPARGO

PROYECCIÓN DE TURISMO EN PARQUE NATURAL NACIONAL SELVA DE FLORENCIA CALDAS

Carlos Mauricio Jaramillo Duque
Jhonatan Stiven Salazar Ávila
Estudiantes de la Universidad de Caldas
Oscar Alberto Ospina Velásquez - Co-investigador – Profesor Emprendimiento.
oscar.ospina@ucaldas.edu.co
Móvil: (+57) 318 – 878 – 1187 - Colombia
Abril de 2019 ©

RESUMEN

Florencia es un corregimiento de **Samaná Caldas** ubicado en el Magdalena medio de la cordillera central Colombiana. Es una comunidad mayormente agricultora con un gran atractivo turístico jalonado en parte por la cultura y la amabilidad de los locales haciéndolo un sitio agradable y tranquilo con un marco histórico de alta relevancia regional. Como aspecto clave, en el corregimiento se encuentra la única selva andina de Colombia sobre lo cual se ha venido generando interés de manera creciente en los últimos años motivado parcialmente por el descubrimientos de nuevas especies de fauna y flora destacando la mayor concentración de ranas del país, con un alto grado de endemismo.
Como parte del proyecto, se realizó un proceso de intervención social a través de tres momentos. El primero de **Empatía**, desarrollado en la población, el segundo de **Ideación** en Manizales Caldas en compañía de actores locales relevantes y el tercero de **Prototipado** de nuevo en Florencia con la pretensión de levantar información que apuntara a generar una solución con alto potencial de innovación y de esta manera aprovechar **la selva** propendiendo por el turismo responsable.



CAÑADA SAN LUCAS UBICADA EN LA SELVA DE FLORENCIA



PARQUE PRINCIPAL DEL CORREGIMIENTO DE FLORENCIA

- El desafío fue contribuir al crecimiento socio económico con ayuda y el uso responsable de sus recursos naturales y culturales.

- Para lograr lo anterior, se implementaron herramientas como: Mapas mentales, planificación de pruebas, *storyboard*, creación de personajes, talleres de creatividad, mapa de empatía, lluvia de ideas, co-creación, investigación de fuentes secundarias, prototipado rápido y entrevistas a través de grupos focales.

- Lo mejor de la experiencia fue el desarrollo humano con los pobladores de Florencia, población víctima del conflicto armado Colombiano y olvido del estado.

- **TALLER DE EMPATÍA**

El taller se dividió en tres partes que correspondían a tres factores importantes para realizar la actividad.

✓ Observar



✓ Escuchar



✓ Comprender





TALLER DE EMPATIA REALIZADO EL 7 DE SEPTIEMBRE DEL 2018

En la primera parte. **OBSERVAR,** se repartieron grupos entre 5 y 7 personas, entre ellos civiles del corregimiento, funcionarios de Parques Naturales y estudiantes de Universidad de Caldas con el fin de recorrer algunas de las calles de Florencia mientras se recogía conocimiento de parte y parte de los integrantes de cada grupo (equipos heterogéneos), siendo ésta una manera de conocer y observar mas a fondo el contexto local.

En la segunda parte. **ESCUCHAR,** se repartieron 4 grupos. El objetivo fue salir a la calle y buscar cinco personas quienes contaran su experiencia e historia de vida. Todo ello con el fin de tener una interrelación mas cercana con los habitantes y saber más de sus necesidades y potencialidades.

En la tercera y ultima parte. **COMPRENDER,** se socializaron las historias que cada grupo obtuvo. Se narraron y se obtuvieron factores muy importantes de cada una.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE+

El taller mostró la importancia de complementar el **observar**, **escuchar** y **entender** permitiendo empatizar con la situación de los habitantes de la comunidad de manera vivencial para diseñar las estrategias adecuadas para el desarrollo de la región.

ASPECTOS GENERALES

- Teniendo en cuenta que la pretensión fue potenciar el turismo responsable, se observó que no había oferta de suvenires por lo que se podría impulsar la idea de emprender un proyecto relacionado con este tema.

- Los habitantes recomendaron que para visibilizar la selva se debe desarrollar algún tipo de medio de difusión.

- Es importante tener en cuenta crear espacios deportivos y recreativos que generen puntos de encuentro común como una buena estrategia para disminuir la problemática de la drogadicción.

- El proyecto generó muchas expectativas, los habitantes se sintieron parte activa y se evidenció total disposición de su parte.

TALLER DE IDEACIÓN

Se realizó en el centro cultural universitario "**Rogelio Salmona**" de la **Universidad de Caldas**. Se llevó a cabo con los habitantes de Florencia - Caldas quienes dieron a conocer sus necesidades como población. Se pudo plantear el tipo de turista deseado (usuario de la solución) además del **"cómo"** cubrir las diversas oportunidades que generan las alternativas de solución.

Esta etapa se dedicó a realizar lluvias de ideas por equipos heterogéneos cuyos resultados migraron a en un árbol lógico en donde se plasmaron las ideas de mayor potencial. Se usó la metodología de **resultados rápidos** procurando medir esfuerzo y tiempo.

TALLER DE PROTOTIPADO

Se realizó en compañía de la comunidad de Florencia usando como locación el mismo corregimiento. Cada estudiante preparó un taller apuntando a cumplir con cada uno de los propósitos resultantes del taller de ideación a saber:

1. Mangos maduros (parte baja): Pancarta de bienvenida.
2. Mangos verdes (parte intermedia): Recorrido a caballo.
3. Mangos verdes (parte intermedia-Alta): Mejora general en (hoteles, restaurantes, cafeterías).
4. Mangos maduros (parte baja): Plataforma virtual.
5. Mangos maduros (intermedia- baja): Capacitación de intérpretes ambientales.
6. Mangos verdes (intermedia- alto): Diseño del plan turístico.
7. Mangos verdes (alto): Infraestructura del parque.

ASOMBROSO!

La acogida de los pobladores y su participación en los diferentes talleres organizados para redescubrir entre todos el increíble potencial del trabajo comunitario.

http://selvaandina.co/

Acercamiento al contexto panelero en los municipios de Supía y Riosucio en el Departamento de Caldas-Colombia

H. Castaño-García[a], O. Ospina-Velásquez[b], Y. Franco-Arango[c].

[a] Docente Departamento de Ingeniería. Facultad de Ingeniería. Universidad de Caldas. Calle 65 No. 26-10, Apartado Aéreo 275, Manizales, Caldas, Colombia.
[b] Docente Departamento de Ingeniería. Facultad de Ingeniería. Universidad de Caldas. Calle 65 No. 26-10, Apartado Aéreo 275, Manizales, Caldas, Colombia.
[c] Estudiante Ingeniería de Alimentos. Facultad de Ingeniería. Universidad de Caldas. Calle 65 No. 26-10, Apartado Aéreo 275, Manizales, Caldas, Colombia.

INTRODUCCIÓN

El cultivo de la caña para la transformación agroindustrial en panela es, junto con el café unos de los cultivos más representativos del país, con una extensión actual de 238.000 hectáreas, de las cuales sustentan sus ingresos 350.000 familias de 544 municipios y de 28 departamentos, transformando la caña azúcar a panela en 19.155 trapiches según datos del INVIMA. Los principales problemas de esta cadena productiva se deben al uso de variedades tradicionales de baja productividad, deficiente prácticas de nutrición del cultivo, alta incidencia de plagas como la Diatraea sp., baja extracción de jugos, ineficiencia térmica de las hornillas, deficiente calidad del producto final y debilidad en los procesos socio culturales.

METODOLOGIA

DEFINICIÓN DEL RETO: se aplicó la herramienta "matriz de priorización o decisión", la cual fue construida y desarrollada entre algunos productores del municipio de Supía y Riosucio, docentes y P-Lab

TALLER DE EMPATÍA: una jornada de interacción con diferentes actores de los municipios de Supía y Riosucio entre los cuales se encontraban productores de panela, madres e hijos, empresarios locales.

