

Cartilla pedagógica de

**EMPRENDIMIENTO
AMBIENTAL**

Residuos Inorgánicos como
Potenciadores del Emprendimiento

Cartilla Pedagógica de Emprendimiento Ambiental

Residuos Inorgánicos como potenciadores del Emprendimiento

ISBN: 978-958-8292-92-2

Fondo de Desarrollo de la Educación Superior - FODESEP

Vinculado al Ministerio de Educación Nacional

Institución Universitaria Antonio José Camacho - UNIAJC

Facultad de Ciencias Sociales y Humanas

Grupo de Investigación Anudamientos

Semillero de Investigación Lumen

Autores e Investigadores

Claudia Lorena Polanía Reyes

Directora Proyecto de Investigación

Lina María Cortés Cardona

Coinvestigadora, Coordinadora de Diseño

Sebastián Núñez Chavarro

Semillerista de Investigación

Diseño Editorial

Lina María Cortés Cardona

Contenido Metodológico

Sebastián Núñez Chavarro

Lina María Cortés Cardona

Septiembre de 2019

Cali - Colombia





Cartilla pedagógica de

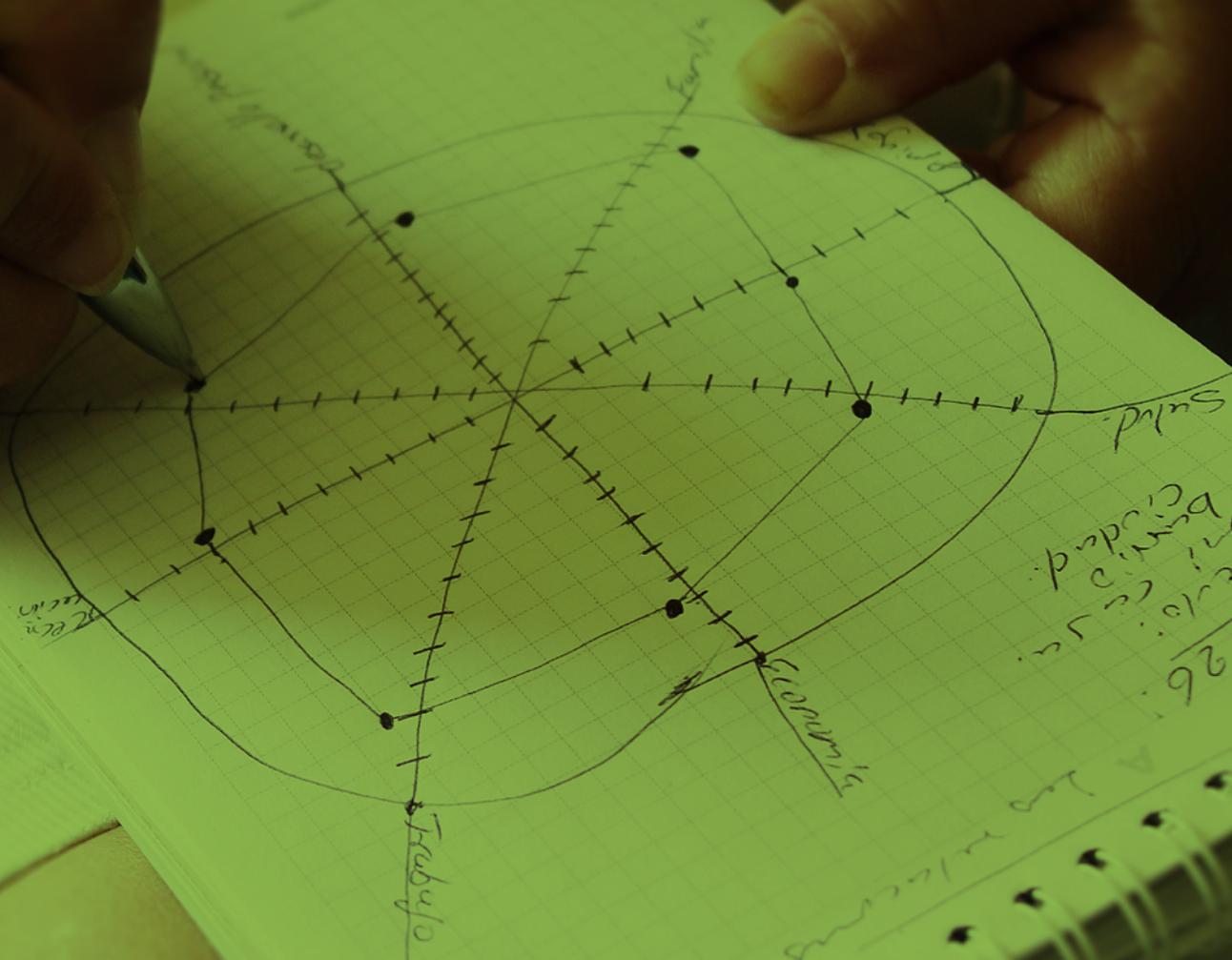
EMPRENDIMIENTO AMBIENTAL

Residuos Inorgánicos como
Potenciadores del Emprendimiento

Fondo de Desarrollo de la Educación Superior - FODESEP
Vinculado al Ministerio de Educación Nacional

Institución Universitaria Antonio José Camacho - UNIAJC
Facultad de Ciencias Sociales y Humanas
Grupo de Investigación Anudamientos

2019



Vendo 26.
Calle 26.
Calle 27.
Calle 28.
Calle 29.
Calle 30.
Calle 31.
Calle 32.
Calle 33.
Calle 34.
Calle 35.
Calle 36.
Calle 37.
Calle 38.
Calle 39.
Calle 40.
Calle 41.
Calle 42.
Calle 43.
Calle 44.
Calle 45.
Calle 46.
Calle 47.
Calle 48.
Calle 49.
Calle 50.

CONTENIDO

Presentación	7	► Definición de la propuesta	29
Emprendimiento - Espiritu emprendedor y habilidades	9	• Tipo de producto	30
Emprendimiento Ambiental		• Factor diferenciador	31
El empresario y su relación con el medio ambiente	12	• Público Objetivo	32
Metodología	15	► Misión y Visión	33
► Identificación de oportunidades	16	► Gestión Financiera	34
• Mapa de sueños	17	• Presupuesto	35
• Árbol de problemas	20	► Cronograma de trabajo	39
• Aventúrate emprendiendo ambientalmente	22	Entidades de apoyo	40
► Análisis de factibilidad de la idea	26	Documentos en línea	42
► Análisis de Competencia	27		



PRESENTACIÓN

Esta cartilla pedagógica de Emprendimiento Ambiental es uno de los resultados del proyecto de investigación denominado “Residuos inorgánicos reciclables, una oportunidad de emprendimiento empresarial ambiental: Caso mujeres líderes del asentamiento Palmas I del municipio de Santiago de Cali - Colombia” realizado por la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la Institución Universitaria Antonio José Camacho UNIAJC en cofinanciamiento con el Fondo de Desarrollo de la Educación Superior FODESEP. Esta cartilla aporta de manera didáctica herramientas para desarrollar emprendimientos verdes que ayuden a las comunidades a mejorar su calidad de vida. De tal forma que se busca beneficiar a todas las poblaciones, líderes y personas en general que deseen crear un emprendimiento de tipo ambiental, en donde la interacción constante de su producción con el entorno sea sostenible y no solo sustentable, que quieran incursionar en este mundo; aprovechando la reutilización de los residuos sólidos inorgánicos que en constante recurrencia se desperdicia y que en vez de ello pueden servir como un aporte innovador y beneficioso para el ser humano.

Esta herramienta surge de la necesidad identificada en las líderes del Asentamiento Humano de Desarrollo Incompleto (AHD) Palmas 1, quienes en su búsqueda por mejorar las condiciones de vida de los habitantes han querido encontrar formas de incursionar en el emprendimiento, aprovechando los residuos sólidos que produce la misma comunidad. Es por esto, que se inició un trabajo de emprendimiento ambiental con base en la dificultad hallada, de tal manera que se propuso trabajar con material textil, debido a que es uno de los residuos que en mayor cantidad producen.

