

UCUNDINAMARCA S21

Distribución gratuita

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA



UDEC
UNIVERSIDAD DE
CUNDINAMARCA

ÍNDICE

EL EMPRENDIMIENTO DEBE SALIR DESDE EL AULA	3
ESTUDIANTE DESTACADO	4
QUEREMOS HACER HISTORIA EN LA PROVINCIA	8
CREAN EN SÍ MISMOS, SEAN FELICES	9

www.ucundinamarca.edu.co
ISSN 2256 4802

18

EDICIÓN

“El que emprende es el que hace algo nuevo dentro de la empresa, no sólo el que crea empresas”

P2



UCundinamarca disminuye la brecha digital en el Sumapaz

El macro proyecto redes libres como alternativa de innovación social e inclusión digital, en la vereda Bosachoque

PÁGINA 6-7

YOU HAVE TO KNOW



PÁGINA 11

Getting in contact with culture to learn English at the Girardot Branch

GRADUADO DESTACADO



PÁGINA 5

Digital, la solución estratégica de emprendimiento del siglo 21

“El que emprende es el que hace algo nuevo dentro de la empresa, no sólo el que crea empresas”

Félix Gregorio Rojas Bohórquez
Decano de la facultad de Ciencias Administrativas,
Económicas y Contables de la Ucundinamarca.

de investigación, la inversión se está haciendo, sin embargo estamos gestionando el acompañamiento de algunas entidades públicas y privadas para que apoyen estos procesos.

En la era del conocimiento se requiere profesionales creadores de saber, que generen su propio empleo y contribuyan al crecimiento económico, por esta razón, en los currículos debe prepararse a los estudiantes en creatividad e innovación empresarial.

Hoy la generación Siglo 21 de la Universidad de Cundinamarca se caracteriza por ser innovadora, emprendedora, colaborativa, solidaria, que se reconoce el otro y la naturaleza, sueña y milita por la vida, la libertad, la civilidad y la democracia, tiene el desafío de asumir el emprendimiento como una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

En este sentido de pertinencia, la Institución pretende formar y generar una cultura con acciones tendientes a considerar el aprender a emprender a partir de la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal, y su articulación con el sector productivo, esto con el fin de que el egresado se convierta en un articulador de la movilidad productiva en la misma región, generando el plus del

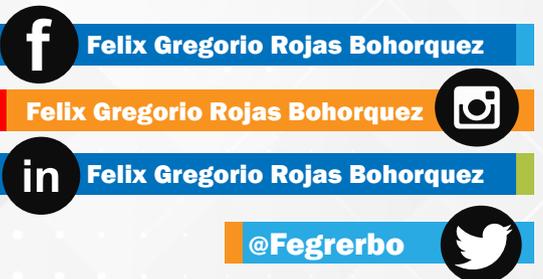
conocimiento necesario para su progreso a partir de las ventajas competitivas que le caracterizan y que son fuente de su relación con el mundo.

El ecosistema de emprendimiento en la Universidad está avanzando de la mano con el recurso humano: docentes, estudiantes, graduados y directivos a través del Centro de Innovación, Tecnología y Gestión Organizacional (CITGO). Esta es una iniciativa que tiene el propósito de asesorar a la comunidad universitaria y externa en la generación de ideas creativas e innovadoras con carácter de modelo de negocio.

“HAY QUE EMPRENDER COMO PERSONA”

Por otra parte la Universidad en los últimos 15 meses viene fomentando el emprendimiento con sus campos de aprendizaje enfocados en Startup Weekend y Bootcamp. En técnicas para emprender en el aula los profesores usan el método Canvas, el Customer Development y el Design Thinking, entre otras herramientas para emprender en el mundo globalizado.

Cabe destacar que la facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables viene apoyando los proyectos de emprendimiento a través de las notas académicas y los semilleros



Art. redactado por Martha Liliana García



Seguiremos sembrando emprendedores

“Las oportunidades pequeñas son el principio de las grandes empresas”

(Demóstenes)

ESTA ES UNA PUBLICACIÓN DE LA OFICINA DE COMUNICACIONES

RECTOR Adriano Muñoz Barrera **SECRETARIO GENERAL (F.A.)** Jenniffer Aceneth Rivera Bustos - **VICERECTOR ACADÉMICO** Orlando Blanco Zúñiga.
VICERECTORA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA (F.A.) Myriam Lucia Sánchez Gutiérrez. **JEFE OFICINA ASESORA DE COMUNICACIONES (F.A.)** Jenniffer Aceneth Rivera Bustos.
DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN Edisson Chaves Díaz, Norberto Pineda Montes, Johan Sebastian Cubillos Sánchez **REDACCIÓN E INVESTIGACIÓN** Martha Liliana García, Ivón Pachón y Daniela Molina. **PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL** Luis Carlos Ayala, William Guzmán **FOTOGRAFÍA** Luis Carlos Ayala, José Fernando Garzón - Archivo particular
WEB MASTER Sebastián Moreno.

Versión digital en www.ucundinamarca.edu.co - comunicaciones@ucundinamarca.edu.co - Sede Principal Fusagasugá - Diagonal 18 No. 20-29 PBX 1-828 1483
Fax 1-873 2554 - Línea Gratuita 01 8000 976000

Institución de Educación Superior Sujeta a Inspección y Vigilancia por el Ministerio de Educación Nacional



El emprendimiento debe salir del aula

“Si los puedes soñar, lo puedes lograr”, esta frase es el foco estratégico que usa Guiovanni Quijano docente de la UCundinamarca integrante del selecto grupo de los 10 mejores blogueros tesos en emprendimiento, los negocios y el marketing de Colombia, México, España y Guatemala.