TALLER DE IDEACIÓN: "Sesión de co-creación" en el Centro Cultural Universitario Rogelio Salmona de la cuidad de Manizales con actores de diferentes localidades del departamento de Caldas.

TALLER TOT : sesiones de capacitación a los docentes, practicantes y estudiantes en temas como Design Thinking, Prototipado rápido, entre otros.

TALLER DE PROTOTIPADO: traslado al municipio de Supía donde se aplicaron herramientas de prototipado rápido y se testearon diferentes alternativas de solución para la problemática de calidad de agua en los procesos productivos.

RESULTADOS PARCIALES

Imágenes 1 y 2: Mapa de empatía y entrevistas con la comunidad



Imágenes 3,4,5: Sesión de co-creacióncon la comunidad



Imagen 6: Taller TOT



Como resultados del ejercicio, algunos prototipos tuvieron acogida; uno de ellos busca solucionar el problema de "precio Injusto" mediante un mercado campesino que elimine al intermediario y permita la negociación entre el productor y el cliente

CONCLUSIONES

- El mapa de empatía ayudó a identificar lo que sienten y viven día a día las personas afectadas por la problemática.
- Los talleres de co-creación permitieron analizar la problemática desde diferentes ópticas y buscar alternativas conjuntas para su solución, y los métodos de Prototipado fueron cruciales para comenzar a hacer pruebas piloto para obtener información rápida y relevante de las posibles soluciones.
- La problemática del agua en los municipios va más allá de tener sistemas de potabilización, sino que involucra aspectos culturales, religiosos y ancestrales que deben ser tenidos en cuenta para disminuir la probabilidad de un rechazo de las soluciones por parte de la comunidad.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

REFERENCIAS

Centro de Investigacion, Innovacion y Desarrollo BEKDAU (2018). Intervencion en el contexto panelero de Caldas.Programas de capacitación. Número 1. Editorial Matiz. Manizales-Colombia

Julier J., Kimbell L. (2012) Problem Definition. p30. En: The Social Design Methods Menu

Costa Rica

Instituto Tecnológico de Costa Rica

(ITCR)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Zheng, M; León, D; Acuña, A; Villafuerte, A
Curso Teoría administrativa II, Escuela de Administración de Empresas
Ronald Brenes Sánchez

Introducción

Gestores Activos Comunitarios (GESTACOM) es un emprendimiento social que apoya tanto a personas como a comunidades nacionales, en el proceso organizativo de actividades e iniciativas de desarrollo. Esto se realiza a través del acompañamiento como método que permita crear una forma de trabajo de intervención social. La idea, es mejorar las gestiones de proyectos comunitarios con el objetivo de simplificar y facilitar los procesos organizativos a nivel colectivo.



Misión

Somos un emprendimiento social que contribuye al crecimiento de distintas comunidades a nivel nacional, mediante el acompañamiento, la gestión y la resolución de problemas impactando de manera positiva al desarrollo de las mismas con nuestro desempeño productivo y de calidad, manteniendo actitudes de compromiso, compañerismo y equidad.

Visión

Convertirnos en un emprendimiento social de alcance nacional que aporta al desarrollo en las comunidades costarricenses. Dando un alto grado de confianza, al ser un emprendimiento social comprometido y responsable así como sobresaliente en la calidad de su labor. Conduciendo a la realización de fortalezas con el propósito de generar mejores organizaciones de actividades y proyectos comunitarios.

Resultados



Se incrementó el número de visitantes y se logró aumentar las ventas durante la actividad "Partido de Botas y Focos" el cual fue un incremento de aproximadamente 650% con respecto a años anteriores.

Se realizó la actividad de siembra de árboles, nombrándolos con la intención de conmemorar a personas importantes de la comunidad.





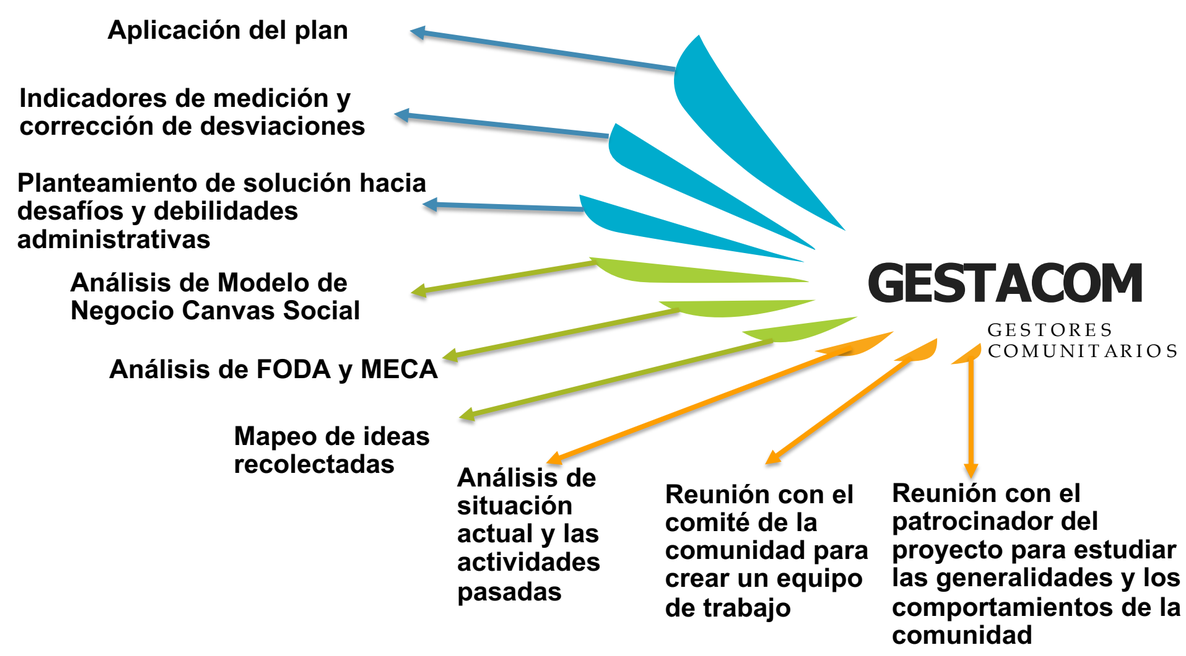
Se desarrollaron actividades de recreación y apoyo a la junta de desarrollo de la comunidad, creando un ambiente de cooperación, felicidad, entusiasmo y trabajo en equipo con los colaboradores.



Metodología

Inicialmente, la comunidad de Palo Verde organiza una actividad llamada "Partido de Botas y Focos" cada año, pero siempre presentan dificultades en el proceso organizativo. Por lo tanto, intervenimos nosotros como una empresa de emprendimiento social, con un enfoque de acompañamiento social para la búsqueda de soluciones hacia diversos problemas.

