

Instrucciones: Entrega 1

Lunes Marzo 6 del 2017

Recuerde que a lo largo del semestre se trabajará alrededor de tres retos:

Reto 6: *¿Cómo generar una estrategia de turismo y publicidad efectiva?, publicado por el proyecto Social Casa Taller Armando Sueños en el municipio de Guasca Cundinamarca.*

Reto 9: *¿Cómo generar un modelo de negocio social de reciclaje y transformación del plástico para la Fundación Poca Lana y las mamás cabeza de familia del barrio Mochuelo Bajo en Ciudad Bolívar?*

Reto 10: *¿Cómo generar un modelo de negocio social de reciclaje y de familia del barrio Mochuelo Bajo en Ciudad Bolívar?*

Cada uno de los proponentes de los retos tiene unas expectativas muy concretas como resultado de este trabajo de ustedes como Ingenieros Industriales (Ver anexo1).

Para afrontar el reto, primero entramos a una etapa de OBSERVACIÓN, en la que el grupo de INGENIEROS SIN FRONTERAS **OBSERVA** las problemáticas relacionadas con el reto que le fue asignado. En la primera actividad de la etapa de OBSERVACIÓN, se realizó un encuentro donde los postuladores de los retos presentaron información relevante sobre los contextos y las problemáticas en las que se trabajará.

Tenga en cuenta que:

- Esta entrega es grupal
- Es absolutamente necesario la visita a la zona en cuestión
- Realizar el curso de seguridad y enviar el pantallazo
- Coordinar la visita con Cristhella Rodríguez/Julián o con Camilo Calderón /Germán (según el reto)

CONTENIDO

Esta entrega busca que se logre sintetizar la información recopilada en la fase de Observación y comenzar con la fase de Concepción en la cual se evalúan de forma participativa diferentes propuestas orientadas a alcanzar el objetivo.

PARTE 1

Observar la problemática alrededor del reto, usando por lo menos tres herramientas para la Observación Participativa (entrevista, experimentación y otra que consideren pertinente). Para esto, es indispensable realizar por lo menos una salida de campo, bien sea a Guasca o al Mochuelo. Deben presentar conclusiones de lo observado y agregar links para anexar evidencias del uso de las herramientas (fotos, videos, etc.).

Nota: recuerden que no puede realizar ninguna salida sin haber completado y aprobado el curso de gestión de riesgos.

PARTE 2

Presentar referentes de solución de Colombia y otros países (mínimo 5 referentes). ¿Qué se ha hecho en otros lugares para darle solución a este tipo de problemáticas? ¿Qué metodología se siguió? ¿Qué soluciones se han propuesto? Pueden utilizar información de las siguientes fuentes: artículos académicos, noticias, tesis y libros.

PARTE 3

A partir de las expectativas de los postulantes (anexo 1) presentar tres ideas de propuesta de solución (modelos de negocio). Se debe justificar por qué las ideas cumplen con los criterios ISF-COL. También deben indicar cuál de las tres ideas consideran que es la mejor y bajo qué criterio hacen la selección.

PARTE 4 - AFICHE

A partir del desarrollo de los puntos anteriores, realizar un afiche en el que se evidencie la aplicación de las dos primeras fases de la metodología pOCDIO (OCDIO con un componente de participación transversal) en el reto asignado. Para la realización del afiche tener, entre otras, las siguientes consideraciones: Características de la problemática observada, propuestas de solución, análisis de las propuestas a la luz de ingeniería industrial y basados en los criterios ISF, Referencias y Fuentes bibliográficas.