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?

Es la combinación de diversas habilidades con el objetivo de identificar oportunidades de mejora en problemas que afectan de manera negativa en algún contexto, ya sea social, ambiental, económico, cultural, entre otros. Asimismo, es una forma de pensar, razonar y actuar centrado en la solución de un problema que genere impactos positivos en la economía de una organización o sociedad.

Es así como en Colombia, existe una ley que vela por la importancia de un empresarismo llevado a cabo mediante un líder de manera equilibrada y con gestión a riesgos calculados cuyo resultado es la creación de valor que beneficie a la empresa, la economía y la sociedad. (Ley 1014 de 2006, Art. 1).

EMPREDIMIENTO

Espíritu emprendedor y habilidades

Se entiende por espíritu emprendedor “como el estado de alerta hacia las oportunidades explicando que el valor de un emprendedor es hallar esas oportunidades y aprovecharlas sin llegar a explotárselas”.

También, se entiende como “la actividad de un individuo o grupo dirigido a iniciar, mantener o agrandar una unidad de negocios orientada a la obtención de ganancias económicas por medio de la producción y venta de bienes y servicios”. Y eso no es todo, deben llevarse a cabo acciones que velen por desarrollar y administrar de manera correcta una idea de negocio sostenible para que este tenga gran repercusión en el futuro. Pero ¿qué significa que un emprendimiento sea sostenible?

(plantea según tu propio conocimiento o entendimiento, lo que para ti puede ser un emprendimiento sostenible y más adelante te hablaremos al respecto).

Ahora bien, es importante aclarar los aspectos que permiten que una persona se vuelva emprendedora o logre ser parte de una idea de negocio; para tal fin se presentarán algunas cualidades con las cuales se puede conseguir entrar en el maravilloso mundo del emprendimiento.

Empatía: Esta persona es consciente de las diferentes problemáticas que se pueden presentar en un determinado contexto, y que está siempre dispuesta a ayudar y generar consigo un cambio positivo adentrándose al problema para visualizar las causas.

Invertir en sí mismo: La persona valora cada esfuerzo llevado a cabo y, además, reconoce la importancia de actualizar su conocimiento, preparándose en diversos temas que le contribuyan a innovar proyectos ya desarrollados por sí misma.

Perseverancia: A pesar de que el emprendimiento o la idea de negocio no dé frutos en un inicio, la persona persiste, supera desafíos y planea otros caminos hasta lograr conseguir la meta.

Autoconfianza: El emprendedor debe desarrollar una capacidad de credibilidad y autoconfianza, pues esta le permite alcanzar las metas propuestas en un determinado periodo. Es importante creer en la capacidad que se posee, pues de aquí parte el éxito hacia sus propósitos. Si no crees en ti, nadie más lo hará.

EMPREDIMIENTO

Espíritu emprendedor y habilidades

Arriégate: Es importante que el emprendedor salga de su zona de confort para encontrar nuevas oportunidades adquiriendo experiencias que le permitan identificar y desarrollar mayores habilidades para la resolución de problemas.

Sé positivo: Una persona positiva, optimista, que concentra todas sus energías por sacar adelante su idea de negocio consigue el éxito tarde que temprano.

Sé responsable y disciplinado: Para que una persona pueda emprender correctamente debe tener un mayor compromiso en el desarrollo de su idea de negocio, ello incluye responsabilidad para efectuar cada proceso y disciplina para seguir avanzando.

Innovador: Una persona innovadora tiene la habilidad de mejorar o crear nuevos productos, servicios, ideas, procesos, etc., con la intención de avanzar hacia el éxito.

Creativo: Está en un constante proceso de imaginar, crear, modificar y proponer, pensando en lo que se debe hacer sin limitarse con lo que ya se sabe, es así, como diseña diversas soluciones a una problemática.

Resiliencia: Busca una motivación personal para emprender y superarse. Puede ser a raíz del pasado o como oportunidad de un mejor futuro.

Comunicación Asertiva: Para un emprendedor es importante expresarse de la mejor manera, adecuándose al contexto en el que se desempeña sin perder el objetivo del discurso.

Trabajo colaborativo: Es de vital importancia trabajar en equipo, pues todo emprendimiento necesita de alianzas y personas en las cuales confiar y trabajar en pro a la mejora de la calidad de vida y conservación de su entorno.

Ya teniendo presente algunas cualidades que una persona emprendedora debe poseer, es hora de que descubras las tuyas, de esta manera determinarás tu capacidad para emprender.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

EMPREDIMIENTO

Espíritu emprendedor y habilidades

Aclarado el punto anterior, pasamos a proponer unos tips que te ayudarán a desarrollar mejores hábitos que van a contribuir a tu disposición para ejecutar un proyecto.

- 1** Dedica tiempo para una renovación física, espiritual, social y mental a través de hábitos que te hagan sentir bien, relajado y te ayuden a concentrarte en un objetivo.
- 2** Auto conócete, debes ser una persona proactiva; dedícale al menos 10 minutos al día a conocer un poco más de ti mismo, tus gustos, disgustos, a entender tus emociones y la manera en cómo ves el día. Esto te ayudará a desarrollar hábitos de felicidad, pues podrás hacer las cosas que te gustan sin dudar que en verdad haces las cosas por vocación y no por interés.
- 3** Plantéate constantemente. Si logras pensar a diario en lo que te gusta y analizas en tu entorno lo que puedes llegar a aportar y solucionar, conseguirás desarrollar mejor la resolución de problemas y cada vez que desees mitigar una problemática sabrás qué pasos seguir, pues son los que tú mismo (a) has ido construyendo.
- 4** Todo a su debido tiempo. Debes organizar en una lista las propuestas que tengas en orden de mayor a menor impacto positivo, esto te ayudará a evaluar las soluciones que tienes

frente a un problema, a través de las ventajas y desventajas que identifiques para analizar su viabilidad.

- 5** Finalmente, piensa en ganar. Siempre debes estar seguro (a) de que el objetivo está fijo y claro; que vas a buscar las soluciones necesarias para conseguir la meta.

Puedes compartir tus ideas y hábitos con alguien de confianza para que fortalezcan juntos las habilidades y así puedan corregir los errores que identifiquen.



EMPRENDIMIENTO AMBIENTAL

El empresario y su relación con el medio ambiente

En esta sesión se presentará la importancia del empresario en relación con el medio ambiente, puesto que es vital que exista una armonía estructurada para un buen desarrollo de la idea de negocio y el entorno en el cual se presenta. En el punto anterior se trabajó sobre el emprendimiento y el espíritu emprendedor; paralelo a ello se planteó la pregunta ¿qué significa que un emprendimiento sea sostenible? con el propósito de que el lector resolviera conforme a su conocimiento.

En consecuencia a este interrogante, procedemos a clarificar en qué consiste:

A través del tiempo, son muchas las personas que han venido confundiendo el desarrollo sostenible con el desarrollo sustentable, pensando que son conceptos semejantes, que guardan un mismo significado, que son sinónimos o similares entre sí; pero lo realmente cierto es que son dos conceptos totalmente diferentes, a pesar de que velan por la supervivencia del hombre y su mejora en la calidad de vida.

Por un lado, la sostenibilidad en el emprendimiento es la capacidad que se tiene para mantener en el transcurso del tiempo, las actividades humanas que se han llevado a cabo para el desarrollo y equilibrio de los recursos invertidos, es decir, que los beneficios y las ventajas del emprendimiento o idea de negocio se mantengan durante largos lapsos de tiempo sin afectar su productividad.