El aula de clase para Quijano es un espacio que se convierte en un laboratorio de emprendimiento para generar en los estudiantes de la UCundinamarca una cultura emprendedora a partir de las nuevas metodologías como lo son el Lean Startup, el método Canvas, el Customer Development y el Desing Thinking, entre otros que permiten enseñar muy fácil y práctico el cómo emprender hoy.

La alta reputación de este profesor udecino en el mundo se debe a su pasión por el emprendimiento digital. Todo comenzó hace más de 5 años con su Startup www.marketingyfinanzas.net firma consultora que inició como un blog y que actualmente ofrece herramientas estratégicas sobre marketing, innovación, emprendimiento, modelos de negocio, finanzas y social media.

La experticia en el emprendimiento y la innovación de Quijano se respalda en su perfil profesional. Explica que es orgullosamente udecino, ama ser administrador de empresas de la Universidad de Cundinamarca, Especialista en Gerencia de Mercadeo y Ventas, Magister en Mercadeo Global, docente universitario, conferencista de la Cámara de Comercio de Girardot y de Bogotá, Fenalco, y alcaldías en Cundinamarca, asesor y consultor empresarial en marketing e innovación, liderazgo, y sistemas de gestión.

Actualmente Guiovanni es el coordinador de emprendimiento e innovación de la Universidad de Cundinamarca, seccional Girardot. También es miembro de la Red Latinoamericana de Emprendimiento y conferencista de la empresa Charlasmotivacionales.co

“El emprendimiento es un ejercicio personal que comúnmente no lo haces sólo, es encontrar una pasión por algo, encuentras un equipo, un sueño, diseñas una buena propuesta de valor que lo llevas a un segmento buscando generarle valor”

Para conocer un poco más a este colaborador digital en el aula de clase con sus cátedras marketing, innovación y emprender, UCundinamarcaS21 entrevistó a Guiovanni Quijano.



Art. redactado por Martha Liliana García

UC: ¿Por qué es importante el emprendimiento desde el aula de clase?

GQ: Cómo lo dice un gran joven emprendedor colombiano, Andrés Barreto; porque en la etapa de la Universidad no tienes nada que perder, tan sólo tienes unos sueños que cumplir y te encuentras con partners (compañeros) con la misma misión que tú y es la mejor época para emprender ideas frescas.

UC: La universidad en el PEU y demás proyectos y planes estratégicos adopta el emprendimiento, ¿cuáles son esos pilares? ¿Y en la práctica como se da?



GQ: Bien lo manifiesta el PEU que la UdeC asume el emprendimiento como una manera de pensar y actuar orientada a la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

El ejercicio de la cultura emprendedora dentro de la Universidad basada en la formación para la vida, pretende el desarrollo de una cultura con acciones

tendientes a considerar el aprender a emprender a partir de la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo, esto con el fin de que el graduado se convierta en un articulador de la movilidad productiva en la misma región.

UC: ¿Cómo está el ecosistema del emprendimiento en la Universidad?

GQ: Es un ecosistema incipiente, pero con un recurso humano (docentes y directivos) valiosísimo, dispuestos a echar andar este proyecto que desde el CITGO ha podido dar pasos como lo son la generación de una cultura emprendedora desde el modelo que hemos ajustado basados en las nuevas metodologías para emprender como lo son el Lean Startup, el método Canvas, el Customer Development y el Desing Thinking, entre otros que permite enseñar muy fácil y práctico el cómo emprender hoy.

UC: La universidad está formando un perfil de estudiante o profesional emprendedor, ¿cómo se está construyendo desde el aula?

GQ: Claro, cabe destacar que el emprendimiento debe ser transversal en todos los programas. El programa de Administración de Empresas genera la cultura del emprendimiento desde el aula, este se convierte en un laboratorio de emprendimiento a través de las asignaturas proyecto de empresa, innovación y creatividad, mercadeo,

formulación de proyectos, gerencia de mercados entre otras que permiten dar las herramientas necesarios para que el estudiante udecino desarrolle las habilidades a fin de entender el entorno y ofrecer soluciones de valor a la región.

Por otra parte considero que la Universidad debe hacer más Startup Weekend y los Bootcamp para involucrar a toda la comunidad Udecina y esto sea toda una cultura dentro de nuestra organización universitaria.

UC: ¿Cuáles deben ser las competencias del docente promotor del emprendimiento?

GQ: Una persona que haya emprendido algo en la vida, mínimo un intraemprendimiento, un ser humano sensible al entorno, con valores y principios, con mente abierta, capacitado en carreras a fines y con una clara visión de la innovación y la creatividad para ayudar a generar buenas propuestas de valor.

UC: La universidad fomenta el emprendimiento, en el último año en sus campos de aprendizaje se ha realizado eventos enfocados al emprendimientos como los Star Up, Bootcamp, etc. ¿En estos eventos qué tipo y cuantos emprendimientos son una realidad?

GQ: Se han realizado dos Startup Weekend y tres Bootcamp los cuales han dejado 10 grupos ganadores, y dos están funcionando en su etapa temprana. Pero lo importante a resaltar en estos eventos es el gran impacto que deja estos campos de aprendizaje, teniendo en cuenta que en estos eventos no necesariamente se crean empresas, el verdadero impacto se da en cada participante, que cambia su visión del mundo y la forma de crear empresas, que luego al cabo de dos o tres años salen a proponer buenos negocios a la región o en el mundo.

UC: ¿Las tics y la innovación son clave para emprender?