CRITERIOS ISF COL	
Viable	El análisis de viabilidad es indispensable en el desarrollo de un plan de negocio. La propuesta de negocio debe ser viable en términos conceptuales, operacionales, económicos y de mercado.
Rentable	La propuesta de negocio debe estar en capacidad de generar la mayor cantidad bienestar económico. En este sentido la relación entre ingresos y egresos debe ser favorable.
Ambientalmente responsable	El proyecto debe estar relacionado con el medio ambiente. Debe considerar los aportes, beneficios y costos ambientales atados al desarrollo de la misma.
Socialmente inclusiva	La comunidad objetivo, habitantes de la zona y especialmente los estudiantes de los colegios, deben ser participantes activos de la propuesta.
De ingeniería	La propuesta de negocio debe tener un claro fundamento de ingeniería. Ésta debe incluir una clara especificación de los elementos teóricos y técnicos que sustentan la propuesta.
Innovadora	Debe ser creativa, innovadora y de valor agregado.
Técnicamente posible	La propuesta debe ser tecnológicamente factible.
De alto impacto	La propuesta de negocio debe procurar por el beneficio de un amplio número de personas y ser fácilmente replicable.
Sostenible	La propuesta debe incluir herramientas de control y seguimiento que faciliten que ésta se mantenga en el tiempo.

VIDEO

Subir video en la plataforma Piazza (ver anexo 1)

Criterios de Calificación

- Orden, redacción y ortografía.
- Profundidad del análisis de la bibliografía consultada.
- Capacidad de síntesis y desarrollo de los anteriores puntos.

Tengan en Cuenta

Este documento debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- a. El documento debe ser presentado de **manera grupal** y tener una extensión máxima de 3.500 palabras.
- b. La entrega debe ser subida a Siciuplus antes de las **11:59 pm** del día **lunes 6 de marzo de 2017**.
- c. El archivo debe ser nombrado así: **Apellido1_Apellido2_Apellido3–Entrega1** Ej: **Ramírez_Payán_Castro– Entrega1**. No se aceptan trabajos en otros formatos, solo .doc o .docx

NOTA: Es importante que tengan en cuenta referenciar las fuentes que utilicen (Para guiarse pueden utilizar la Cartilla de Citas de la Universidad, haciendo clic [aquí](#)).

Anexo 1

Reto Número 6

¿Cómo consolidar y promocionar la “Ruta de la Lana” y la “Casa en el Árbol” como dos de los principales servicios de turismo comunitario ofrecidos por Casa Taller Armando Sueños de forma que se pueda generar sostenibilidad financiera para esta iniciativa social?

Perfil del Postulante

Casa Taller Armando Sueños, es una iniciativa social de mujeres emprendedoras la cual fue creada pensando en el bienestar de la comunidad del municipio de Guasca (desde niños hasta adultos), con el fin de ofrecer un espacio de conocimientos y experiencias que contribuyan a su crecimiento emocional y espiritual. Este espacio fue creado para intercambiar saberes, cultura, arte, alimentación saludable y demás conocimientos que quieran compartir las personas que allí se reúnen. En esta iniciativa se encontrarán con talleres de lana, teatro, días de campo, música en vivo, comida saludable, mercados orgánicos y manejo de residuos.

Caso-Ruta de la Lana

1. Expectativas del postulante:

Este reto es liderado por Cristhella Rodríguez y Marta Cortés, líderes de la iniciativa Casa Taller Armando Sueños, y su familia. En su año de vida, Casa Taller ha desarrollado muchas actividades alrededor de temas como el reciclaje, teatro, fotografía, taller de tejido, eco-arte, conversatorios y demás, con el fin de crear un ambiente de intercambio de conocimientos al servicio de la comunidad del municipio de Guasca. A partir del trabajo desarrollado en el semestre académico 2016-2 por estudiantes de la Universidad de los Andes, curso Ingenieros Sin Fronteras Colombia, y la Universidad Sergio Arboleda, curso Responsabilidad Integral, fue posible entender la necesidad de empezar a pensar en la sostenibilidad de este proyecto social ya que si bien se inició con un esfuerzo personal de las mujeres líderes y sus familias, en este momento no es posible cubrir gastos básicos como el arriendo y los servicios de la casa. Con tal fin, se desea empezar por consolidar y perfeccionar la Ruta de La Lana como uno de los servicios de turismo comunitario insignia de Casa Taller, en el cual los participantes viven todo el recorrido de la lana, desde la oveja sin esquila a cómo se transforma en prendas de vestir.

Esta experiencia busca rescatar y difundir los saberes de las abuelas y artesanas de Guasca que actualmente ya no existe en la mente ni en los proyectos de vida de los jóvenes. También se desea incluir las Eco-Tiendas, una idea que surge como una tienda móvil que durante los recorridos ofrezca productos de la región. Se busca con la participación de los estudiantes que se contribuya a la consolidación del servicio tanto desde el punto de vista de experiencia del participante, costos, programación y publicidad.