Por otro lado, según las Naciones Unidas (2013), se entiende por desarrollo sustentable “al proceso el cual preserva, protege y conserva sólo los recursos naturales, mientras que el desarrollo sostenible no sólo vela por ello, sino que también los ayuda a relacionarse con las otras dimensiones de la vida; social, económica, laboral, moral, cultural, política, entre otros”, que puedan aunar sus fuerzas para un verdadero desarrollo en equipo y con un objetivo claro.

Agregado a esto, para que una idea de negocio sea sostenible, también se debe considerar ciertos aspectos que ayuden a que un emprendimiento se mantenga sobre la línea de tiempo, y es sometiendo a la transición de una economía lineal a una circular. Para ello, se procede a establecer las diferencias entre ambas economías y el porqué la segunda es vital para un emprendimiento ambiental.

Partiendo de ello, tenemos a la **economía lineal**, la cual es un modelo de consumo en donde los productos son desechados luego de que su vida útil se cumple. Según Espaliat (2017) se basa en “Tomar, hacer y desechar” donde el proceso actual en las industrias consiste en “extraer-transformar-usar-eliminar”. Siendo así un tipo de economía poco viable para el avance de la civilización en relación con la conservación del ambiente. Por contraste, tenemos a la **economía circular**, la cual se inspira en la naturaleza con el objetivo de generar cero residuos por medio de la transformación y reutilización de los mismos, se busca que su vida útil se extienda a través de un nuevo uso.

EMPRENDIMIENTO AMBIENTAL

El empresario y su relación con el medio ambiente



Actualmente, la reutilización de productos se ve limitada por la falta de sensibilización en la población, en especial en vía de desarrollo, lo que ocasiona consigo que la contaminación a los ecosistemas siga en aumento. “La economía circular es reparadora y regenerativa, y pretende conseguir que los productos, componentes y recursos en general mantengan su utilidad y valor en todo momento” (Ellen McArthur Foundation).

fuentes: adaptado de El fin de la economía lineal. Preparando la transición hacia una economía circular. Obtenido de: <https://www.prevencionintegral.com/comunidad/blog/upcplus/2017/10/18/fin-economia-lineal>

EMPRENDIMIENTO AMBIENTAL

El empresario y su relación con el medio ambiente

Ya aclarado lo que es la economía circular y su importancia para que la idea de negocio sea sostenible, es hora de proponer la reutilización y/o transformación de algunos residuos para convertirlos en algo útil o decorativo.

A continuación, se presenta una lista de residuos con los cuales se pretende diseñar una nueva forma de uso, es decir, debes pensar en crear algo nuevo a partir de ellos; es aquí donde tu creatividad debe florecer para cumplir con la actividad.

1. Papel
2. Cartón
3. Botellas
4. Residuos orgánicos
5. Llantas de neumático
6. Ropa vieja (Jeans, Camisas, Medias, etc.)
7. Bombillos en desuso.
8. Latas

Dibuja tu idea

METODOLOGÍA

“La cartilla pedagógica de Emprendimiento Ambiental – Residuos Inorgánicos como potenciadores del Emprendimiento” es un aporte que busca beneficiar a las poblaciones vulnerables por medio de las oportunidades que pueden hallar en su entorno a través de los impactos que afectan de manera negativa el contexto. Con el desarrollo de la cartilla se pretende contribuir a la mejora de la calidad de vida de las familias más necesitadas en la ciudad de Cali y sus alrededores, para que vean en el ambiente opciones de progreso y superación de la pobreza mediante procesos de conservación y reutilización de materiales para un segundo ciclo de vida.

La cartilla le apunta a los siguientes objetivos:

- Brindar las herramientas básicas para la creación de una idea de emprendimiento ambiental.
- Ejecutar la cartilla de manera teórico-práctica fomentando la interacción de la población beneficiada durante el proceso.
- Resolver la cartilla pedagógica como un aporte a la construcción de emprendimientos ambientales, para ser impartida en poblaciones vulnerables e interesados.

Los ejercicios que se proponen en esta cartilla están dirigidos a la población en general que se encuentre interesada en desarrollar un emprendimiento ambiental, además de la beneficiada por el proyecto

de investigación “Residuos inorgánicos reciclables, una oportunidad de emprendimiento empresarial ambiental: Caso mujeres líderes del asentamiento Palmas I del municipio de Santiago de Cali - Colombia” desarrollado por la Institución Universitaria Antonio José Camacho en cofinanciamiento por el Fondo de Desarrollo de la Educación Superior.

A través de esta herramienta se conocerán conceptos teóricos que se deben abordar para la comprensión de las actividades prácticas y pasos que se deben desarrollar para llevar a cabo su proyecto de emprendimiento ambiental.

A continuación se exponen los contenidos planteados:

- ▶ Identificación de oportunidades
 - Mapa de sueños
 - Árbol de problemas
 - Aventúrate emprendiendo ambientalmente
- ▶ Análisis de factibilidad de la idea
- ▶ Análisis de Competencia
- ▶ Definición de la propuesta
 - Tipo de producto
 - Factor diferenciador
 - Público Objetivo
- ▶ Misión y Visión
- ▶ Gestión Financiera
 - Presupuesto
- ▶ Cronograma de trabajo

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

Encontrar problemas que son persistentes en un entorno es la oportunidad para proponer soluciones creativas que ayuden a mejorar tal impacto. Todas las empresas, compañías, negocios y demás han identificado oportunidades en problemáticas halladas en su contexto.

Por lo anterior, en este apartado se proponen actividades que ayudan a esta identificación.

MAPA DE SUEÑOS

El mapa de sueños es una herramienta que ayuda a identificar objetivos y metas en tu proyecto de vida, permitiéndote dimensionar tus intereses y anhelos, a través del análisis de cómo te ves en un futuro. Este proceso es útil para crear lo que quieres en tu vida, esto incluye el emprendimiento y los proyectos que tengas en mente. Para tal fin, se deben desarrollar los siguientes puntos.

Paso 1. Fechar los sueños

Ponerle tiempo a la ejecución de cada sueño, ya sea en semanas, meses o años, identificando los que son de corto, mediano y largo plazo. Ten en cuenta que a corto plazo se pueden definir aquellos que estén dentro de un rango de días, semanas, hasta 1 año; mediano plazo se define a partir del 1er. año hasta el 5to. año y a largo plazo son aquellos que van del 6to. año en adelante.

Paso 2. Plasmar el sueño

Debes incluir verbos o acciones a cada sueño. Pues estos serán los objetivos que quieres cumplir en un futuro.

Paso 3. Contemplar varias dimensiones de la vida

Como mínimo debes contemplar entre 4 y 5 dimensiones en las cuales quieres plasmar tus sueños. Algunas dimensiones son:

- Lo personal
- Laboral
- Espiritual
- Económico
- Sentimental
- Familiar
- Salud
- Deportivo
- Académico
- Recreación
- Viajes
- Social

Entre muchas otras dimensiones que desees abordar y consideres importantes para tu vida.

Paso 4. Recuérdalo a diario

Ubícalo en un lugar visible, para que cada que lo veas recuerdes cuáles son tus objetivos y metas a cumplir y así trabajes a diario por conseguirlos.

Ahora te toca a ti, es momento de que plasmes tu mapa de sueños en el siguiente espacio. Te ayudamos colocando la dimensión laboral que es importante para tu idea de negocio. Una vez terminado puedes escoger un formato, material (cartulina, tablón, etc.) donde reestructurarás tu mapa. Selecciona los materiales de tu interés: colores, marcadores, escarcha, lápiz, revistas, fotografía para decorar y darle tu toque diferenciador.

Mi mapa de sueños



Laboral:

1 a 12 meses

1 a 5 años

6 a 10 años



ÁRBOL DE PROBLEMAS

Este árbol es una herramienta que ayuda a desglosar mejor el problema de estudio hallado, permite que profundices en las causas que dieron origen al problema y así poder proponer soluciones que contribuyan a mejorarlo. Es decir, luego de identificar una problemática, se procede a analizar por medio de causa-efecto, distintas soluciones que permitan mitigarlo.