GQ: Por su puesto. Los modelos de negocios han cambiado muchísimo, por ejemplo la empresa más grande de transporte en el mundo no son dueños de un vehículo, es Uber. La empresa más grande de hospedaje en el mundo no son dueños de un hotel, es Airbnb. Por lo tanto los ejes de los nuevos modelos de negocio son las plataformas (tics) que permiten conectar usuarios de manera efectiva en tiempo real para generar valor. Por eso los nuevos emprendimientos deben llevar un componente tecnológico para ser escalables, rentables y repetibles.

www.guiovanniquijano.com

www.marketingyfinanzas.net

@MktQuijano

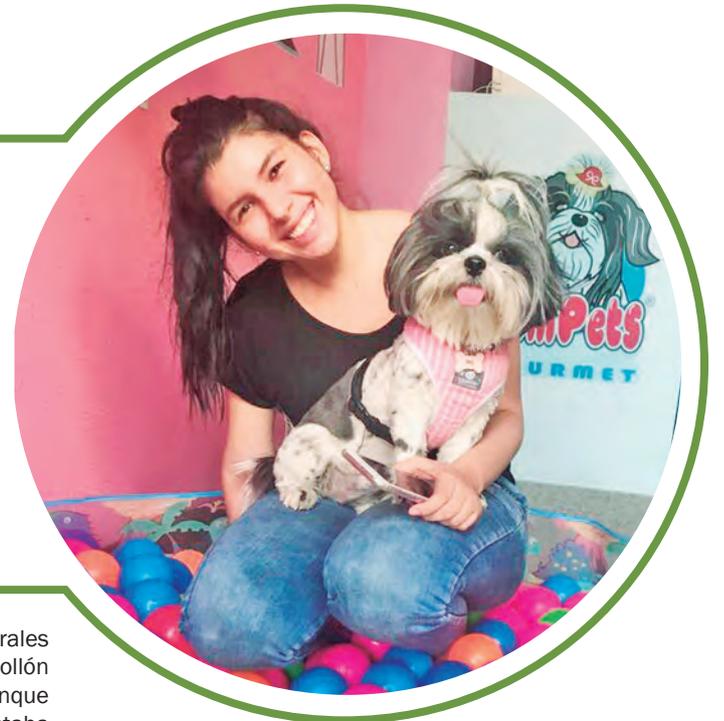


Sigue todas las historias en nuestro canal

UCUNDINAMARCA TV

“Me inspire en mi mascota y me convencí que uno puede combinar las pasiones que tiene para lograr su meta, en este caso mi carrera y los animales”

Rocío Del Pilar Mendoza Solano



En nuestros días las mascotas domésticas son un integrante más en la familia, estos animalitos viven en un ambiente humanizado lleno de amor, sus dueños compran ropa, comida, juguetes y hasta celebran su cumpleaños, aspectos que llevaron a Rocío del Pilar Mendoza Solano a crear su empresa MomPets Gourmet.

MomPets Gourmet es una repostería canina y felina, que produce y comercializa alimentos naturales para animales domésticos; cómo galletas, Cupcakes, gelatinas, bolas de proteínas, helados y tortas de cumpleaños, realiza todo tipo de celebraciones, funciona en punto de venta directo en el Barrio La Estación en Girardot y por medio de redes sociales: Instagram, Facebook, Waze y Google Business.

La empresa realiza identificaciones caninas y felinas (cédulas), línea de ropa exclusiva de marca MomPets Gourmet y venden productos personalizados en forma de caricatura para humanos y mascotas.

La gerente de esta idea innovadora es una joven estudiante de Administración de Empresas que siempre soñó con tener su propia empresa; intentó por varios campos como accesorios, ropa, perfumes y cosas para el hogar, pero sentía que algo le faltaba, tenía las ganas de emprender para lograr su sueño de ser su propio jefe, hasta que se inspiró en su mascota Mara, una perrita de raza Shih Tzu originaria de Tíbet, de tamaño pequeño, pelo liso y de personalidad amistosa.

UC: ¿De dónde surgió esta iniciativa de emprendimiento?

RM: Surgió por el amor a Mara mi perrita me motivó a realizarle sus propios snacks y pedí consentimiento de la Veterinaria de Mara la Doctora Nataly Parra, quién me ánimo a no sólo hacerlos para ella, sino ofrecerle a otras personas que

también les gustaría consentir con pasabocas naturales a sus mascotas. El apoyo de mi novio Fabián Mogollón fue fundamental, él siempre creyó, me alentaba; aunque yo pensaré que podría ser una locura, pero que estaba convencida que valía la pena intentar.

UC: ¿Qué servicios presta tu empresa?

RM: Vendemos: snacks naturales a base de proteínas y verduras, helados para peludos y humanos, cenas navideñas para mascotas, ropa exclusiva fabricada por nosotros mismos, prestamos servicio de identificación cédulas de MomPets, productos personalizados en forma de caricatura cómo tulas, cojines, maletas, pañoletas, corbatines, y todo tipo de celebraciones.

UC: ¿Cómo inició el proceso de creación de MomPets Gourmet?

RM: Iniciamos cómo tienda virtual para darnos a conocer en nuestra ciudad, para las personas fue algo que sorprendió e impactó mucho, unos lo tomaron súper bien y otros no, pero con el amor y la dedicación la ciudad de Girardot fue cambiando la mentalidad y la cultura que tenía hacia el trato y el pensamiento de los animales, he aprendido que las cosas no son fáciles que todo es de dedicación, persistencia y paciencia.

UC: ¿Qué tipo de clientes tienes en tu empresa?

RM: Tenemos niños que ahorrar para comprarle helados a su mascota, jóvenes, parejas que ven su mascota como un hijo, personas de edad que consienten su mascota y familias que disfrutan compartir un tiempo agradable con la mascota.

UC: ¿Qué es lo más raro que te han pedido en tu negocio?