La meta es al final del semestre que Cristhella y Marta sepan cómo pueden dar sostenibilidad a su proyecto social, lo cual tiene como principal enfoque, la definición de estrategias de atracción de clientes ya seade la ciudad de Bogotá como del municipio de Guasca y sitios aledaños.

2. Dinámica de Co-creación:

La postulante espera que los estudiantes realicen mínimo tres visitas con los siguientes objetivos:

- Visita 1: Reconocimiento de Guasca y Casa Taller Armando Sueños.
- Visita 2: Participar en una Ruta de la Lana en el rol de cliente donde deberán intentar llevar amigos o familiares de forma que a partir del aprendizaje en la práctica puedan entender cómo se puede perfeccionar la ruta y fomentar su promoción. Las fechas de la ruta de la lana que se desarrollarán para este semestre según las fases de la luna son: *Febrero 19, Marzo 12 y 26, Abril 23, Mayo 21, Junio 8 y julio 16.*
- Visita 3: Socialización de aprendizajes a partir de su experiencia en la ruta y co-diseñar los entregables (ver sección entregables) con Cristhella, su hija Viviana y Marta.

3. Entregables:

Con el objetivo de compartir a los postulantes el avance de los equipos, durante cada corte académico o cada mes (según determine el docente), el líder de los equipos deberá compartir por medio de la plataforma www.piazza.com (Ver sección dinámica inter-universitaria) un video de máximo dos minutos. Para el caso de la Ruta de la Lana, se espera que cada equipo entregue al final del semestre:

- Herramientas o dinámicas de publicidad apropiadas por Cristhella, su familia y Marta que sean acordes al segmento de clientes de la ruta de la lana. *Ejemplos de publicidad en físico puestos a prueba durante la ruta de la lana y herramientas para que Cristhella y Marta puedan seguir desarrollando la publicidad.*
- Documento con la caracterización del cliente de la ruta de la lana (con fuentes de información relevantes) así como una lista de posibles aliados (con sus datos de contacto) que estarían interesados en dar a conocer la ruta. Longitud: una a dos hojas. *Documento Impreso en físico y archivos digitales.*
- Documento (preferiblemente diagramación) del paso a paso de la Ruta de la Lana, incluyendo sugerencias o ideas que garanticen que la experiencia del cliente sea inolvidable y que se logre transmitir de forma efectiva la importancia de retomar los saberes ancestrales. Longitud, una a dos hojas. *Documento Impreso en físico y archivos digitales.*
- Documento de estrategia de sostenibilidad financiera a un año de Casa Taller a partir de la Ruta de la Lana. Este debe surgir a partir de un análisis financiero (costos, gastos, análisis de precios y proyecciones). Incluir análisis de escenarios respecto a variabilidad de clientes y dar sugerencias prácticas de cómo Casa Taller puede sostenerse financieramente a partir de la Ruta de la Lana y sus otros servicios. Longitud, una a dos hojas. *Documento Impreso en físico y archivos digitales.*

4. Criterios de diseño de los entregables:

- Los entregables deben ser resultado de un análisis verificable de la información, no actividades realizadas por salir del paso.
- Los entregables deben ser co-diseñados con Cristhella, su familia y Marta.
- Los entregables deben ser el resultado de un proceso de trabajo de todo el semestre no de la última semana de clase.
- Los entregables deben estar contextualizados y ser apropiados para el reto y los usuarios.

5. Canales de Comunicación con postuladores

Con Cristhella se podrán comunicar vía whatsapp o llamadas a celular. Si se envía un correo electrónico, es necesario avisarle a Cristhella por los dos primeros medios mencionados, de lo contrario, ella no se enterará de la comunicación. Así mismo, Cristhella periódicamente se comunicará vía celular con los líderes de los equipos de trabajo.

6. ¿Qué sería decepcionante?

Sería decepcionante que los estudiantes no tomen en serio el proceso y hagan todo a la carrera al final del semestre. Que se inventen números que no coinciden con la realidad solo por sacar la nota.