Las principales estrategias que utilizamos son los siguientes:

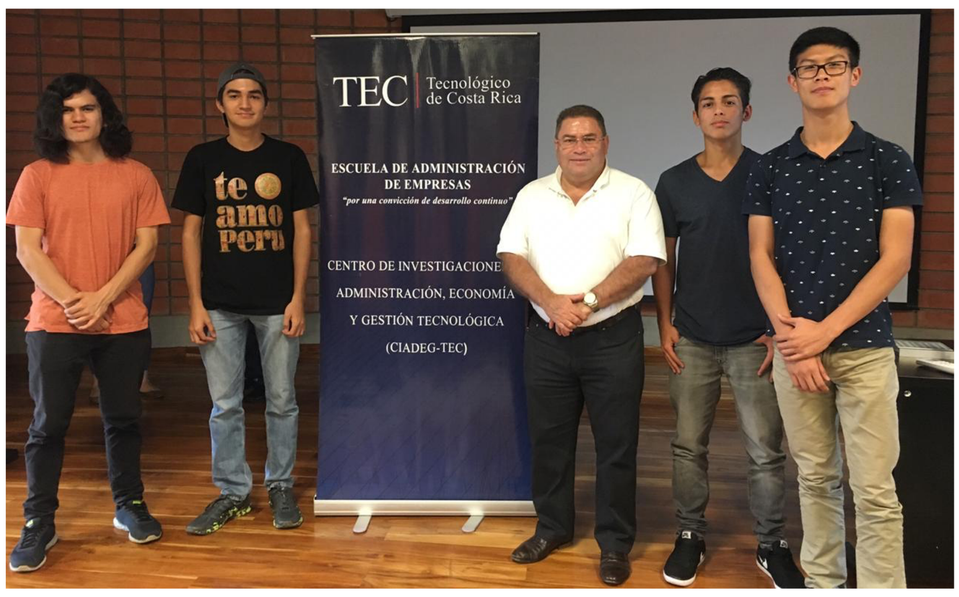


Conclusiones

Las personas de la comunidad son una pieza esencial para que el trabajo sea un éxito.

El recibimiento que se nos dio por parte de los miembros de la comunidad fue cordial y amigable, fomentando el desarrollo del trabajo integralmente y con una actitud de respeto mutuo.

El logro de los objetivos planteados es todo un proceso que requiere tiempo y dedicación. Aprendimos mucho de la comunidad y ellos aprendieron de nosotros.



Feria de pilotos. Bogotá, Colombia 2019

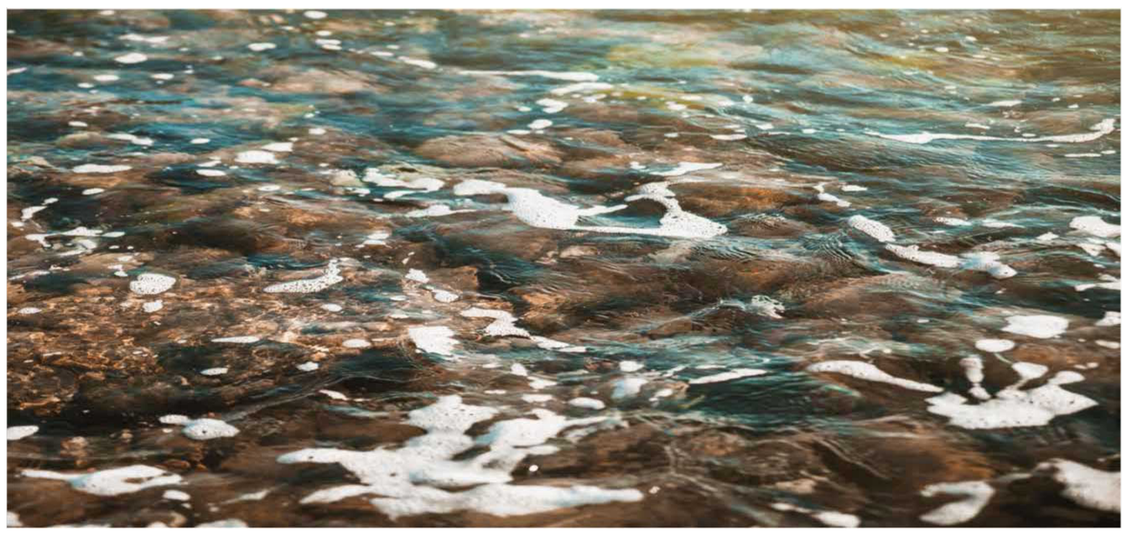
RIVERTIC

Cárdenas, M; Schmidt, M; Montoya, L; Leiva, B
Curso Teoría administrativa II, Escuela de Administración de Empresas
Ronald Brenes Sánchez

Introducción

Consiste en un sistema capaz de retener (parcialmente), en un río determinado, el flujo de residuos sólidos y dirigirlos a un contenedor para su posterior tratamiento. Se compone de una malla de contención en conjunto con una máquina recolectora potenciada de forma manual o eléctrica. El proyecto se encuentra enfocado en ser un método sencillo y accesible para reducir la contaminación en medios acuáticos.

Resultados



Disminuir la contaminación por residuos sólidos en los ríos y mares.

Metodología

En primer lugar, se contactara con un "socio" de trabajo, ya sea este una municipalidad, una empresa interesada en el tema o inclusive un grupo de personas con objetivos similares. Con suficiente financiamiento, se establecerá un modelo de prueba en un río de condiciones favorables para su instalación. Se observará y estudiará los efectos en el afluente, tanto positivos como negativos, y se cambiarán los aspectos necesarios del proyecto. Finalmente, con un prototipo optimizado, se empezara su establecimiento en otros ríos de forma paulatina y, pasado el tiempo, se buscará su implementación en otros países.

Conclusiones

RIVERTIC optimiza la extracción de material sólido contaminante de los ríos antes de que lleguen al océano.



Feria de pilotos. Bogotá, Colombia 2019

SIVET

Camacho, M; Espinoza, W; Forester, F
Curso IC7841: Proyecto de Ingeniería de Software, Escuela de Computación
Profesor: Jaime Solano

Introducción



SIVET es un **sistema web** que busca integrar al **Tecnológico de Costa Rica** con sus egresados con el propósito de que colaboren en actividades de **vinculación** que buscan el mejoramiento académico-profesional de las carreras universitarias.

Además, el sistema es capaz de organizar actividades de **acción social** mediante las distintas iniciativas de la institución.



El **objetivo general** del proyecto fue el desarrollo de un **sistema web** que permita a la institución reforzar el vínculo con los **egresados** y así realizar esfuerzos combinados para el mejoramiento continuo de la institución.

También fue importante que el sistema fuera capaz de organizar actividades de **acción social**, realizadas con ayuda de los egresados.



Además se buscó realizar los siguientes **objetivos específicos:**

- Impulsar la **colaboración activa** de los egresados con la Institución, aprovechando la experiencia laboral y desarrollo profesional de los mismos.

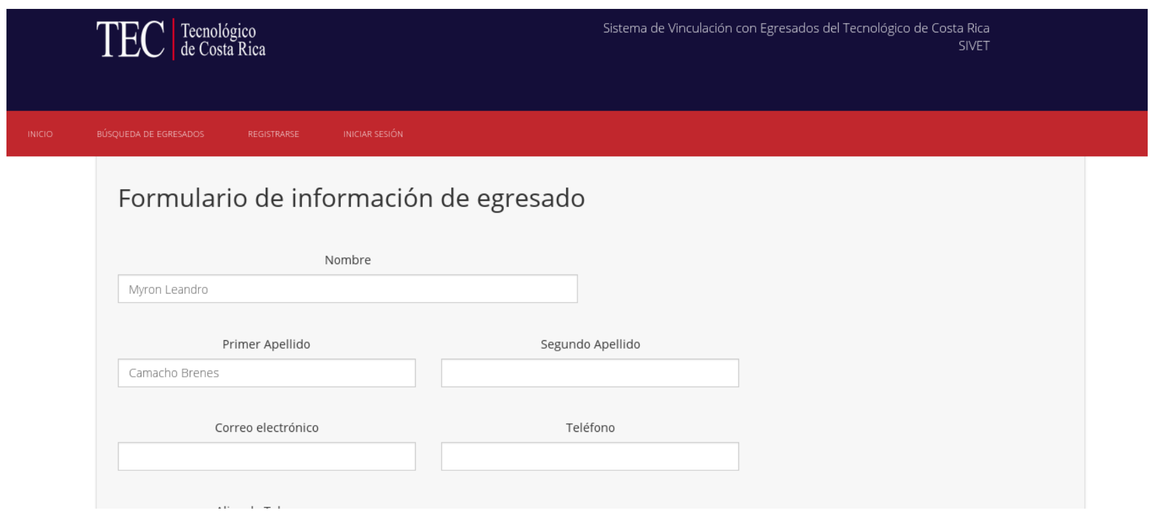
- Mejorar la **visibilidad** de las **actividades** de la Escuela.