RM: Lo más raro fue cuando vendí una cédula de identificación, la señora me pidió dos cédulas para el mismo perrito, las cédulas llevan el nombre de la mascota y dos apellidos, la señora solicito una con el apellido del esposo y otra con los dos apellidos de ella; su comentario fue “es que si me separo de mi esposo no quiero que me vaya a quitar el perro entonces con la cédula mía peleo su custodia”.

UC: ¿Qué obstáculos has encontrado en tu emprendimiento?

RM: Cuando celebramos nuestro primer cumpleaños peludo para un perro sólo tenía una vela rosada de mostrario por que aún no me había llegaba el pedido, me tocó pelar la vela para quitar el color rosado y pintarla de azul, me daba susto que cuando la prendieran se removiera la pintura, pero afortunadamente nada paso y la familia nunca lo noto.

UC: ¿Qué le enseña la universidad en el área de innovación y emprendimiento?

MR: Me ha ensañado a tener clara mis ideas, a organizarme, a perder el miedo en algunas cosas que se me dificultaban, tener confianza en mí misma, a poder recibir y compartir opiniones, consejos que nos aportan mucho. Creo que esa es la materia que más nos inspira a crear nuestra empresa.

UC: ¿Qué consejo daría a los estudiantes de la Universidad que están pensando en una idea de emprendimiento?

RM: Creo que lo primero es que se inspiren en aquello que les apasiona, porque innovar no es inventarse algo sino, coger lo que ya existe y mejorarlo, que siempre se van a presentar obstáculos y personas que dirán cosas que te van a desmotivar, pero lo realmente importante es que tengamos confianza en nosotros mismos, porque la satisfacción que tenemos es que estamos cumpliendo nuestro propio sueño.



Art. redactado por Martha Liliana García



Digital

La solución estratégica de emprendimiento del siglo 21

Leonardo Leal Valderrama un joven emprendedor, apasionado de tan sólo 27 años es un empresario digital que en corto tiempo ha liderado con su equipo de trabajo 186 proyectos en su empresa la Agencia Creativa 12LAB

Leal graduado de la UCundinamarca del programa de Administración de Empresas y magíster en Publicidad y Marketing se describe como una persona apasionada con lo que hace siempre, “el 50% de mí está agotado todo el tiempo y el otro 50% está buscando una cosa nueva para hacer. No me quedo quieto y detesto la ausencia de dinamismo. Podrían decir soy un poco estricto, pero yo pienso que la disciplina es el cimiento de una vida exitosa. Aunque suene cliché, me gusta vivir, saber que hay oportunidades nuevas todos los días para hacer algo distinto. En el marco de la modernidad líquida, es necesario coleccionar momentos que sean verdaderamente memorables”. Agregó Leonardo.

Hace más de un año creó la Agencia Creativa 12LAB una empresa de tipo laboratorio que cuenta con alrededor de 50 talentos de staff on demand, una planta de 7 personas, directores de servicio, project managers, copy y artes en perfiles juniors y seniors.

“La disciplina de un emprendedor es el cimiento de una vida exitosa”

La Agencia Creativa 12LAB es una empresa de tipo laboratorio creativo que ofrece soluciones prácticas y ejecutivas de mercadeo y comunicación para pymes, en tres líneas de servicio: soluciones digitales, que buscan acompañar al cliente en su transformación o maduración en redes sociales e internet a través de contenido y pauta. Mercadeo y Comunicaciones, que ayuda a crear planes de mercadeo dependiendo de las necesidades y objetivos de cada cliente, así como la gestión de la comunicación interna y externa y finalmente Branding.

Desde su constitución, 12LAB viene gestionando en la modalidad de freelance servicios. Sin embargo, actualmente la compañía ha logrado grandes avances en diferentes industrias como estilo de vida, moda, educación y tecnología con más de 56 clientes felices enmarcados en 3.840 horas de trabajo durante las 24 horas del día y siete días a la semana.

UCundinamarca charló con el gerente digital Leonardo Leal sobre la maduración del proyecto, obstáculos y desafíos del mercado virtual.

UC: ¿Cómo surgió la idea de montar tu propia empresa?

LL: Siempre quise tener un propio escenario para aplicar todos los conocimientos que adquirí, no sólo en la universidad sino también en la experiencia laboral, cuando estuve en el rol de gestor de marca esa idea creció mucho más, pues comprendí las preocupaciones y problemas desde el punto de vista del cliente de una agencia y entendí cómo debía presentar mis servicios.

UC: ¿Qué tipo de clientes tienes en tu empresa?

LL: Son propietarios de pymes y/o gerentes de mercadeo

o marca, que buscan una mano para lograr sus objetivos de negocio y proyectar una imagen con mayor alcance y credibilidad al mercado.

UC: ¿Qué obstáculos, miedos, o retos has tenido que afrontar? ¿Y cómo los has superado en todo este tiempo que llevas emprendiendo?

LL: El primer y más grande obstáculo es el anonimato y enfrentarse a un mercado por conquistar. La consecución de clientes nunca ha sido sencilla y más sin el prestigio de un apadrinaje importante. Entendimos que los clientes llegan a través de las relaciones públicas y los contactos clave que tenemos como personas naturales y cómo a partir de ellos, se puede capitalizar. Buscar unirse a una asociación o una red de empresas, por ejemplo, universitaria, puede hacer más sencilla esta tarea.

UC: Muchas iniciativas emprendedoras acaban desapareciendo en un corto plazo de tiempo que estrategias te planteas?

LL: Primero hay que tener expectativas realistas de recuperación de inversión, la mayoría de emprendimientos no darán rendimientos considerables en los primeros años, habrá que tener paciencia y consistencia en la forma cómo se entrega el producto o servicio al mercado.