Caso-Casa en el Árbol

1. Expectativas del postulante:

Julián, hijo de Cristhella, es un joven de 13 años que desde su interés por la ciencia, la tecnología, la biología y entre otras áreas, decidió construir en su casa todo un espacio que denominó “la Casa en el Árbol”. El mayor deseo de Julián es poder compartir con niños de su edad, todo lo que ha aprendido y que conozcan lo que con sus propias manos construyó en su casa. La Casa del Árbol se quiere definir como un servicio de Casa Taller, de talleres de tecnologías e innovación de niños para niños. La expectativa es que los estudiantes que participen, trabajen junto a Julián con el fin de construir el currículo de los talleres, la programación, definan materiales y costos, publicidad y demás aspectos necesarios para que Julián empiece periódicamente a compartir su conocimiento. También se desea incluir las Eco-Tiendas, una idea que surge como una tienda móvil que durante los recorridos ofrezca productos de la región. Así mismo, los estudiantes aportarán en la construcción de la casa en el árbol donde Julián tiene proyectada la utilización de energías sostenibles, sistemas de transportes como un pequeño teleférico y demás ideas que permiten potencializar los conocimientos científicos en un pequeño espacio de innovación rural.

2. Dinámica de Co-creación:

Se espera y se sugiere que todos los espacios educativos participantes de este

reto incluyan en su cronograma de trabajo la siguiente dinámica de co-creación:

- Visita 1: Reconocimiento de Guasca y la Casa en el Árbol. Además, los estudiantes deberán asumir el rol de participante de alguno de los talleres de Julián y aprender de él.
- Visita 2: Apoyar en la construcción de la casa en el árbol según indicaciones de Julián y compartir ideas sobre los talleres.
- Visita 3: Socialización de aprendizajes y co-diseñar los entregables (ver sección entregables) con Julián.

3. Entregables:

Con el objetivo de compartir a los postulantes el avance de los equipos, durante cada corte académico o cada mes (según determine el docente), el líder de los equipos deberá compartir por medio de la plataforma www.piazza.com (Ver sección dinámica inter-universitaria) un video de máximo dos minutos. Para el caso de la Casa en el Árbol, se espera que cada equipo entregue al final del semestre:

- Maqueta de la casa del Árbol que permita mostrar a niños y adultos qué es, qué se encuentra, cómo funciona y qué ofrece. Utilizar material reciclado para su construcción.
- Guía práctica para Julián de cómo desarrollar los talleres de niños para niños, incluyendo materiales, tiempos, estructura y sugerencias para interactuar con los participantes. *Documento impreso, información preferiblemente gráfica.*
- Video promocional de la casa del Árbol. *Archivo digital y archivo editable.*

4. Criterios de diseño de los entregables:

- Los entregables deben ser resultado de un análisis verificable de la información, no actividades realizadas por salir del paso.
- Los entregables deben ser co-diseñados con Julián.
- Los entregables deben ser el resultado de un proceso de trabajo de todo el semestre no de la última semana de clase.
- Los entregables deben estar contextualizados y ser apropiados para el reto y los usuarios.

5. Canales de Comunicación con postuladores

Para contactar a Julián deberán contactar a Cristhella con quien se podrán comunicar vía whatsapp o llamadas a celular. Si se envía un correo electrónico, es necesario avisarle a Cristhella por los dos primeros medios mencionados, de lo contrario, ella no se enterará de la comunicación. Así mismo, Cristhella periódicamente se comunicará vía celular con los líderes de los equipos de trabajo.

6. ¿Qué sería decepcionante?

Sería decepcionante que los estudiantes no tomen en serio el proceso y hagan todo a la carrera al final del semestre. Que se inventen números que no

coinciden con la realidad solo por sacar la nota.

Reto Número 9

¿Cómo generar un modelo de negocio social de reciclaje y transformación del plástico para la Fundación Poca Lana y las mamás cabeza de familia del barrio Mochuelo Bajo en Ciudad Bolívar?