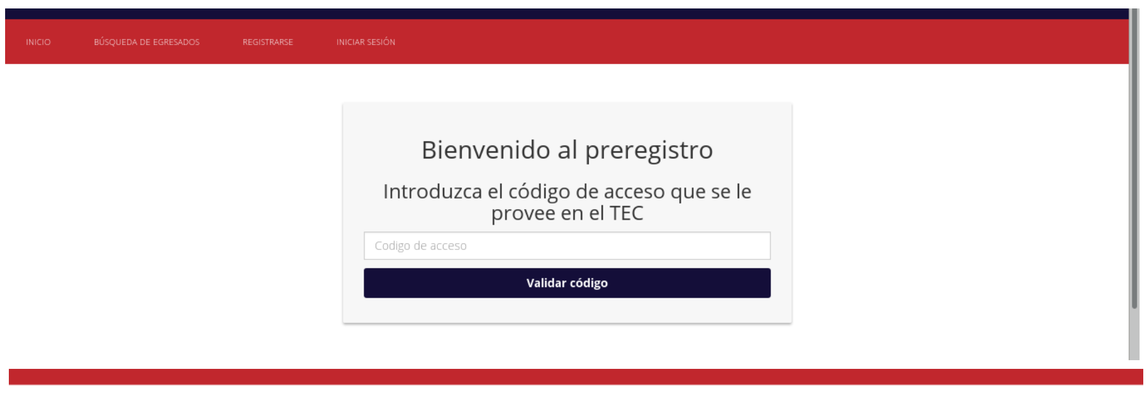
Metodología

Se utilizaron las siguientes metodologías para el desarrollo del proyecto:

1. Mapas de empatía
2. Modelo de desarrollo iterativo de software
3. Trabajo en equipo

Resultados







Conclusiones

El emprender va más allá de generar dinero. Se trata de pensar fuera de la caja. Se trata de encontrar oportunidades en donde muchos ven problemas.



El ser un profesional y un emprendedor consiste en dejar una huella, en contribuir a generar cambio.

SIVET
Sistema de Vinculación con Egresados del Tecnológico de Costa Rica

Feria de pilotos. Bogotá, Colombia 2019

RUTA LIMÓN CULTURA

Fonseca, K; Durán, G; Rodríguez, P; Peterkin, F.
Curso AE-1218 Teoría Administrativa II, Escuela de Administración de Empresas
Profesor Marco Martínez Mora

Introducción

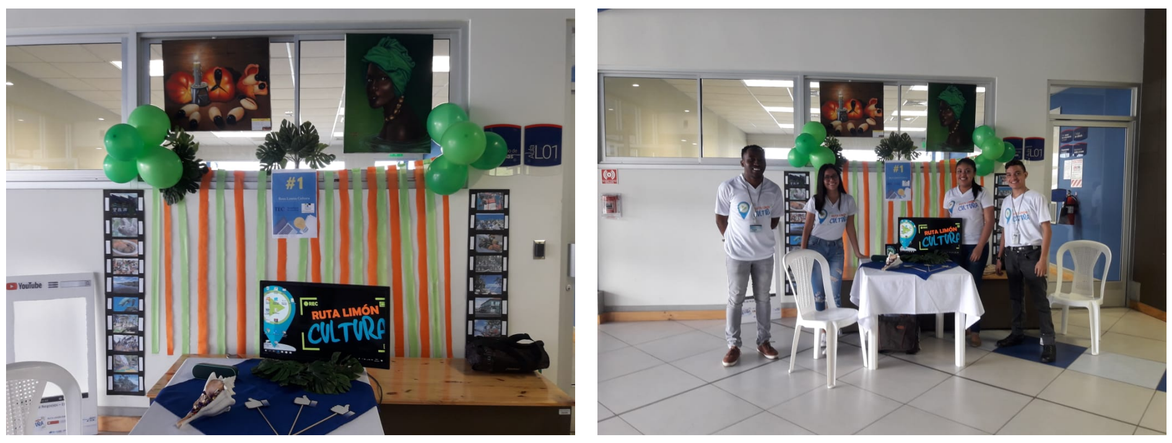
"Ruta Limón Cultura" es un video blog que se va dedicar a promover toda la cultura Limonense, desde lo gastronómico, hasta toda la parte del sector turismo; esto con el fin de expandir nuestras riquezas culturales. Limón es una provincia con mucho potencial turístico pero lamentablemente no se ha explotado como se debería, por eso el objetivo de éste video blog es mostrar que la provincia de Limón cuenta con una gran gama de cultura que todavía se puede explotar y hacer que la población Limonense mantenga todavía su identidad como provincia.

Objetivos

Objetivo General:
1. Promover mediante un video blog la cultura del cantón central de la provincia de Limón y expandir su potencial turístico.

Objetivos Específicos:
1. Desarrollar videos para la plataforma de YouTube con el fin de llegar a toda la población Limonense y Nacional.
2. Aportar valor a la cultura y riquezas del cantón central de la provincia de Limón mediante la realización y publicación de videos que generen interés en la población.
3. Destacar nuestro video blog del resto y darle un valor agregado y original al contenido que se publique en la plataforma.
4. Aumentar la lista de suscriptores en el canal de YouTube.

Resultados



Metodología

El videoblog se transmitirá por medio de un canal en la plataforma de YouTube, donde cada semana se subirá un video mostrando los diferentes puntos turísticos de la provincia, restaurantes, sodas, nuevos establecimientos, reseñas históricas, artesanías, etc. Se mostrará todo lo que genere valor cultural en la provincia y atraiga la mayor cantidad de población no solo Limonense sino que también nacional.

Herramientas aplicadas:
- ✓ Mapa de conexiones y redes.
- ✓ Mapa de empatía.
- ✓ Árbol de problemas.
- ✓ Canvas social.
- ✓ Brain Storming.

Conclusiones

El proyecto no se pudo desarrollar por términos de tiempo, fue muy limitado. Sin embargo fue muy gustado por los jurados y sería conveniente hacer realidad esta idea aprovechando la ventaja de que la provincia Limón tiene esa mala reputación. Según las críticas constructivas de los jurados, nos sugirieron la idea de estar más presentes en los videos, o sea no sólo mostrar videos de los paisajes, si no más bien que nosotros aparezcamos en la pantalla, que tengamos un acercamiento e interactuemos con la población Limonense por medio de entrevistas, opiniones entre otros.
También nos ha asombrado el hecho de que empezamos como un proyecto de clase y que ahora podemos participar en otras ferias, tampoco creímos que el proyecto iba a llegar tan lejos y a un evento tan grande como lo es Students4Change.

REC RUTA LIMÓN CULTURA

Feria de pilotos. Bogotá, Colombia 2019

México

Universidad de Colima

(UCOL)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

PROYECTOS

Tiny Bugs · Ben Natural Energy · wenox · Defter Sports · DMak · UR Work Ride · Posada Real · parsa

DESCUBRE
INCUBA
IMPULSA

Es una incubadora de proyectos innovadores e impulsa a organizaciones dinámicas a contribuir con un desarrollo inclusivo y sostenible.

Brinda capacitaciones, promueve el emprendedurismo dentro de la Universidad y atiende tanto a la población universitaria como la externa.

MENTOREAR

O ASESORAR

Emprender con mayores probabilidades de éxito, mediante una gestión práctica e innovadora fundamentada en la colaboración, el acompañamiento y las alianzas.

La inmersión en el problema o necesidad que se quiere resolver eleva las posibilidades de éxito de cualquier emprendimiento.

En la Fase 1: Descubrir, se profundizará en la esencia del problema de los potenciales clientes y hallará lo que realmente quieren.