El monitoreo de las condiciones del mercado es esencial, saber qué está pasando en la industria ayuda a identificar oportunidades de negocio, innovación o mejora para aplicar.

UC: ¿Ser jefe de tu propia empresa que te exige?

LL: Responsabilidad, tiempo, supervisión y trabajo duro.

El transmedia es una manera perfecta para dar alcance a una historia en un mundo de conexiones digitales.

UC: ¿Qué le enseñó la universidad en el área de innovación y emprendimiento?

LL: La Universidad a través de sus clases, mostró técnicas de innovación y aportó un marco y herramientas que han servido

mucho para el desarrollo de ideas de negocio. Pienso, sin embargo, que aún hay mucho camino para recorrer para la incubación e impulso de ideas que pueden trascender.

UC: En sus épocas de formación, ¿soñó con su emprendimiento?

LL: Siempre fue una opción, pero nunca pensé que fuera sencillo, principalmente porque no soy una persona comercial y tenía la idea que para emprender debías ser muy buen vendedor, lo cual no es cierto.

UC: La universidad en sus políticas educativas ha trazado la ruta de generar cultura de del estudiante innovador, emprendedor, ¿cómo observa esta iniciativa que la institución esta implementado desde las aulas de clase?

LL: Desde mi punto de vista, esta política es una respuesta a las evidentes dinámicas del mercado actual, las brechas académicas entre diferentes profesionales privilegian a unos cuantos en materia de oportunidades laborales y de emprendimiento, la empleabilidad es un factor determinante para medir la calidad de la educación y ser emprendedor es definitivamente una forma de demostrar actividad profesional.

Las políticas deben ser traducidas a acciones que fomenten y perpetúen la innovación y el emprendimiento a través del acompañamiento al egresado, emprendedor o innovador en los procesos en los que necesite soporte.

UC: ¿Qué consejo daría a los estudiantes de la Universidad de Cundinamarca para ser innovador y un gran emprendedor?

LL: Tengan la mente abierta, escuchen a los que tienen experiencia en su campo, como emprendedores o innovadores hay muchas cosas que desconocemos, hay que oír consejos y saber cuándo aplicarlos.

www.agencia12lab.com



Sigue todas las historias en nuestro canal

UCUNDINAMARCA TV



Art. redactado por Martha Liliana García

UCUNDINAMARCA DISMINUYE LA BRECHA DIGITAL en el Sumapaz



A 20 minutos del municipio de Fusagasugá, en el corregimiento occidental está ubicada la vereda Bosachoque, un lugar abrazado por la naturaleza y de belleza paisajista dónde los proveedores de servicios de telecomunicaciones de internet no dan cobertura y la vida digital comunitaria se vive a través de redes libres visibilizada con antenas caseras, tapas de ollas, tapas de latas, tubos de pvc y CD viejos que capturan la recepción de la señal permitiendo a la comunidad de la zona hacer uso de las tecnologías de la comunicación e información.

Este macro proyecto denominado Redes Libres cómo Alternativa de Innovación Social e Inclusión Digital en la vereda Bosachoque

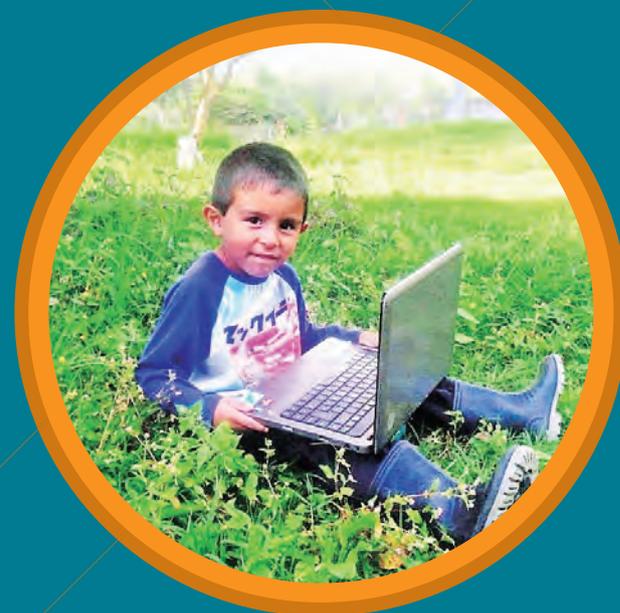
de la ciudad de Fusagasugá, es liderado por la facultad de Ingeniería. Cuenta con un grupo de doce docentes multidisciplinar del área de sistemas y electrónica y un puñado de jóvenes protagonistas que transfieren el conocimiento en los talleres y a su vez son colaboradores en el montaje tecnológico en esta zona rural.

También un grupo de docentes de inglés imparten clases y talleres para convertir la vereda Bosachoque, en una vereda digital bilingüe.

El proyecto surgió con el propósito de disminuir la brecha digital en el campo teniendo en cuenta que en la sociedad del siglo 21 el acceso a la información y

comunicación se han convertido en un derecho para el desarrollo humano, nace esta iniciativa de apropiación social Redes Digitales Comunitarias como alternativa de innovación social e inclusión digital.

Este proyecto es un laboratorio vivo comunitario participativo que durante seis meses y cada ocho días ha beneficiado 400 familias integradas por personas campesinas, pensionados, agricultores, jornaleros, profesores y profesionales que cambiaron el estrés de la ciudad por la



tranquilidad y ambiente natural que ofrece la vereda Bosachoque.