1. Expectativas del postulante:

El reto 9 liderado por Camilo Calderón y la Fundación PocaLana, y tiene como objetivo, crear un modelo de negocio social que permita a partir del reciclaje y transformación del plástico la generación de ingresos para las madres cabezas de familia del barrio Mochuelo Bajo en Ciudad Bolívar. La Fundación PocaLana tiene más de 7 años de permanencia y experiencia de trabajo en esta zona y son conscientes de todos los aprendizajes (a partir de ensayo y error) que han tenido en la búsqueda de algún modelo de negocio social que cumpla con las características ya señaladas. Ya han vivido múltiples estrategias y por eso han aprendido, por ejemplo, que el contarles a las mamás sobre ideas posibles de modelos de negocio sin que sea algo ya concreto y verificable genera falsas expectativas y decepciones. Es por la anterior razón que son muy cuidadosos en cómo trabajar estos temas con las mamás lo cual esperan los estudiantes también aprendan durante su experiencia. Al final del semestre la Fundación espera, basándose en las propuestas de los estudiantes, tomar la decisión de qué modelo de negocio social implementar.

2. Opciones de modelos a diseñar:

A partir de los resultados generados el semestre académico 2016-2 por parte de estudiantes de la Universidad de los Andes y la Universidad Sergio Arboleda, las siguientes son las opciones que se evaluaron como interesantes a continuar:

- Sillas o muebles con botellas.
- Cartucheras a partir de botellas PET.
- Bolsas con futuro: Bolsas hechas a partir del planchado de bolsas plásticas utilizadas.
- Carcasas para celular o elementos electrónicos.

3. Dinámica de Co-creación:

Se espera y se sugiere que todos los espacios educativos participantes de este reto incluyan en su cronograma de trabajo la siguiente dinámica de co-creación:

- Visita 1: Objetivo, reconocimiento del barrio Mochuelo Bajo y participación de

las actividades de la fundación. *Fechas posibles: entr 13 de febrero y lunes 27 de febrero.*

- Visita 2: Encuentro con las madres cabeza de familia. *Fechas posibles: Entre miércoles 8 de marzo y miércoles 22 de marzo.*
- Visita 3: Desarrollar un taller de capacitación del prototipo a las madres cabeza de familia. *Fechas posibles: entre lunes 17 de abril y miércoles 3 de mayo.*

4. Canales de Comunicación:

Con Camilo los canales de comunicación son varios: skype, correo electrónico, celular.

5. Entregables:

Con el objetivo de compartir a los postulantes el avance de los equipos, durante cada corte académico o cada mes (según determine el docente), el líder de los equipos deberá compartir por medio de la plataforma www.piazza.com (Ver sección dinámica inter-universitaria) un video de máximo dos minutos.

En cuanto a los entregables finales, se espera que cada equipo entregue:

- **Prototipo Físico:** Un prototipo físico que pueda ser presentado ante clientes e inversionistas . Es por esto importante que los estudiantes presenten evidencias sobre la viabilidad comercial del producto (producto atractivo y precio asequible). Así mismo, deben mostrar evidencias de que es un producto pensado para que las mamás lo puedan desarrollar y empoderar. *Prototipo.*
- **Video:** Un video de entre uno y dos minutos con el paso a paso de cómo hacer el prototipo y de cómo llegaron a la idea final. *Archivo digital y archivo editable.*
- **Cartilla:** Una cartilla con el paso a paso de cómo hacer el prototipo. *Archivo digital y archivo editable.*
- **Modelo CANVAS** del modelo de negocio. *Archivo digital.*
- **Análisis financiero** que debe incluir: flujo de caja de mínimo un año (mensual), valor presente neto (VPN), periodo de recuperación de la inversión, índice de rentabilidad o Costo-beneficio y Tasa Interna de retorno (Opcional) . Incluir análisis de escenarios, análisis DOFA o PESTAL. La inversión inicial no puede superar los 5 millones de pesos. *Archivo de Excel con fuentes de información y fórmulas.*
- Propuestas de indicadores de gestión, de resultado, de efecto e impacto social (Opcional).
- **Un resumen ejecutivo** de una página donde concluya qué sugerencias de inversión realiza a la Fundación Poca Lana. *Documento impreso*

6. ¿Qué sería decepcionante?