CONOCENOS

www.augeucr.com

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTÁCTENOS

Campus Rodrigo Facio, UCR. **:DIRECCIÓN**
+(506) 2511-1334 **:TELÉFONO**
info@augeucr.com **:CORREO**

agroferia · Rain Bytes · zelia · cloud campus · KStyle Smooth Keratine

STUDENTS4CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE+

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

FARMACIAS ZELEDON







Farmacia Zeledón

RESPOSABILIDAD SOCIAL

Cambio de Paradigma

Gran impacto en la conservación del ambiente y en la mejora de la sociedad, ayuda a personaas de bajos recursos.

EN QUÉ CONSISTE

- Recolección de medicamentos vencidos
- Ferias de la salud
  - Control de planificación anticonceptiva
  - Toma de la presión arterial
  - Prueba de glucosa

Se logra de manera satisfactoria vincular a la empresa farmacia Zeledón a participar e implementar actividades.

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

UCR
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
SC Sede del Caribe

STUDENTS4CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

D - DISPOSITIVO
A - AGRICULTURA
V - VERTICAL

SEGUN EL BANCO MUNDIAL
HECTAREAS POR PERSONA
0.4 - 0.2
1961 - 2016

AFGANISTÁN
0.83 - 0.22
1961 - 2016

AUTO PRODU-CCION

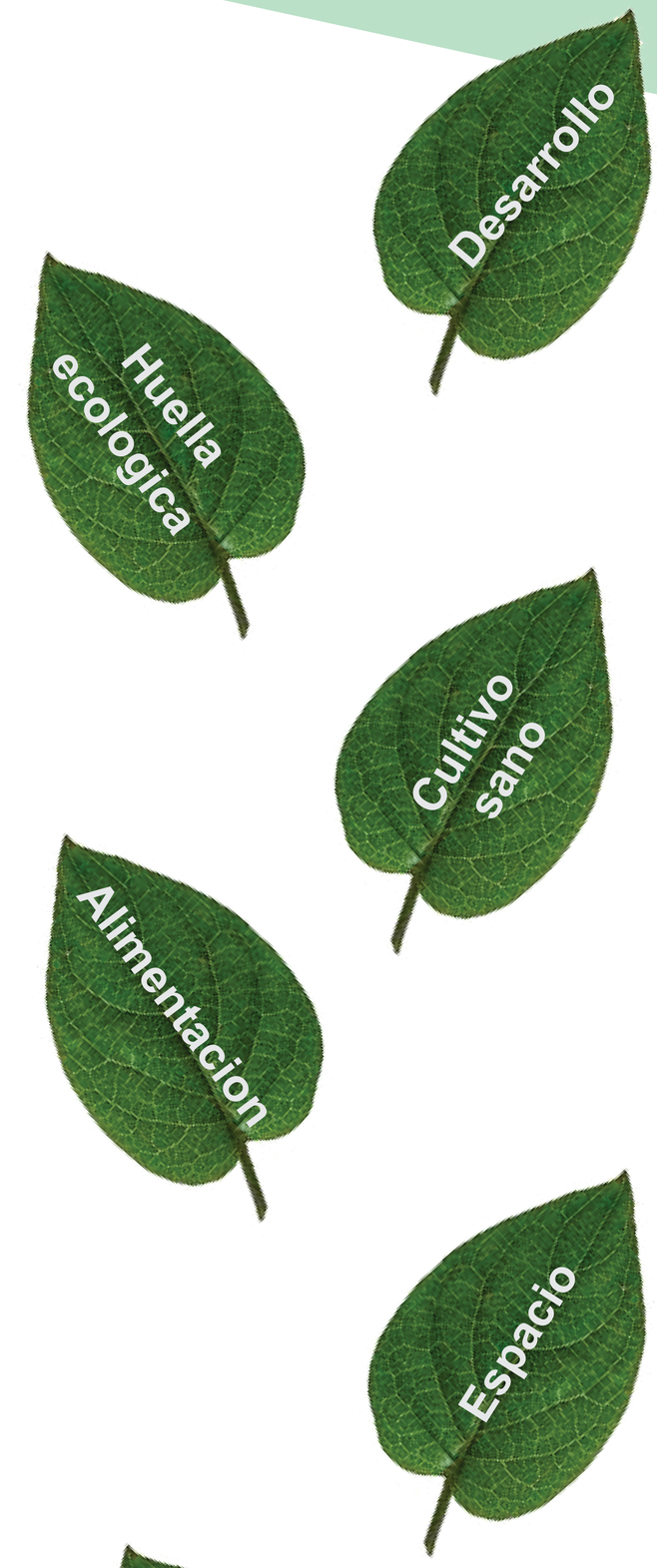
SUBSIDIO DE GASTOS POR ALIMENTACIÓN

EL PUNTO CENTRAL ES MAXIMIZAR ESPACIO APTO PARA EL CULTIVO

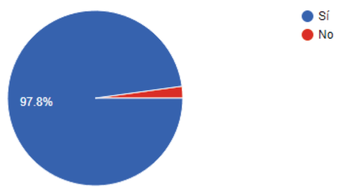
IRRIGACION AUTOMA-TIZADA

DAV

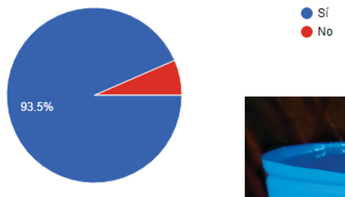
AHORRO DE AGUA



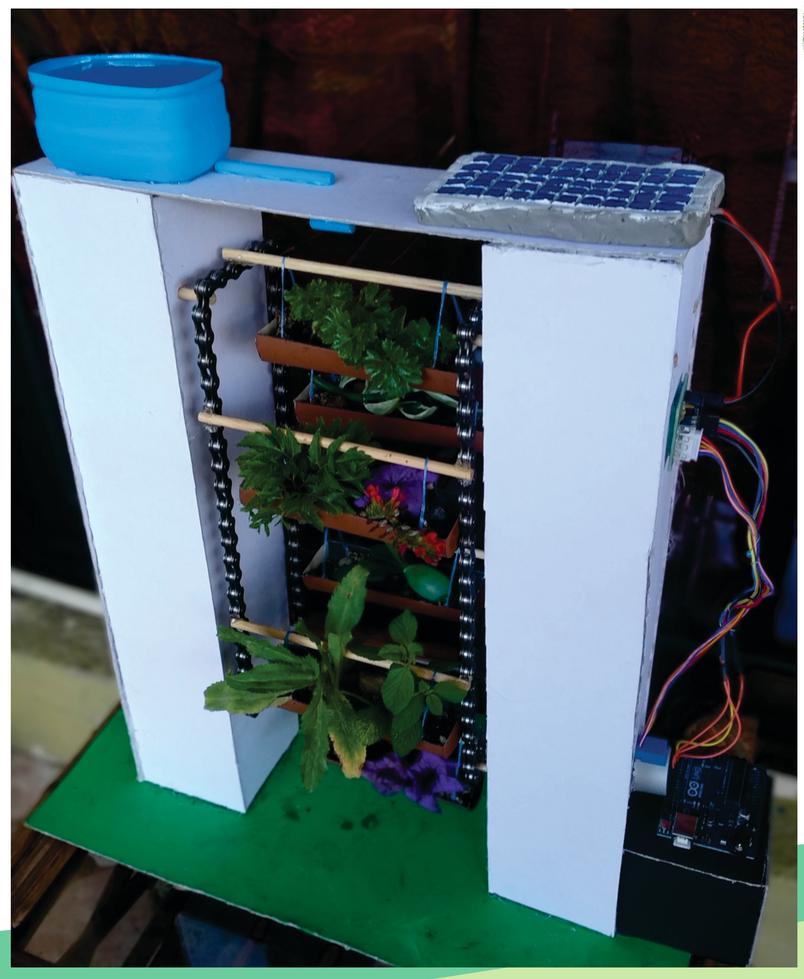
¿Le gustaría tener un dispositivo o espacio en su hogar que le permita cultivar sus propios vegetales u hortalizas?
46 respuestas



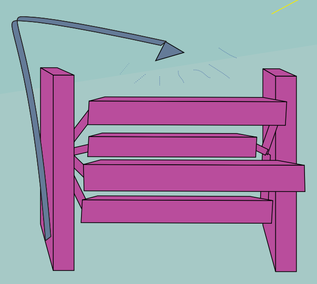
¿Considera que la agricultura industrial como por ejemplo las grandes piñeras, contaminan el ambiente y los frutos o productos con la gran cantidad de químicos utilizados para el cultivo?
46 respuestas







Mejoremos el cultivo... Cultivemos hacia arriba



ENRIQUE LEÓN CAMERON

PROPUESTA DE GESTIÓN SOSTENIBLE PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE CRUCEROS EN EL CARIBE COSTARRICENSE.