Este método se compone de las siguientes partes:

- Hojas y frutos
- Tronco
- Raíces

Paso 1. Identificar el problema de estudio

Luego de identificar un problema de estudio de interés con el que se pueda llevar a cabo una solución empresarial, vas a acomodarlo en el tronco del árbol, como problema central.

Paso 2. Identificar causas

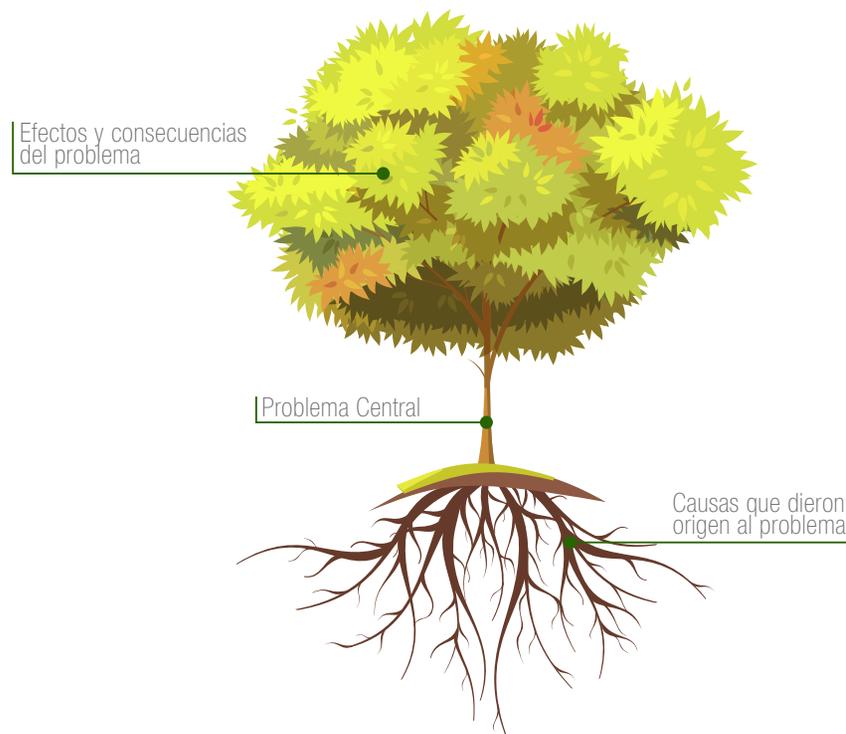
En las raíces vas a colocar las causas que tú identificaste y que dieron paso al problema.

Paso 3. Identificar efectos

En las hojas y frutos del árbol vas a colocar los efectos y consecuencias que este problema puede traer al contexto, de esta forma observar los impactos que trae consigo.

Paso 4. Análisis del árbol

Ya teniendo organizada la información referente al problema de estudio, vas a dibujar un árbol y vas a acomodar en cada parte lo que anteriormente identificaste, para pasar a ver todo el panorama que gira entorno a la situación y así poder proponer las soluciones desde tu idea de emprendimiento para mitigar tal problemática.



ÁRBOL DE PROBLEMAS

Realiza tu dibujo



AVENTÚRATE

Emprendiendo Ambientalmente

Te doy la bienvenida a esta aventura para emprender ambientalmente. El objetivo es que logres incursionar en el mundo del emprendimiento ambiental por tus propios medios, un viaje para adquirir experiencias e identificar oportunidades.

En este viaje tu principal aliado es tu imaginación y tu mochila, con ellas podrás llevar los elementos necesarios para esta nueva aventura y proponer soluciones de manera creativa a las problemáticas que encuentres, así que ¡Comencemos!

Ten en cuenta que un emprendedor ambiental debe ser un gran observador de su entorno y así empezar a ver sus desafíos y necesidades ambientales, lo cual hace que lo transforme.

He estado observando algunos entornos y quiero compartir contigo lo que he encontrado durante esta aventura:

Camino hacia el parque de las banderas; encontré una agencia de viajes donde arrojaban gran volumen de papel a las canecas de basura, siguiendo en el trayecto encontré cerca a una universidad un punto de basura donde había contenedores con diferentes residuos, como cartón, botellas de plástico, cuadernos, entre otros.

Más adelante pude encontrar una institución educativa para la primera infancia que no tenía materiales para trabajar con sus estudiantes, puesto que no contaban con los recursos económicos

para conseguir herramientas. Al llegar al parque me puse a pensar sobre lo que había analizado durante el trayecto; a la hora del almuerzo busqué un restaurante, donde me encontré con una docente que había visto en la institución educativa cuando venía en la mañana, así que me senté a hablar con ella e hicimos una lluvia de ideas para poder encontrar una solución al problema de la falta de materiales para trabajar con los estudiantes.

Como buen emprendedor ambiental realicé un árbol de problemas para estudiar más a fondo el tronco cuya problemática consistía principalmente en la falta de herramientas para la institución educativa. En el proceso tenía las siguientes opciones:

- Emplear materiales reciclables como: papel, cartón, botellas plásticas y demás residuos que ya no usamos en casa para diseñar herramientas pedagógicas y venderle a la escuela a precio razonable.
- Ayudarle a la escuela a buscar una entidad externa que apoye económicamente con la situación para la compra de herramientas pedagógicas de mayor costo.
- Contactar personas que conozcan del tema para que se encarguen del debido proceso a realizar para dar solución al problema.
- Quedarme con las manos cruzadas y no hacer nada.

AVENTÚRATE

Emprendiendo Ambientalmente

Contesta:

¿Qué harías tú? ¿Cuál es tu propuesta para el tema?

¡ Ahora es tu turno para emprender la aventura y aceptar el desafío !

Observa a tu alrededor y analiza:

Inicialmente debes encargarte de analizar entre tus gustos y pasiones lo que en verdad te mueve para trabajar en tu proyecto.

¿Qué te gustaría hacer?

- Reciclar
- Sensibilización ambiental
- Diseñar herramientas
- Entre otros
- Crear una huerta ecológica
- Cultivar plantas medicinales
- Arte ecológico

¿En qué eres hábil?

- Relacionarte con otras personas
- Impartir conocimiento
- Tener liderazgo y sacar a flote ideas y proyectos
- Trabajo colaborativo
- Planear eventos
- Pensar en el futuro y planificar
- Ser muy observador y escuchar para resolver problemas
- Investigar y observar



De acuerdo con el tema anterior, *espíritu emprendedor...*

¿Conoces tus habilidades para emprender ambientalmente?

Escribe seis habilidades

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

AVENTÚRATE

Emprendiendo Ambientalmente



¿Cómo podrían tus habilidades ayudarte para llevar a cabo la creación de un negocio verde?

PROPÓN:

● IDEAS

● NECESIDADES

● IMPACTO AMBIENTAL

Nota motivacional

Recuerda que emprender ambientalmente no es fácil, por eso es necesario:

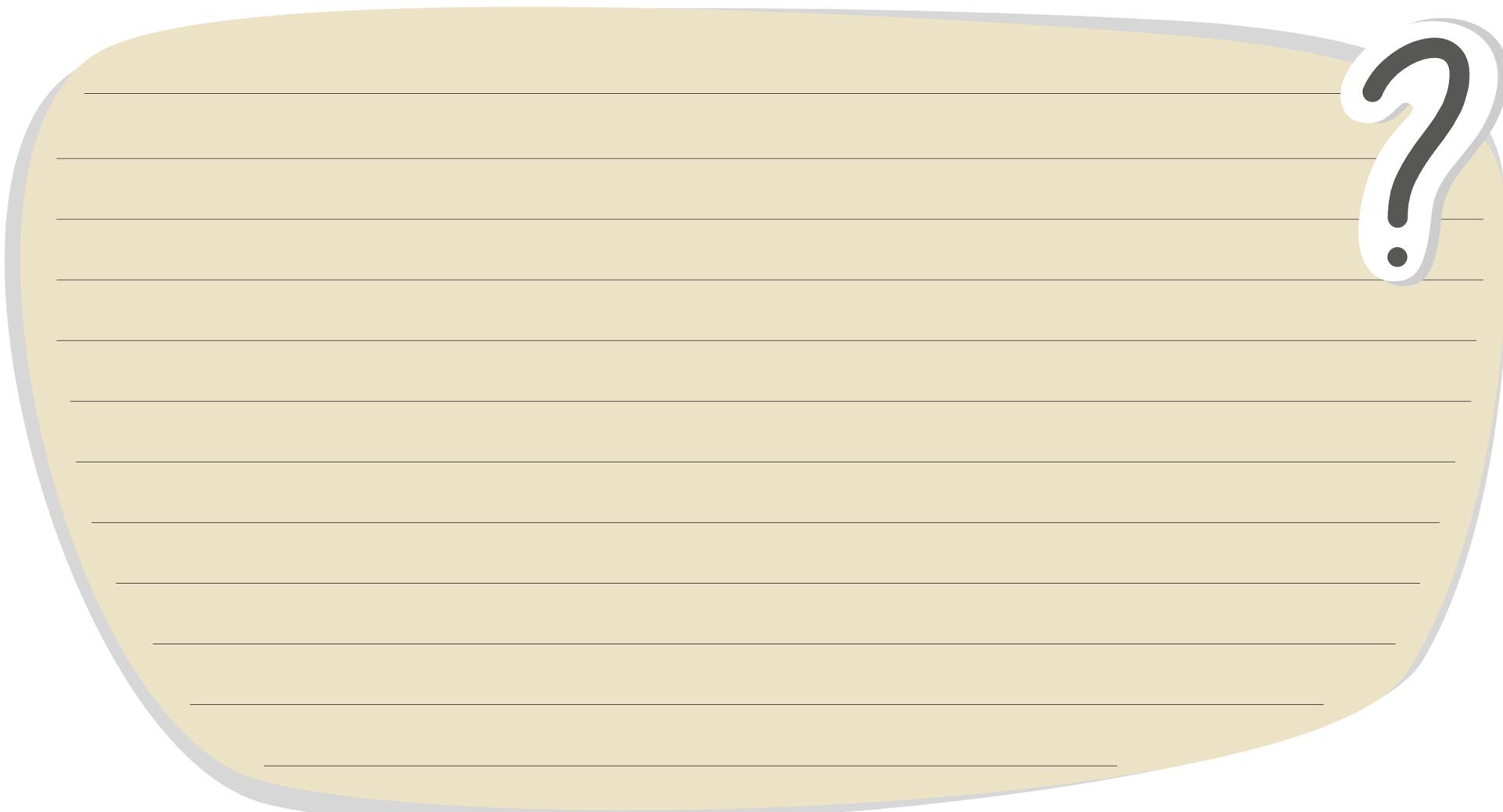
- Estar entusiasmado
- Aprender del fracaso
- Divertirse
- Estar dispuesto a adquirir conocimiento nuevo
- Aprender
- Tener iniciativa
- Hacer parte del cambio
- Arriesgarse y perseverar



Con lo anterior puedes dar inicio a tu viaje de emprendimiento ambiental. Escribe tu propuesta.

AVENTÚRATE

Emprendiendo Ambientalmente



A large, light-brown, rounded rectangular area with horizontal lines, serving as a writing space. A large, stylized question mark is positioned on the right side of this area.

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

El objetivo de la factibilidad es analizar la viabilidad de las ideas de negocio que se hayan planteado en el proceso, para dar solución a la problemática identificada en el árbol de problemas antes de llevar a cabo su desarrollo. Se tiene en cuenta la relación que existe entre la propuesta de emprendimiento y el conocimiento que la persona tiene con respecto al tema elegido. Para tal fin, se han planteado una serie de preguntas que ayudarán a que el emprendedor evalúe su conocimiento de la idea y así establecer qué tan productivo será invertir en el proyecto.

Especificaciones

La metodología de evaluación del cuadro se basa en que se deben poner las ideas de negocio sobre la mesa. En cada idea se van a calificar los ítems presentados y se les va a asignar un puntaje del 1 al 5, siendo 1 lo más bajo y 5 lo más alto. Al final, cuando ya se hayan evaluado, se sumarán los puntajes de cada ítem y se compararán los totales de cada emprendimiento, con el fin de elegir el que mayor puntaje adquiera.

Descripción de las columnas

Ítem: Son los aspectos que vas a evaluar en cada una de las ideas de negocio que tengas en mente.

Puntaje: Asignar un valor a cada ítem conforme a tu criterio personal.

ÍTEM	PUNTAJE				
	1	2	3	4	5
① Nivel de conocimiento de la idea					
② Facilidad para capacitarte un poco más en el tema					
③ Grupo de trabajo armado					
④ Población objetivo					
⑤ Entusiasmo que genera la idea de negocio					
⑥ Conocidos que trabajen ideas similares					
⑦ Alianzas que puedas formar con amigos o vecinos					
⑧ Portafolio de productos (Sé qué voy a ofrecer o tengo idea de ello)					
⑨ Conocimiento de la competencia					
⑩ Facilidad para acceder a un apoyo gubernamental o privado					
	Total:				

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Este formato te ayudará a llevar un orden de la revisión que hagas con respecto a la competencia que encuentres en el mercado. Aquí podrás listar los emprendimientos que están actualmente en funcionamiento y son competencia para ti. Ten presente que una competencia puede ser directa o indirecta, es decir, que en la primera su producción es igual o similar a la tuya, satisfacen las mismas necesidades del público objetivo o población beneficiada.

Por ejemplo: un competidor directo del papel higiénico Familia es Scott; mientras que la segunda es similar a tu producción, pues no ofrecen lo mismo que tú, pero pueden satisfacer las necesidades de tu población en algún momento. Por ejemplo: shampoo EGO tiene como competidor indirecto a Shampo Dove.

Descripción de las filas

- 🌿 **Nombre del negocio:**
En este espacio colocarás el nombre del negocio o emprendimiento de la competencia.
- 🌿 **Competencia directa:**
Coloca Si o No, dependiendo de si cumple con las características de una competencia directa.
- 🌿 **Competencia indirecta:**
Coloca Si o No, dependiendo si cumple con las características de una competencia indirecta.
- 🌿 **Medio de distribución:**
Debes analizar por cuáles medios se distribuye el producto y es entregado, si tienen servicio a domicilio, envíos

nacionales o locales, si tienen una tienda física y este es adquirido directamente ahí, etc., en pocas palabras cómo el producto llega a la población beneficiada.

- 🌿 **Factor diferenciador:**
¿Qué hace que ese emprendimiento sea especial y diferente a los demás?, ¿qué tiene él que no tienen los otros?; compáralo con el tuyo.
- 🌿 **Ubicación comercial del negocio:**
Observar si el emprendimiento tiene asignado un espacio físico fijo, si tiene varias sedes o lugares en donde se presenta el producto y en qué sector está ubicado, si es muy concurrido o no.
- 🌿 **Público objetivo:**
Completa con el público al cual va dirigido el producto, si son niños, jóvenes, adultos, hombres, mujeres, de qué estratos socioeconómicos, entre otras características que te ayuden a identificarlo.
- 🌿 **Tipo de producto:**
Qué productos vende la empresa y cuál es su presentación.
- 🌿 **Precio:**
Analiza un poco a qué valor monetario se entrega el producto, es decir, cuánto dinero debes gastar para comprarlo.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Tabla analítica de mercado

	1 Competencia	2 Competencia	3 Competencia	4 Competencia	5 Competencia
Nombre del negocio					
Competencia directa					
Competencia indirecta					
Medio de distribución					
Factor diferenciador					
Ubicación comercial del negocio					
Público objetivo					
Tipo de producto					
Precio					

DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA

Ahora bien, ya teniendo identificada una problemática y propuesto diversas soluciones para mitigarla, es hora de aterrizar las soluciones y profundizar aún más en la idea de emprendimiento elegida para tal situación. Para lograrlo vamos a presentar ciertos puntos que contribuirán a plasmar mejor tu propuesta.