Sería decepcionante que los estudiantes no tomen en serio el proceso y hagan todo a la carrera al final del semestre. Que se inventen números que no coinciden con la realidad solo por sacar la nota. Que no tomen los consejos dados por la experiencia de Poca Lana y al final el resultado no coincida con el contexto ni con la realidad.

Reto Número 10

¿Cómo generar un modelo de negocio social de reciclaje y transformación del papel para la Fundación Poca Lana y las mamás cabeza de familia del barrio Mochuelo Bajo en Ciudad Bolívar?

1. Expectativas del postulante:

El reto 9 liderado por Camilo Calderón y la Fundación PocaLana, y tiene como objetivo, crear un modelo de negocio social que permita a partir del reciclaje y transformación del papel la generación de ingresos para las madres cabezas de familia del barrio Mochuelo Bajo en Ciudad Bolívar. La Fundación PocaLana tiene más de 7 años de permanencia y experiencia de trabajo en esta zona y son conscientes de todos los aprendizajes (a partir de ensayo y error) que han tenido en la búsqueda de algún modelo de negocio social que cumpla con las características ya señaladas. Ya han vivido múltiples estrategias y por eso han aprendido, por ejemplo, que el contarles a las mamás sobre ideas posibles de modelos de negocio sin que sea algo ya concreto y verificable genera falsas expectativas y decepciones. Es por la anterior razón que son muy cuidadosos en cómo trabajar estos temas con las mamás lo cual esperan los estudiantes también aprendan durante su experiencia. Al final del semestre la Fundación espera, basándose en las propuestas de los estudiantes, tomar la decisión de qué modelo de negocio social implementar.

2. Opciones de modelos a diseñar:

A partir de los resultados generados el semestre académico 2016-2 por parte de estudiantes de la Universidad de los Andes y la Universidad Sergio Arboleda, las siguientes son las opciones que se evaluaron como interesantes a continuar:

- Cuadernos con papel reciclado.
- Libros 3D con material reciclado.
- Material para construcción u mobiliario a partir de la transformación del papel.

3. Dinámica de Co-creación:

Se espera y se sugiere que todos los espacios educativos participantes de este reto incluyan en su cronograma de trabajo la siguiente dinámica de co-creación:

- Visita 1: Objetivo, reconocimiento del barrio Mochuelo Bajo y participación de

las actividades de la fundación. *Fechas posibles: entr 13 de febrero y lunes 27 de febrero.*

- Visita 2: Encuentro con las madres cabeza de familia. *Fechas posibles: Entre miércoles 8 de marzo y miércoles 22 de marzo.*
- Visita 3: Desarrollar un taller de capacitación del prototipo a las madres cabeza de familia. *Fechas posibles: entre lunes 17 de abril y miércoles 3 de mayo.*

4. Canales de Comunicación:

Con Camilo los canales de comunicación son varios: skype, correo electrónico, celular.

5. Entregables:

Con el objetivo de compartir a los postulantes el avance de los equipos, durante cada corte académico o cada mes (según determine el docente), el líder de los equipos deberá compartir por medio de la plataforma www.piazza.com (Ver sección dinámica inter-universitaria) un video de máximo dos minutos.

En cuanto a los entregables finales, se espera que cada equipo entregue:

- **Prototipo Físico:** Un prototipo físico que pueda ser presentado ante clientes e inversionistas . Es por esto importante que los estudiantes presenten evidencias sobre la viabilidad comercial del producto (producto atractivo y precio asequible). Así mismo, deben mostrar evidencias de que es un producto pensado para que las mamás lo puedan desarrollar y empoderar. *Prototipo.*
- **Video:** Un video de entre uno y dos minutos con el paso a paso de cómo hacer el prototipo y de cómo llegaron a la idea final. *Archivo digital y archivo editable.*
- **Cartilla:** Una cartilla con el paso a paso de cómo hacer el prototipo. *Archivo digital y archivo editable.*
- **Modelo CANVAS** del modelo de negocio. *Archivo digital.*
- **Análisis financiero** que debe incluir: flujo de caja de mínimo un año (mensual), valor presente neto (VPN), periodo de recuperación de la inversión, índice de rentabilidad o Costo-beneficio y Tasa Interna de retorno (Opcional) . Incluir análisis de escenarios, análisis DOFA o PESTAL. La inversión inicial no puede superar los 5 millones de pesos. *Archivo de Excel con fuentes de información y fórmulas.*
- Propuestas de indicadores de gestión, de resultado, de efecto e impacto social (Opcional).
- **Un resumen ejecutivo** de una página donde concluya qué sugerencias de inversión realiza a la Fundación Poca Lana. *Documento impreso*

6. ¿Qué sería decepcionante?