INTRODUCCIÓN

En el Caribe costarricense se presenta una marcada desigualdad comercial entre los servicios que ofrecen los tour operadores locales con respecto a los operadores mayoristas en la actividad de cruceros, tanto en la calidad de la oferta como en los ingresos y beneficios obtenidos.

PRINCIPAL RETO

Crear competitividad en los tour operadores locales que brindan servicios a los turistas de cruceros que arriban a la ciudad de Limón, en el Caribe costarricense.

¿QUE TIPO DE COMPETITIVIDAD?

Generar valor agregado a través de la sostenibilidad de la actividad, promoviendo que los servicios sean innovadores y más atractivos, fomentando el emprendedurismo social y que puedan competir con los operadores mayoristas .

HERRAMIENTAS APLICADAS

- ***MAPA DE ACTORES, MAPAS CONCEPTUALES.***
- ***TEORÍA DEL CAMBIO.***
- ***LOS CINCO POR QUÉ.***
- ***EL ÁRBOL DE PROBLEMAS Y ÁRBOL DE SOLUCIONES.***
- ***LLUVIAS DE IDEAS.***

PRINCIPALES RESULTADOS

- ***IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA QUE CAUSA LA DESIGUALDAD ENTRE LOS OPERADORES DE TOUR.***
- ***ESCASO APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS TURÍSTICOS EN LA REGIÓN.***
- ***POCA OFERTA TURÍSTICA EN EL CASCO CENTRAL DE LA CIUDAD DE LIMÓN.***

¿QUÉ HA SIDO LO MEJOR?

- ***Identificación problemas y alcanzar una mayor comprensión de los mismos.***
- ***Estimulación la gestación de ideas innovadoras que promueven el cambio (actores locales, comunales y regionales)***
- ***Promoción del emprendedurismo social como agente de desarrollo.***





ECONCIENTÍZATE

econ CIENTIZATE

¿Quienes somos?

Una organización que tiene como objetivo generar conciencia en la población sobre el tema de contaminación por residuos sólidos.







¿Cómo lo hacemos?

Mediante jornadas de limpiezas de playas, ríos y zonas urbanas. Así como talleres o charlas sobre educación ambiental.



Nuestros resultados

Hemos creado alianzas y tenido un notorio interes de la poblacion en general hacia nuestro proyecto mediante redes sociales y durante las jornadas, por lo que se ha obtenido un impacto positivo



ECONCIENTIZATE

Instagram _ECONCIENTIZATE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE+

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

México

Universidad de Colima

(UCOL)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

EDUCACIÓN CON RESPONSABILIDAD SOCIAL
UNIVERSIDAD DE COLIMA

STUDENTS CHANGE

HARINA DE SANGRE



Cambio Social y Ecologíco

Llevamos a cabo 2 de los objetivos de Desarrollo Sustentable:
El objetivo 3 – Salud y Bienestar
El objetivo 14 – Vida submarina



Metodologías

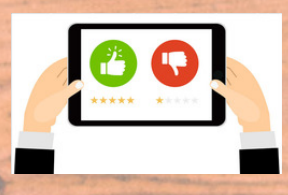
Mapa de empatia
Modelo de negocios Canvas
Innovación Frugal
Trabajo en equipo.





Resultados

Desconfianza
Asco
Ignorancia
Miedo
Desinterés



Experiencia

Conocer este proceso por el que se lleva a cabo la sangre así como los beneficios que otorga.



Reforzamiento

Seguir con la practica de la innovación en los procesos para el producto. Así como seguir con las practicas de las metodologías.

Liderazgo y Emprendimiento
Escuela de Mercadotecnia
marifer_chavira@ucol.mx
Universidad de Colima

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Edith Berenice Florián Larios
edithberemice_florian@ucol.mx
LIDERAZGO Y EMPRENDEDURISMO

Estado de abandono

Vulnerabilidad



70%

Colima, Colima
MÈXICO

1 FIN DE LA POBREZA

2 HAMBRE CERO

3 SALUD Y BIENESTAR

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

FUNDACIÒN PAKI

Etimológicamente del náhuatl ⌜estar contento⌝

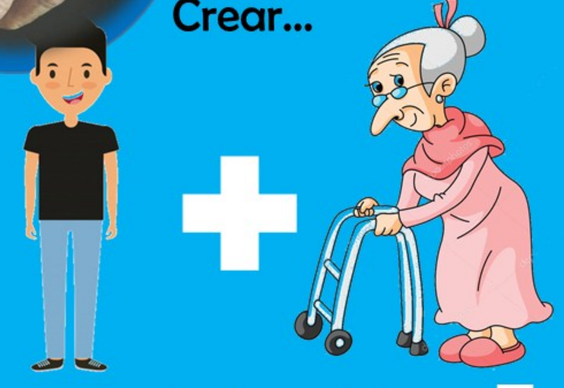


OCÈANO AZUL



Eliminar

Crear...



Empresas sin fin social

Modelos de negocio (ODS)



Innovación Frugal

FODA



FLUJO DE INNOVACIÒN





MODELO CANVAS

MAPA DE EMPATÍA



Altruismo



Habilidades

Riesgos





Objetivos

ROCKET PITCH

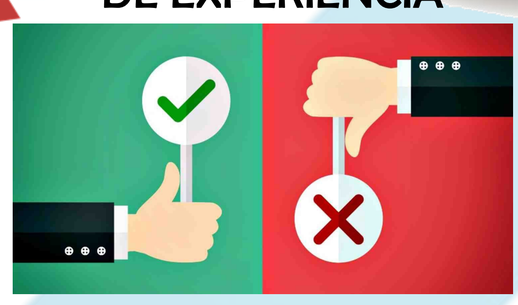
Propuesta de valor

Mercado META

Omnicanalidad



MAPA DE EXPERIENCIA



- Actividades
- Presupuesto
- Evidencias

LLAMADO A LA ACCIÒN

2 ONZAS DE ENERGÍA

ENERGÍA NATURAL

BEE SPORT

UN SHOT DE PODER

CONSUMO DE BEBIDAS ENERGÉTICA ARTIFICIALES



NO CONSUMEN 27%

SÍ CONSUMEN 73%

PROPIEDADES

- AZÚCARES NATURALES
- ANTIOXIDANTES
- ENZIMAS
- MINERALES
- VITAMINAS
- AMINOÁCIDOS

La Colmena del Abuelo® Miel real

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

17 OBJETIVOS PARA TRANSFORMAR NUESTRO MUNDO

- Contribuye con 4 de los 17 objetivos -

Iniciativa para crear espacios adecuados para que las abejitas y otros animales polinizadores tengan mayores ambientes para llevar a cabo su labor.



¡¡LA ÚNICA BEBIDA ENERGÉTICA 100% NATURAL!!