Cuando la noche cae y el cielo estrellado cubre como un cristal la vereda estudiantes y profesores se desplazan en vehículo o en otras ocasiones caminan ocho minutos desde la vía panamericana hasta la escuela de la vereda o alguna casa colaboradora para realizar el taller.

Los estudiantes y profesores se abren camino por la carretera empedrada llenas de vegetación y armonizadas con el sonido grillar cri-cri, caminan cargados con todo el dispositivo técnico: videobeam, telón cables, teléfonos celulares, tarjetas, chip, discos y diversos software para luego enseñar a los grupos focales mediante talleres prácticos el cómo conectarse desde su celular a la señal wifi, hacer llamadas sin utilizar el internet ni gastar minutos de su plan, uso del computador, y hasta el manejo de un PC del tamaño de la palma de la mano que usa

tecnología con poco voltaje y se alimentan de paneles solares, en esta red se involucra alternativas de energía renovables.

Los niños y jóvenes ávidos por el conocimiento de la tecnología son los más felices con el proyecto; ya no tienen que desplazasen hasta la ciudad, entrar a un café internet y gastar dinero para realizar sus labores escolares. Ahora desde su celular se pueden conectar a la antena con una señal wifi y acceder a múltiples biblioteca virtuales.

Un logro significativo para la comunidad es la puesta inicial de la emisora comunitaria. Los profesores del macro proyecto configuraron con un par de clips en un computador un software que hace las veces de una emisora comunitaria y capacitaron a jóvenes y adultos para el uso del programa y la realización de producción radial de contenido educativo y comunitario.

Por otra parte, los abuelos de la vereda con de más 70 años de edad han sido alfabetizados digitalmente, tienen correo electrónico, saben redactar una carta, tomar una fotografía, comunicarse vía skype con sus hijos en el exterior entre otras habilidades digitales.

Detrás del proyecto se construye tejido social cómo el caso de las madres rurales de esta zona que luego de cumplir sus tareas domésticas y de terminar el día con el cuidado de sus hijos aprovechan el tiempo libre para estudiar una carrera profesional en modalidad virtual.

Finalmente cabe destacar que luego de 6 meses y de apropiación social la comunidad se ha empoderado del proyecto, ahora son protagonistas de su alternativa de solución.

Conoce más historias cómo esta en nuestro canal: **UCUNDINAMARCA TV**



Art. redactado por Martha Liliana García

400 familias se están beneficiando del proyecto



40 talleres de integración digital

Más de 20 abuelos alfabetizados digitalmente



25 asistentes por sesión

Conoce más historias como esta en nuestro canal: **UCUNDINAMARCA TV**

HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO

UCUNDINAMARCA



empresa, ya que cuentan con sus propios apiarios, sacando un producto de excelente calidad para la producción de sus productos estrella.

Cuando nació la empresa, el equipo de ALISED enfrentó obstáculos muy duros, cómo lo fue la adquisición del envase, se perdieron 826 litros de producción ya que al realizar la compra del envase el proveedor que era Bavaria se dio cuenta que era para cerveza, por lo tanto demoró la entrega ocasionando esta gran pérdida de la producción; hoy en día permitió consolidar más nuestra empresa; “seguimos afrontando retos y obstáculos cómo la comercialización en la provincia un gran reto pero que al mismo tiempo nos ha ayudado a tocar mercados diferentes cómo Bogotá”.

Actualmente el laboratorio está ubicado en Guachetá en la vereda Tagua, por ello a través de la alianza entre la Universidad de Cundinamarca, la UNAD y la Cámara de Comercio estos empresarios emprendedores han venido recibiendo capacitaciones que le ha permitido recibir información frente a formalización, contabilidad, producción y todos los requerimientos para poder entrar al sector formalizado, afirmó Adelina Guzmán Docente CITGO y líder del Centro de Innovación, Tecnología y Gestión Organizacional de la Universidad de Cundinamarca seccional Ubaté.

La creación de la empresa ha permitido así mismo generar empleo para la población de la zona cómo es el caso de la cebada con espiga.

Almacenes de cadena ya requieren el producto y la idea ahora es tener reservas para poder atender las demanda del mercado afirmó este emprendedor de la Provincia de Ubaté.

Emprendedores reales que comienzan negocios verdaderos y que emplean gente real y que hacen productos reales es la gente que necesita nuestro país.

“Queremos hacer historia en la provincia, somos un semillero”

En Guachetá, municipio ubicado al norte de Cundinamarca en la Provincia de Ubaté, ciudad carbonífera y lechera de Colombia gracias a su gran producción de carbón mineral de primera calidad y los abundantes hatos de ganado lechero, nace Luis Alberto Cristancho Sierra, un emprendedor que después de haber estado muchos años al servicio de Dios y en espera de cumplir el tiempo para tomar la decisión de seguir su camino al sacerdocio, hoy es un empresario de productos naturales orgánicos de la región.

El camino de Luis Alberto comenzó hace 18 años, Dios le mostró a través de experiencias como aprender trucos de añejamiento de vinos cuando estuvo en Tierra Santa en cumplimiento de su misión como seminarista.

Sin embargo, a través de las grandes experiencias vividas en el seminario aunado a la inquietud de elaborar un producto de calidad, Luis Alberto hace sus primeras montas de cerveza y tres años más tarde inicia con pruebas para la elaboración de vinos, pero en esa época era un sueño más, ya que no se contaba con lúpulo un ingrediente esencial para la elaboración de la cerveza, es decir, la materia prima de la cerveza y solo una empresa lo tenía, razón por la cual se hacía imposible su producción.