FACTOR DIFERENCIADOR

Para establecer un factor diferenciador se debe analizar la competencia y mirar cómo es el comportamiento de cada una en sus diferentes dimensiones. En lo social, técnico, estético, económico, nivel de innovación, entre otros.

“El factor diferencial de tu empresa no tan sólo se puede dar en el producto o servicio que ofrezcas. Es decir, si tu empresa ofrece ya un producto o servicio existente y tiene una competencia considerable, no tienes que cambiar, añadir o quitar necesariamente propiedades o características a tu producto o servicio, sino que hay otras vías para hacer que tu empresa ofrezca algo que la caracterice y la haga especial” (Melchor, s.f).

Factor diferenciador en la dimensión social

Se debe analizar cómo es el comportamiento de las demás empresas con el cliente. Saber el nivel de satisfacción o mirar qué recomendaciones puede tener el cliente; esto se puede conseguir por medio de encuestas, entrevistas o inclusive una simple conversación, para que sepas qué aspectos puedes tener en cuenta para satisfacer esa necesidad de la persona.

Factor diferenciador en la dimensión técnica

Mirar qué tecnología utiliza la otra empresa para la producción del artículo o servicio que ofrece, pues así podrás establecer la eficiencia y/o el tiempo que le toma a la otra empresa producir el artículo o presentar el servicio.

Factor diferenciador en la dimensión estética

Debe de compararse la presentación del producto entre diversos emprendimientos, para así analizar qué diseño puedes mejorar para que la población se sienta atraída.

Factor diferenciador en la dimensión económica

Comparar precios de los artículos de los demás negocios, mirar cómo es el comportamiento económico de estos con respecto al público objetivo, y así organizar en tus artículos el costo del producto para que la población pueda acceder.

Factor diferenciador en la dimensión de innovación

Aquí es donde la creatividad debe emplearse para establecer diversos métodos o formas para mejorar el producto ya existente. No necesariamente debes vender o prestar el mismo servicio, puedes estar en constante mejora para causar gran impresión y suplir así día a día la necesidad del contexto inicialmente estudiado.

Por ejemplo: en una tienda, el factor diferenciador podría no estar en el producto que se vende, sino en la manera en que este se presenta o se ofrece al público objetivo. Pues es algo innovador cuando el producto no se ofrece de manera convencional, sino que se le da un toque diferente, un valor agregado o inclusive, que este pueda ser entregado a domicilio o comprar en línea.

PÚBLICO OBJETIVO

El público objetivo o población beneficiada es aquella a la cual estás dirigiendo tu emprendimiento; es decir, son las personas a las cuales les vas a solucionar o satisfacer una necesidad identificada previamente.

Para definir a tu público objetivo debes tener en cuenta el contexto en donde se presenta la problemática, pues ellos serán los primeros consumidores potenciales que vas a tener.

Para tener claro quién es tu público objetivo es necesario definir las siguientes variables o aspectos importantes y característicos de tu población; pues es importante analizar desde su edad, hasta sus intereses, comportamientos, conductas, entre otras:

- Edad (definir rango de edad): _____
- Estrato socioeconómico: _____
- Sexo: _____
- Nivel de consumo (si es un cliente constante): _____

- ¿Qué es lo que mayormente compra?: _____

- Lugares que frecuenta para su consumo: _____

- Ocupación: _____
- Nivel educativo: _____
- Motivaciones: _____

- Estilo de vida: _____

- Lugar de residencia : _____

- Interés socio-ambiental: _____

- Otros: _____

MISIÓN Y VISIÓN

La misión es la razón actual clara y precisa de **SER** de la empresa, es decir el motivo por el cual se creó el negocio, cual es la causa por la cual se lucha. Esta debe construirse y ser apropiada por cada uno de los integrantes que conformen el emprendimiento.

Par definir la misión de tu emprendimiento debes responderte las siguientes preguntas:

¿Quiénes somos? _____

¿Qué ofrecemos? _____

¿A quién se le ofrecen los productos? (Público objetivo) _____

¿Dónde está ubicado el negocio? _____

¿Por qué ofrecemos estos productos? _____

¿Qué necesidades desean solucionarse? _____

La visión es la manera en cómo la empresa se ve en un futuro a largo plazo, los deseos que se tiene para ser mejor y posicionarse en el mercado resaltando los valores. Para establecerla puedes comenzar por contestar las siguientes preguntas:

🌿 ¿Cómo me veo en 5 años?

🌿 ¿Qué productos desearía estar ofertando en 5 años?

🌿 ¿Deseo expandir el negocio en otras zonas?

🌿 ¿Qué otros servicios o productos puedo ofrecer?

GESTIÓN FINANCIERA

La gestión financiera administra de manera correcta los recursos del negocio para asegurar su producción futura. Asimismo, este proceso se hace con el fin de manejar correctamente el dinero para que los ingresos del emprendimiento cubra los gastos y así llevar un control adecuado. Para tal fin, por medio del presupuesto se propone contribuir a iniciar y mantener de la mejor manera tu idea de negocio.

PRESUPUESTO

En este apartado se desarrollarán actividades que le permitirán al emprendedor darle un valor a su producción en la idea de negocio, que aprenda cómo moverse en el mercado analizando a su competencia y a destinarle un valor económico a su tiempo invertido.

COSTOS

Los costos son todo el dinero invertido para la compra de herramientas y materiales con los que se realizará el producto y estos están asociados a la parte de producción de un emprendimiento. Las herramientas y recursos que permiten hacer realidad el producto, más no son un elemento indispensable y primario para su elaboración son denominados como gastos. Para dar un ejemplo vamos a proponer como producto la creación de un bolso, es así, como todas las actividades que ejecutemos estarán dirigidas a ello; la creación del bolso.

Actividad. Encuentra cuáles son costos

Teniendo en cuenta la definición dada anteriormente, en este punto se expone una serie de materiales para la elaboración de un bolso, se desea reconocer cuáles son los que intervienen directamente en la creación del producto, de tal manera sean considerados como parte del costo. De acuerdo a esto ¿Cuáles son los que seleccionarías?

Bombillos		Energía	
Jean		Computador	
Hilo		Adornos	
Cierre		Botones	
Máquina de coser		Internet	

Marca con una **X** los elementos indispensables para la creación del bolso.

Actividad. Conseguir materia prima

Luego de haber elegido los materiales para la construcción del producto debes de averiguar cuánto cuesta cada uno, y así revisar la proyección de costos por medio de un cuadro que te ayudará a organizarte. Ten en cuenta que al conjunto de materiales utilizados para la creación de un producto se les conoce como Materia Prima.

Descripción de las columnas

 **Ítem:** En este espacio va el material a comprar, por ejemplo, hilo, tela, botones. Todo depende del producto que vayas a realizar.

PRESUPUESTO

- 🌿 **Unidad de medida:** Aquí se coloca la unidad de medida, cómo venden el material, si es por litros, kilos, metros, centímetros, entre otros.
- 🌿 **Cantidad:** La cantidad de material que se necesita conforme a la unidad de medida en que se consigue cada elemento.
- 🌿 **Valor unitario:** Aquí se pone lo que vale comprar cada material por unidad, por ejemplo: un tubo de hilo, un metro de tela, un cierre, etc.
- 🌿 **Valor total:** Es la sumatoria de la cantidad de cada producto por el valor unitario. Para sacar este valor se debe realizar una multiplicación.
- 🌿 **Total:** es la sumatoria de todos los valores totales.

GASTOS

El gasto es el desembolso de dinero general que hace una empresa pero que es destinado, por ejemplo, para el pago de servicios, papelería, entre otros, siendo estos parte del desarrollo de las actividades que deben ejecutarse para la producción y comercialización de un producto, pero que no está ligado directamente al producto en sí. Es decir, que, a diferencia del costo, el gasto es un dinero no recuperable, puesto que es algo necesario para que el producto pueda ser creado y vendido, pero no tiene nada que ver con la materia prima ni la mano de obra.