Sería decepcionante que los estudiantes no tomen en serio el proceso y hagan todo a la carrera al final del semestre. Que se inventen números que no coinciden con la

realidad solo por sacar la nota. Que no tomen los consejos dados por la experiencia de Poca Lana y al final el resultado no coincida con el contexto ni con la realidad.

Dinámica inter-universitaria:

Con el objetivo de potencializar los resultados estos retos serán trabajado desde varios espacios educativos de varias universidades de la ciudad de Bogotá. Buscando fomentar el intercambio entre los estudiantes que participarán se propone la siguiente dinámica inter-universitaria:

- **Encuentro inter-universitario 1:** De acuerdo a la alineación de cronogramas de docentes y postuladores, se realizará un gran encuentro inter-universitario, donde todos los estudiantes compartirán sus propuestas y sus avances. Dicho encuentro se realizará en la Universidad de los Andes y la metodología del evento será coordinada por Distancia Cero.
- **Espacio Digital:** Distancia Cero creará una cuenta gratuita en la plataforma <http://www.piazza.com> en donde los líderes de cada equipo de cada universidad deberán compartir los avances de sus proyectos (ver sección entregables). Se fomenta a los docentes, crear como parte de su dinámica de clase, la lectura de los avances de los otros grupos universitarios de forma que el espacio digital no solo sea de difusión sino de articulación de conocimientos. La postuladora revisará los avances gracias a esta plataforma digital. Por medio de este espacio digital también será posible compartir información de interés. Todos los docentes serán a su vez administradores de la cuenta por lo que podrán crear foros o utilizar las herramientas que en esta se dispone.
- **Correo electrónico unificado:** Con el fin de mantener un clima en la dinámica inter-universitaria, Distancia Cero semanalmente enviará un correo electrónico a todos los participantes animándolos en su trabajo, recordando fechas y cronogramas así como contenido que tal vez le podría servir a los estudiantes en sus proyectos. Este correo estará con copia oculta para evitar la generación de saturación de correos. Para compartir información, se encuentra el espacio digital.
- **Encuentro inter-universitario 2:** Durante el mes de mayo (en fechas de finales) se realizará un segundo encuentro universitario en la Universidad Sergio Arboleda. Dicho encuentro tendrá como objetivo presentar los resultados alcanzados por cada equipo y finalizar el proceso de gestión del conocimiento hacia los postuladores (presentación de versiones finales de

los entregables). Se desarrollará una dinámica de competencia de acuerdo a unos criterios que se darán durante ese día con los cuales los estudiantes deberán desarrollar sus presentaciones con miras a seleccionar equipos que serán reconocidos por un panel de jurados. Se espera que dichos jurados sean invitados por parte de todos los docentes y postuladores participantes.

Video

Los criterios del video son:

- Duración: máximo de dos minutos.
- Medio: Youtube. Es decir, a piazza deben subir el link de youtube.
- Presentación: Deben comunicar durante el video, el nombre de los integrantes, institución y reto.
- Nombre del Post: Nombre Institución/Reto/Grupo # (Ejemplo: UNIANDES/Reto6/Grupo1)
- Descripción en post: Al subirlo en Piazza deben escribir también en el texto del mensaje nombre de integrantes, institución y reto.
- Objetivo del video: Responder la siguiente pregunta: ¿Cuáles han sido los avances en la resolución del reto? Audiencia: Casa Taller, Fundación Poca Lana, estudiantes y profesores de las otras universidades.
- Forma: Full creatividad: puede ser animado, diálogo, fotografías... etc. Lo único importante es que la respuesta al objetivo sea claro.