“Actualmente la estamos comprando en Susa y con miras a empezar a comprar también en Carmen de Carupa y Guachetá”

De sus flores convenientemente secadas, se extrae la lupulina, un elemento esencial que aporta el sabor amargo y el aroma característico de la cerveza, hace que la espuma de la cerveza sea más estable, ayuda a conservar su frescor y le confiere otras propiedades. Sin ella el sueño nuevamente quedaba quieto por un tiempo.

Pero hace un año en el 20 de Julio de 2016, día de la Independencia, y con el propósito de amenizar su reunión familiar y de amigos Alberto hizo la cerveza Ale, agasajo que terminó en darle cuerpo y vida a esta gran empresa conformada por varios socios llamada ALISED.

La empresa se dedica a la elaboración, distribución y exportación de productos naturales cómo vinos orgánicos, cerveza artesanal y extractos naturales medicinales.

Dentro de los insumos requeridos se utiliza 100% miel de abeja, según nos cuenta Alberto es producida por la misma



Art. redactado por Ivón Pachón



Sigue todas las historias en nuestro canal **UCUNDINAMARCA TV**

Beneficios de la cerveza

- Regula el Sistema Digestivo
- Contiene lúpulo que posee propiedades antibacteriales
- Por su efecto depurativo nos mantiene limpios los riñones y libres de cálculos
- Reduce el riesgo de sufrir ataque cardíaco

Beneficios del Vino

- Ayuda a combatir las infecciones de las encías
- Combate el cansancio y la fatiga
- Reduce el colesterol
- Bloquea el crecimiento de células cancerosas
- Un aliado para controlar las infecciones urinarias

“Crean en sí mismos, sean felices y sean autónomos”

Juan Camilo Bermúdez Rodríguez

Con tan sólo 21 años para Juan Camilo alcanzar el éxito empresarial no es un sueño es una realidad. Los emprendedores reales que comienzan negocios verdaderos, que emplean a gente real y que hacen productos y servicios para sus clientes son los que hoy en día llamamos emprendedores.



Art. redactado por Ivón Pachón

UC: ¿Por qué crees que estas dentro del grupo de los emprendedores de nuestro país?

JC: Estoy trabajando dentro de unos proyectos muy buenos que salen de mi experiencia de ser YouTuber (personas que se dedican a hacer vídeos de todo tipo para contar lo que les gusta y hacer contenido para sus suscriptores), hago vídeos de tecnología y como estudiante de Tecnología en Desarrollo de Software me estoy encargando de abrir más el mercado y dar soluciones a mi comunidad. Estoy trabajando en una plataforma dónde todo se encuentre en un sólo lugar, ejemplo tenemos un móvil y queremos información de cómo mejorarlo, allí lo encontraremos a través de artículos, tips y tutoriales al igual que todo lo referente a accesorios para el mismo, disponibles en todas las marcas y referencias que existan, al igual para que la comunidad también pueda compartir sus trucos con los móviles, permitiendo mantener actualizados los contenidos y generando novedades.

UC: ¿Hace cuánto eres YouTuber?

JC: Hace 3 años inicié, pues me fascina los móviles les empecé a descubrir muchos trucos y cosas que en internet no se encontraban, entonces principié para hacer los primeros vídeos con esta información.

UC: ¿Cómo se te ocurrió la idea para poner en marcha tú empresa?

JC: Empecé a ver que tenía un gran número de visitas y la demanda me permitió seguir explorando para poder emitir más contenido y así mismo exigirme para prepararme más. Cómo hablar en público, publicar contenido interesante, escoger un buen entorno, presentadores, mil cosas que poco a poco se volvían cada vez más necesarias. Actualmente ya lo estamos trabajando a través de una página web y una App.

UC: ¿Cuál era el contenido más visto?

JC: Los tutoriales cómo por ejemplo desbloquear un teléfono, omitir errores que traen los móviles, aumentar capacidad de algún dispositivo, etc. Permitiendo crear una comunidad interesada en este tipo de contenido.

UC: ¿Cuál es el número de visitas más altas que ha tenido un vídeo?

JC: Hemos llegado a novecientas mil (900.000) visitas. Lo que nos permite que seamos referentes para promocionar productos y servicios de otras empresas. cabe destacar

que a la semana se suben varios vídeos de diferentes temas de interés general, ahora nos proyectamos cómo una nueva serie de emprendimiento, que busca dar a conocer las empresas y/o ideas de los demás estudiantes de la extensión.

UC: ¿Con qué equipo cuentas hoy en día?

JC: El equipo está integrado por un productor audiovisual, un experto en mecardeo digital y su servidor.

UC: ¿Cómo fue la decisión de escoger la profesión a estudiar que se articulará con la empresa?

JC: Desde de los 10 años me han gustado los sistemas, mi curiosidad por los computadores me llevó a desarmarlos y ha armarlos nuevamente, es ahí donde nace esa pasión y empiezo a descubrir que puedo obtener más recursos cómo desarrollador de software para luego enfocarme en ese camino. Con el ingreso a la Universidad nacen nuevas ideas, cómo desarrollar una plataforma con la que contamos actualmente (www.mastertecnology.net) y así mismo expandirnos más en las búsqueda de nuevas opciones.

UC: ¿Qué servicios presta la plataforma hoy en día?

JC: Los usuarios pueden acceder para comprar equipos, accesorios para sus móviles, crear contenidos, buscar trucos y demás temas de interés, ahora estamos trabajando en un asistente virtual que permitirá dar respuestas inmediatas de acuerdo a lo programado.

UC: ¿Cuál es la siguiente meta o proyecto trazado?

JC: Obtener el capital y las herramientas necesarias para crear carcasas para los móviles de acuerdo a las necesidades de los clientes, desde las más antiguas hasta las más actualizadas con el fin de abarcar todo el mercado, en un material que no requiere la reproducción masiva, lo que permitiría que no se deje de suministrar alguna.