Actividad. Descubre los gastos

Teniendo en cuenta la definición anteriormente expuesta, se procede a listar una serie de elementos necesarios que aportan a la elaboración de un bolso de manera indirecta, se desea conocer cuáles serían los gastos en este caso.

De acuerdo a esto ¿Cuáles son los que seleccionarías?

Ítem	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Total:				

PRESUPUESTO

Estampillas	<input type="checkbox"/>	Hilo	<input type="checkbox"/>
Energía	<input type="checkbox"/>	Arriendo	<input type="checkbox"/>
Retazo de jean	<input type="checkbox"/>	Agua	<input type="checkbox"/>
Mano de obra	<input type="checkbox"/>	Agujas	<input type="checkbox"/>
Forro	<input type="checkbox"/>	Máquina de coser	<input type="checkbox"/>

Marca con una **X** lo que es un gasto.

INGRESOS

Son el dinero que recibe la empresa tras vender un producto o servicio. También es conocido como ganancias, y este sirve para suplir los costos de la empresa, pues es el dinero invertido en la producción para adquirir esos ingresos, para ello es importante conocer el valor económico que se le debe dar al producto que se encuentra en venta. A continuación, se presentan algunas maneras para darle precio a un producto.

En este punto se tiene en cuenta unos factores importantes para lograr que tu trabajo sea reconocido a través de un valor económico dado. El primero es la suma de los costos de materia prima trabajados en la sección de costos. Es importante que tengas presente cuánto dinero invertiste en la compra de cada material para la elaboración del producto que se quiere comercializar, pues ese valor también debe recuperarse.

En segundo lugar, se debe sacar el valor del tiempo invertido para la elaboración del producto, este se logra hacer a través del siguiente proceso:

Consultar

Debes consultar el valor del salario mínimo mensual legal vigente en Colombia, teniendo en cuenta que una jornada ordinaria de trabajo está conformada por 48 horas semanales y con una intensidad de 8 horas diarias.

Ya conociendo el valor del salario mensual se debe proceder a dividirlo entre 30 días del mes. Luego, el valor obtenido por día será dividido entre 8 horas, dando como resultado el valor mínimo de una hora de trabajo, que es lo que debes tener en cuenta como margen para cobrar por tu mano de obra. Al final este valor se multiplica por la cantidad de tiempo dedicado en la realización del producto.



PRESUPUESTO

Para llevar una buena gestión financiera o económica se deben crear tablas como las que están aquí expuestas, donde puedas manejar la contabilidad de manera organizada y así asignar los valores correspondientes.

Actividad. Completa los espacios según tu criterio

Teniendo en cuenta los temas abordados anteriormente completa la siguiente tabla según tu criterio. Esto es solo por citar un ejemplo para asignar un valor a cada ítem y poder llevar una administración de tu emprendimiento.

CAPITAL DESTINADO	
1	Mano de obra \$
2	Servicios \$
3	Arriendo \$
4	Domicilio (si aplica) \$
5	Mantenimiento de maquinaria \$
6	Ahorro \$
7	Aseo \$
8	Vigilancia \$
9	Imprevistos \$
Total:	

Dibuja tu propia tabla.

CRONOGRAMA DE TRABAJO

El cronograma de trabajo es un instrumento esencial para la planificación del tiempo, pues a la hora de realizar un proyecto permite analizar y evaluar el cumplimiento de las actividades programadas, ya sea en horas, días, semanas e incluso meses.

Implementar el cronograma como parte de la idea de negocio proporcionará una constante interacción entre las actividades proyectadas, pues se podrá realizar seguimientos a cada una determinando los tiempos de ejecución y la relación existente entre las mismas. Al mismo tiempo y una vez listadas las actividades

que son importantes desarrollar para dar cumplimiento al proyecto, también se pueden establecer responsabilidades a los integrantes que forman parte del equipo de trabajo; de este modo, se distribuyen las tareas equitativamente haciendo responsable a cada uno de ellas, medir los tiempos y evaluar la ejecución de los requerimientos.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, se procederá a rellenar el siguiente recuadro con las principales actividades que se deben desarrollar para poner en marcha su emprendimiento ambiental.

CRONOGRAMA DE TRABAJO					
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ANTONIO JOSÉ CAMACHO

La Institución Universitaria Antonio José Camacho (UNIAJC) es una universidad de carácter público, la cual tiene como eje transversal el emprendimiento. Es por esto que a través del PLE (Programa de Liderazgo y Emprendimiento) se desarrollan actividades que fomenten y apoyen las iniciativas de emprendimiento de la comunidad.

Url: <http://www.uniajc.edu.co/empresario/>

Dirección: Sede Principal Avenida 6N No 28N-102

Teléfono: 665 2828

Correo: mercadeo@admon.uniajc.edu.co

FUNDACIÓN CARVAJAL

La Fundación Carvajal brinda capacitación y preparación a las personas pertenecientes a comunidades vulnerables para que puedan llevar un proceso de resiliencia y así ayudarlas a mejorar su calidad de vida a través de emprendimientos sociales y ambientales.

Url: <https://www.fundacioncarvajal.org.co/>

Dirección: 28F # 72L - 79 - Barrio El Poblado

Teléfono: 554 2949

Correo: comunica@fundacioncarvajal.org.co

GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA

Valle INN es una estrategia departamental para impulsar y apoyar el emprendimiento y la innovación en el Valle del Cauca, mediante centros subregionales de prestación de servicios. Se encarga de la identificación de necesidades y preparación de la población para la intervención social y ambiental por medio de emprendimientos.

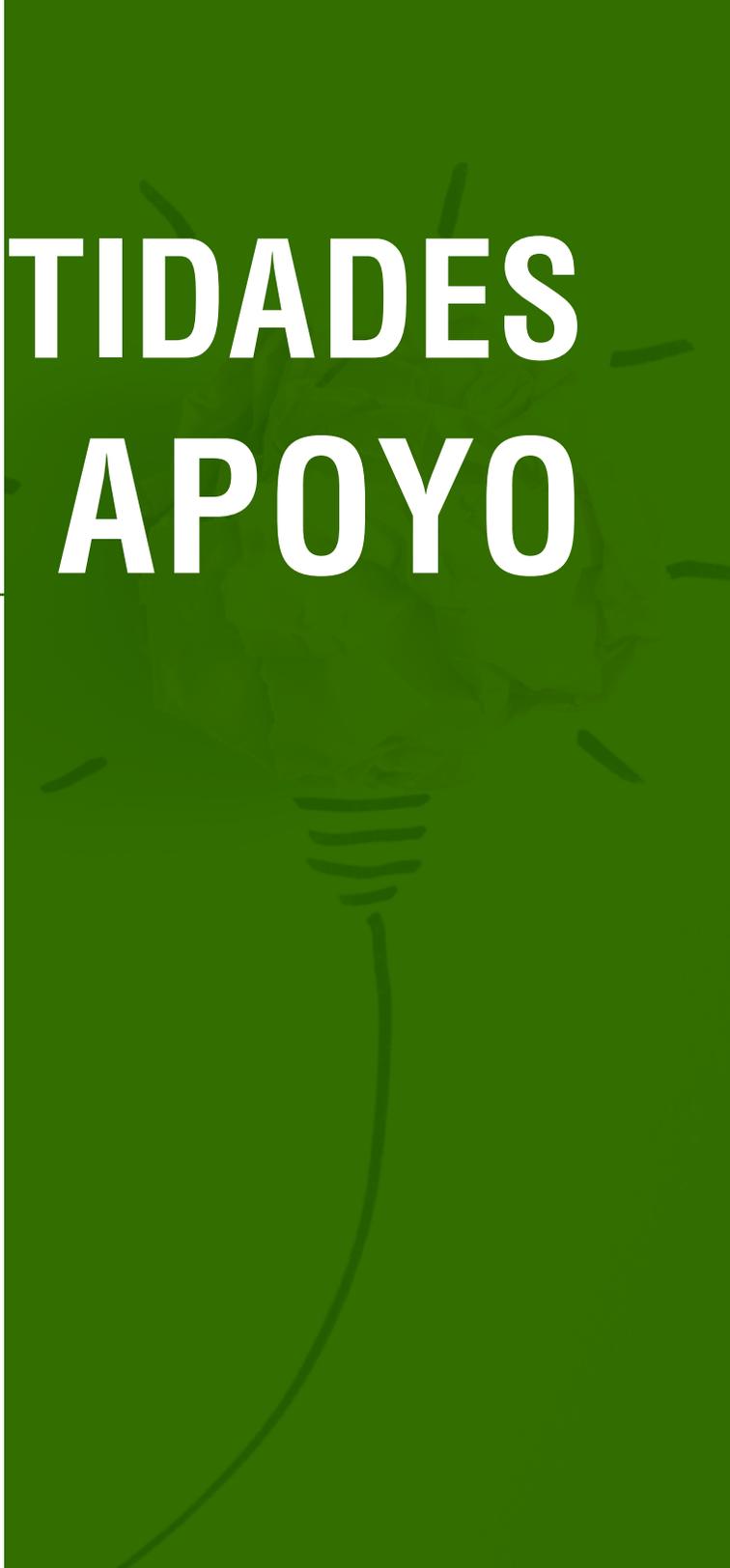
Url: <http://sis.valledelcauca.gov.co/content/cali-centro-valle-inn>