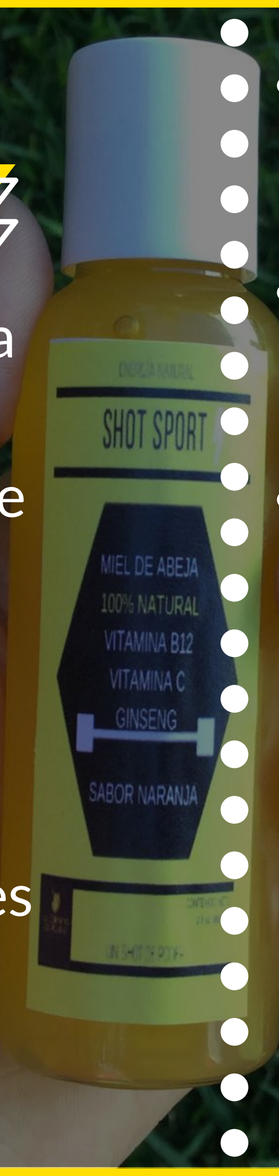
BENEFICIOS

Aporta energía

Recuperación de músculos desgatados

Evita riesgos cardiovasculares

No provoca euforia



- Ningún individuo tendrá la necesidad de salir de la comunidad para poder recibir educación
- Jóvenes inviertirán su tiempo de manera productiva, evitando la drogadicción.
- Apoyo a la economía de las familias residentes de la comunidad.

Prepa en línea SEP

EDUCACIÓN CON RESPONSABILIDAD SOCIAL

UNIVERSIDAD DE COLIMA

STUDENTS CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

ELSA COLIMA CRUZ ALCARAZ
FACULTAD DE ECONOMÍA
LIC. NEGOCIOS INTERNACIONALES
8º SEMESTRE
DIRECCIÓN DE MARKETING

COLMENITA

UNA COLABORACIÓN INNOVADORA ENTRE DOS EMPRESAS LOCALES Y ARTESANALES

La Cervecería de Colima, es una empresa colimense, que ha mostrado un profundo amor por la tierra que la vio nacer el 2 de agosto del 2014, teniendo todas sus cervezas nombres de lugares, animales y cosas representativas del Estado, teniendo como objetivo que cada que una persona deguste una cerveza viaje hasta el bello Colima.

La Colmena del Abuelo, es una empresa formada desde hace cuatro generaciones en el municipio colimense de Coquimatlán, en la que participan apicultores locales y gente de la comunidad en la creación de miel 100% natural y bajo esquemas de producción artesanal, teniendo como consigna “salvar a las abejas”, especie fundamental para garantizar la subsistencia ecológica a nivel mundial.



Con el objetivo de desarrollar un proyecto de emprendimiento social bajo un esquema sustentable. Fue en este sentido que se generó el producto “Cerveza Colmenita” para crear la alianza entre las empresas artesanales locales, Cervecería de Colima y La Colmena del Abuelo, ambas con un alto grado de conciencia y responsabilidad social.

Programa Save the bees: Su objetivo primordial es ayudar a que las abejas no dejen de existir. Para esto se crea Hábitat, una iniciativa que tiene la finalidad de crear espacios adecuados para que las abejas polinizadoras tengan más lugares para llevar a cabo su labor y estos nobles insectos tengan un lugar más para recurrir a realizar el proceso de polinización.

De acuerdo la Asociación de Cerveceros Artesanales de México el mercado para cervezas artesanales se ha mantenido con una pendiente de crecimiento a la alza. Lo anterior, se reforzó notablemente con dos tendencias que está mostrando el mercado, el consumo de productos naturales y sanos y la búsqueda por sabores únicos y originales, cuyo resultado derivó en un gran potencial de éxito para la cerveza Colmenita.

Para la inauguración de la cerveza queremos proponer la realización de un evento en la cervecería de Colima. En tal evento queremos que se dé a conocer la nueva cerveza e incentivar un movimiento de reforestación, dando este día plantas a los clientes para que puedan crear un habitat para ayudar incentivar la polinización.

TONANTZIN KETZAYALLI CHAVEZ
tchavez0@ucol.mx
Dirección de Marketing
Universidad de Colima

México

Tecnológico de Monterrey

(ITESM)



Tecnológico de Monterrey

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

MOTIVA-T

INFORMACIÓN GENERAL

En México la Escuela Media Superior cuenta con los índices de truncamiento mas altos

El Gobierno Federal estableció la modalidad de

Preparatoria Abierta →

- Educación NO escolarizada
- Mayor flexibilidad (tiempo)
- Ritmo de enseñanza no convencional

PLANTEL: ATIZAPÁN DE ZARAGOZA

ÁREAS DE OPORTUNIDAD:

ENTORNO EDUCATIVO Y ACTITUD ESTUDIANTIL

- Dispersión
- Falta de interés
- Guías de aprendizaje desactualizdas
- Falta de cohesión entre los alumnos
- Falta de motivación
- Asesorías infructuosas
- Falta de organización
- Ritmo de avance lento
- Falta de concentración (ubicación: ruido)

PERFIL DEL ESTUDIANTE

- No dimensiona la importancia de la EMS
- Inscrito por convicción propia o influencia externa
- Edad: 15-25 años
- Interes en actividades extracurriculares
- Distracción por el entorno de clases
- Nervioso e inseguro por examenes
- Molestia al reprobar
- Independiente económicamente
- Inscrito por convicción propia
- Edad: 35-55 años
- Horarios de estudio limitados
- Consciente de la importancia de la EMS
- Nervioso e inseguro por exámenes
- Inseguro en asesorías

RETO

Impactar positivamente en la actitud de los estudiantes para mejorar su desempeño académico y disminuir su tiempo de graduación con la finalidad de desarrollarse de una manera óptima tanto en el ámbito profesional como el personal.



PROPUESTA DE INNOVACIÓN

- **SISTEMA DE REGISTRO**

Consiste en el registro de fechas de examenes, tiempos de estudio, calificaciones. Esto con la finalidad de definir el método de estudio para los alumnos y estimular habilidades competitivas.
Se estableceran objetivos mensuales y se harán revisiones semanales para medir parametros.
Se desarrollara por equipo y de manera individual y se otorgaran incentivos.

- **ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES**

Se pretende crear actividades extracurriculares para que los estudiantes puedan desarrollarse en distintos ámbitos. Esto con la finalidad de fomentar la integración para crear un sentido de pertenencia y compromiso.

- **PLATICAS DE COACHING ACADÉMICO**

Se proponen platicas motivacionales a los estudiantes para elevar el desempeño académico, para apoyarlos al máximo en su desarrollo academico y si es posible en el personal, esto con la finalidad de cuidar tanto su salud física como mental

- **INNOVACIÓN EN ASESORÍAS**

Implementar distintas formas de brindar asesorías al alumnado, creación de grupos de estudio, ya sea vía presencial o (si existe la posibilidad) de manera virtual. Aliarnos con la tecnología para que las asesorías sean más eficientes y eficaces. Diferentes formas de aprendizaje (didácticas). Esto para disminuir los niveles de rezago del alumnado.

Al estar involucrados en un desarrollo académico y como ciudadano de nuestro país, se tiene la responsabilidad de intervenir en situaciones desfavorables que acontecen actualmente, dicha intervención sirve como guía para conocer las áreas de oportunidad en las que se pueda actuar a partir de distintas modalidades y generar el CAMBIO QUE MÉXICO REQUIERE.

"Desarrollar la eduación a través de la actitud"



Fotografía por ALFREDO ESTRELLA/AFP/Getty Images

MIGRANTES EN MÉXICO

Hagamos un cambio

LA MIGRACIÓN DEL CENTRO Y DEL SUR DE AMÉRICA ES UN TEMA QUE PASA DESAPERCIBIDO EN NUESTRO PAÍS, SIN EMBARGO ES UNA GRAN PROBLEMÁTICA EL CÓMO SON TRATADOS LOS MIGRANTES DURANTE SU ESTANCIA, YA SEA POR LA GENTE O POR LAS AUTORIDADES.