Dirección: Calle 8 No. 5 - 70 Piso 1.

Teléfono: 880 0507

Correo: valleinn Cali@valledelcauca.gov.co

ENTIDADES DE APOYO



CENTRO DE BIOTECNOLOGÍA INDUSTRIAL SENA

El SENA a través de las Unidades de Emprendimiento brinda apoyo a la comunidad durante todo el proceso, para lograr que las ideas de negocio se conviertan en empresas. Quiere apoyar el talento de los Colombianos para la creación de nuevas oportunidades y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Url: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>

Teléfono: Bogotá – 592 5555

Resto del País – 01 8000 910270

Correo: soportefondoemprender@carvajal.com

CÁMARA DE COMERCIO DE CALI

La Cámara de Comercio de Cali creó la Dirección de Emprendimiento e Innovación Empresarial, a través de la cual contribuirá a construir sistemas económicos, tejer redes y alinear prioridades que detonen el crecimiento empresarial de la región.

Url: <https://www.ccc.org.co/programas-y-servicios-empresariales/>

Dirección: Calle 8 No. 3 - 14

Teléfono: 886 1300

Correo: contacto@ccc.org.co

ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI

A la alcaldía de Santiago de Cali le interesa generar oportunidades para la superación de la pobreza, a través de la generación de emprendimientos que le brinde a la población una manera de mejorar su calidad de vida.

Url: <http://www.cali.gov.co/desarrolloeconomico/publicaciones/142775/alcaldia-de-cali-fomenta-el-emprendimiento-caleno/>

Dirección: Avenida 2 Norte No. 10 – 70

Teléfono: 887 9020

Correo: contactenos@cali.gov.co

ENTIDADES DE APOYO

DOCUMENTOS EN LÍNEA

- ✿ Aula Mass. (s.f). ESCOLARES Aprende y desarrolla tu propia empresa . Obtenido de ¿Qué es la gestión financiera?: <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>.
- ✿ Diario Gramma. (s.f). ¿Qué diferencia existe entre desarrollo sostenible y desarrollo sustentable? Obtenido de <http://www.granma.cu/granmad/2013/04/30/nacional/artic04.html>.
- ✿ Ellen Macarthur Foundation. (s.f.). Economía Circular. Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/es/economia-circular/concepto>.
- ✿ Empresarismo. (20 de Octubre de 2012). Obtenido de <http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html>.
- ✿ Espaliat, M. (18 de Octubre de 2017). El fin de la economía lineal. Obtenido de Preparando la transición hacia una economía circular: <https://www.prevencionintegral.com/comunidad/blog/upcplus/2017/10/18/fin-economia-lineal>.
- ✿ Gómez, E. (29 de Marzo de 2017). TYS Magazine . Obtenido de Cómo convertirte en un emprendedor ambiental: <http://www.tysmagazine.com/convertirte-emprendedor-ambiental/>.
- ✿ Institución Universitaria Escolme, Banco Agrario de Colombia & Ministerio de Agricultura. (s.f.). Guía práctica para la elaboración de una Idea de Negocio. Colombia. Obtenido de <http://www.escolme.edu.co/docomunica/cartilla/oei3/Cartillacompleta.pdf>.
- ✿ Instituto técnico de gestión empresarial. (s.f.). Ruta de emprendimiento del Valle del Cauca. Colombia. Obtenido de <https://www.ucc.edu.co/sitios/catalogo/SiteAssets/Lists/saladeprensa/poranyomes/CARTILLA%20RUTA%20DEL%20EMPREDIMIENTO.pdf>.
- ✿ Instituto Tecnológico de Aguascalientes. (Enero de 2015). El Espíritu Emprendedor y un Factor que Influencia su Desarrollo Temprano. (49), 47-48. Aguascalientes, México: Conciencia Tecnológica. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/944/94438997006.pdf>.

DOCUMENTOS EN LÍNEA

- ✿ Kamilore. (15 de Febrero de 2018). El factor diferenciador EIE. Obtenido de <https://tutobasico.com/factor-diferenciador/>.
- ✿ Melchor, M. (2017). ¿Has oído hablar del factor diferencial de tu negocio? Obtenido de <https://www.mariamelchor.com/blog/has-oido-hablar-del-factor-diferencial-de-tu-negocio>.
- ✿ MinEducación. (2012). La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos. En M. d. nacional, La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos (pág. 9). Bogotá: Panamericana Formas e Impresos S.A.
- ✿ Ministerio de educación nacional. (2012). La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos. Bogotá, Colombia. Obtenido de https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-287822_archivo_pdf.pdf.
- ✿ Molina, G. (s.f.). Competencia directa e indirecta. ¿Conoces a tus competidores? Obtenido de <https://www.gestionar-facil.com/competencia-directa-e-indirecta/>.
- ✿ SENA. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia. Obtenido de https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/4646/5/cartilla_emprendimiento_csf2.pdf.
- ✿ UNESCO. (s.f.). Árbol de problemas. Obtenido de <http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/cultural-diversity/diversity-of-cultural%20expressions/tools/policy-guide/planificar/diagnosticar/arbol-de-problemas/>.
- ✿ UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO. (2005). FORMULACIÓN DE PROYECTOS CULTURALES. Mendoza, Argentina. Obtenido de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/1098/fproyectosc.pdf.
- ✿ Imágenes de pressfoto y vectores adaptados de freepik. www.freepik.es



**Antonio José
Camacho**
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

PBX. 665 2828
www.uniajc.edu.co

Av. 6N #28N-102
UNIAJC NORTE

Ci 25 #127-220 Km7
Via Cali-Jamundí - Parquesoft
UNIAJC SUR

Síguenos    UNIAJC  

Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.





Cartilla Pedagógica de Emprendimiento Ambiental

Residuos Inorgánicos como potenciadores del Emprendimiento

ISBN: 978-958-8292-92-2

Institución Universitaria Antonio José Camacho
Av 6N No. 28N - 102 · Tel: 665 2828 / www.uniajc.edu.co

El contenido de la presente publicación es responsabilidad exclusiva de su(s) autor(es) y en ningún momento representa el pensar de la Institución Universitaria Antonio José Camacho. No está permitida la reproducción total o parcial de esta cartilla por cualquier medio sin el permiso previo y por escrito de los autores.