YA QUE ESTAS APROVECHAN SU VULNERABILIDAD TANTO PARA DESPOJARLOS DE SUS PERTENECIAS, INCORPORARLOS AL CRIMEN ORGANIZADO O CUALQUIER OTRO TIPO DE VIOLENCIA. POR LO TANTO TUVIMOS LA IDEA DE GENERAR CONCIENCIA SOCIAL MEDIANTE EL INVOLUCRAMIENTO DE ACTORES, MARCANDO METAS SISTEMÁTICAS, CON LA FINALIDAD DE TENER UN IMPACTO EN LA COMUNIDAD ESTUDIANTIL Y POSTERIORMENTE EN LA SOCIEDAD, BUSCANDO DAR A RELUCIR ESTE PROBLEMA Y QUE LA GENTE TOME PARTE, PARA QUE SE REALICE UN CAMBIO.

• PROBLEMATICA • ACTORES • ¿QUÉ HEMOS HECHO? • METODOLOGÍA • ¿CÓMO PODEMOS CONTRIBUIR A SOLUCIONARLO? •

VISÍTANOS PARA MAYOR INFORMACIÓN:
WWW.PROYECTOSDEINNOVACION.WEEBLY.COM
CONTACTO:
ARMANDO A VARGAS BATALLA
CORREO: A01023261@ITESM.MX
CEL: +52 1 8112856670

ágora
Ciudadanos Cambiando México

STUDENTS CHANGE

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Tecnológico de Monterrey



Paridad de Género en el Tecnológico de Monterrey Campus Santa Fe

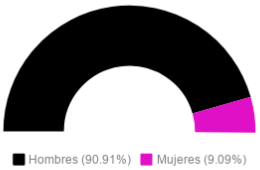
Diego Quiroga Rodríguez

Implementar los objetivos de HeForShe



Diversidad de género en puestos directivos de Grupos Estudiantiles

Existe mayor porcentaje de mujeres registradas como parte de algún Grupo Estudantil



Diversidad de género en puestos directivos

Representación de dirección a nivel Rectoría

¿Qué se puede hacer?

Apoyo de autoridades

Aprobación de campañas y fondos externos para el grupo estudiantil

Apoyo de la organización

-Hacer HeForShe Santa Fe una organización avalada por la ONG

Difusión y firma de objetivos

Redes Oficiales de la Universidad, Campaña para el Día de la Mujer

Cambio dentro de la institución

Cambio estructural: Estudiantes presentan un cambio para que exista en la estructura institucional



01 **Dar a conocer el problema**
Objetivo es crear una conciencia social e interés por parte de los alumnos para encontrar soluciones

02 Promover la equidad de género
Lograr hacer una cambio estructural para la inclusión de mujeres en la toma de decisiones

03 **Obtener reconocimiento de la Organización HeForShe**
El poder promover dentro de la Institución sus objetivos y crear campañas para involucrarlos

04 **Fondos para el Grupo HeForShe**
Lograr mayor difusión y tener las herramientas para organizar eventos y propuestas dentro de la Institución

STUDENTS CHANGE+

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Tecnológico de Monterrey

powered by PIKTOCHART





8.4%

de los infantes del país **trabajan**

(2,475,989 niños)

7%

de la población infantil **no asiste a la escuela**

(2,080,343 niños)

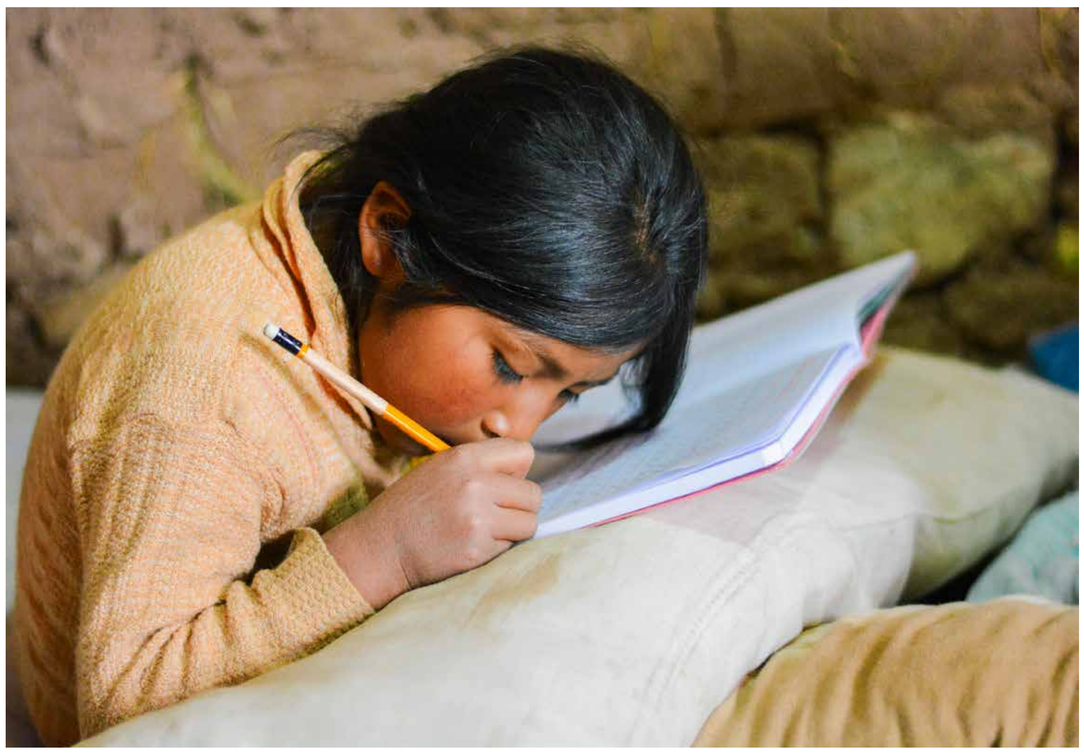


En América Latina y el Caribe se registraron

12.5 millones

de niños y niñas en situación laboral, de los cuales el

48% es en el segmento agrícola.







¿Qué reto intentaron resolver?

La falta de un sistema educativo la cual conlleva a la explotación laboral infantil en cadenas de suministro de empresas cafetaleras en América Latina, violando los derechos de los infantes y afectando el sostenimiento social.

¿Cuál es el cambio social que promueven?

Promover un sistema educativo donde se estimule el desarrollo de habilidades, capacidades y actitud de crecimiento personal para los infantes.

De igual manera, cambiar la mentalidad de los padres instruyendo que el trabajo no es la única "herencia familiar", sino que existen otras maneras en las que pueden apoyar a sus hijos a superarse y prepararlos para el mundo real.

¿Principales resultados esperados?

Con el soporte de un cuadro de prospectiva estratégica se esperan los siguientes resultados en un plazo de 5 años:

Colaboración con fincas cafetaleras a lo largo de México. Convenio con universidades para cubrir voluntariado. Colaboración con empresas y proyectos similares. Integración de la tercera generación del proyecto.

(1)El trabajo infantil migrante en los cultivos de tabaco y caña de azúcar en Nayarit, México. Rev. Ciencias Sociales Universidad de Costa Rica, 154: 63 -78 /2016 (IV). (ISSN: 0482-5276)

(2) «El trabajo infantil rural en México y Argentina. El caso de dos complejos agroindustriales». Sociedad y economía, n° 29 (julio - diciembre 2015): 91-106.

Datos de contacto:

Elvia Tress Castelán
elvia-tc@hotmail.com
+52 1 273 118 4756

Diego Calvo Rodríguez
diego.calvoro@gmail.com
+52 1 951 191 7042

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

STUDENTS CHANGE +

Tecnológico de Monterrey