UC: ¿Qué tecnología usaste para el desarrollo del negocio?, ¿Y qué estrategias comunicativas usaron para comunicarse con los clientes?

JC: A través de YouTube, Facebook, Instagram y nuestro

Portal Web, que son los que nos han permitido crear y ampliar nuestra comunidad de seguidores.

UC: ¿Qué opinión tiene tu familia con esta idea de negocio?

JC: Al principio fue súper difícil porque no comprendían el negocio, la generación de antes concibe el trabajo con el cumplimiento de un horario, tener un jefe, esperar un sueldo, etc. En cambio yo duraba de 3 a 4 horas encerrado produciendo contenido, editando y grabando, entonces mi familia pensaba que no hacía nada pero después de ver los resultados, ellos me apoyaron e incluso me preguntan cómo voy.

UC: ¿Con qué capital inicial contaste?

JC: Arranque de ceros y sin un peso, sólo contaba con mi celular, una cámara VGA, el móvil que sin duda es el insumo necesario, cada nada me lo robaban por estar grabando pero el reto era seguir entonces volvía a conseguir otro teléfono. Tenía que pagar el internet mensualmente y era súper difícil mantenerlo pero tocaba. Poco a poco los recursos que empecé a recibir me permitió ir adquiriendo tecnología (cámaras, pantallas, trípodes, etc.).

UC: Si volvieras a empezar, ¿Cambiarías algo?

JC: Definitivamente el modo de expresarme antes, pues no usábamos tanto lenguaje técnico que nos permitirá dar un contenido tan claro.

UC: ¿Cuál es la proyección social a la que le apuntan con la empresa?

JC: Cuando se consolide el proyecto, la idea es destinar un porcentaje de los recursos recibidos para apoyar a los niños con limitaciones físicas, suministrándoles prótesis plásticas que les permita mejorar su calidad de vida, visibilizándolos a través de nuestros medios de comunicación para que la gente promocióne sus ideas.



MasterTechnology

MasterTechnology



Sigue todas las historias en nuestro canal

UCUNDINAMARCA TV

Conversatorio con el Rector



Charlemos un Rato



ExpoUCundinamarca



Seminario de Cartografía



Festival de Danza

**Encuentros deportivos y culturales
Graduados Ucundinamarca**



**Simposio Contable
Translocal**





Getting in contact with culture to learn English at the Girardot Branch

Nursing students 3rd level with Alexandra Charlotte from England- 27th April 2017

Keeping in contact with native people as a tool to teach and learn English at our University at Girardot Branch, it has meant, we take into account not only four language skills, but also, working on the fifth language skill: "Culture" in addition to listening, speaking, reading and writing.

In order to develop of intercultural sensitivity and awareness, using the English language as the medium of interaction, in different experience fields where the students can transfer everything what they have seen in class in a funny way.

Talking, asking, singing or joking in English with our native guests it's the best time of the class to get in contact with daily life that involves aspects we are not able to see, just learning the grammar rules that we find in the books. On the other hand, as teachers for this generation of the twenty-first century, we should consider there are two reasons for not teaching English just for testing it. The first reason is taking into account that the role of the English language in the curriculum is a life skill, specially, if our learners have to face traditions, values and ways of behaving of a particular community where they don't meet some mates who speaks their native languages.

Globalization is the reason to communicate in a society that it's been changed in many ways, which makes us understanding, we have an international view over us as a Public University, giving us the responsibility to update our knowledge as a part of the world.



Business students 1st level in a lecture with Eleonora Krenn and Lara Brennenstuhl from Germany- 3rd October 2017



Lara Brennenstuhl from Germany interacting in English with a business student from night- 3rd October 2017

Getting in touch with foreigners for the students at Girardot Branch, it has been a good human didactical resource taken from a significative teaching and learning English process based on a communicative approach where the learners interact with foreign people, taking the risk to speak English with them, in order to improve a communication they need fluency and confidence expressed through language's use.

This methodology makes the udecina community, not just for practice the grammatical issues seen in classes, according to the syllabus, but also they develop the mindset and techniques to adapt the use of English to learn about and obviously, with those Kind of activities our students identify the real sounds of English.

In fact, our students are able to dealing with foreigners, dealing at a distance with them through listening or watching videos in English, through email, some "WhatsApp" groups, video-conferencing, by Facebook or studying all the grammar structures that the teacher teaches them in class; but, as their English teacher, I cannot assume they learn the language if I don't teach them sensitivity and awareness or even how to behave in certain situations in the daily life of English.

This is the time when the students understand how to use language to accept difference, to be flexible and tolerant

of ways of doing things which might be different to theirs and they get in contact with the phonetic part of a foreign language, listening to the real sounds of English.



Eleonora Krenn from Germany having an interview with Business Students from Night group 101 - 3rd October 2017

Art. Written by Business Administration
Students of the Girardot Branch group 101



Follow all UCUNDINAMARCA histories in:

UCUNDINAMARCA TV



UDECC
UNIVERSIDAD DE
CUNDINAMARCA

¡FRACCIONAMOS TU MATRICULA! IPA 2018

PRIMERA FASE:

PAGO ORDINARIO

Recepción de Documentos:
Octubre 17 a Noviembre 24 de 2017

Publicación de aprobados:
Diciembre 11 de 2017

Pago de la cuota inicial:
15 al 29 de diciembre de 2017

SEGUNDA FASE:

CON RECARGO DE 10%:

Recepción de Documentos:
Noviembre 24 a Diciembre 15 de 2017

Publicación de aprobados:
Diciembre 22 de 2017

Pago de la cuota inicial:
2 al 12 de enero de 2018



Créditos nuevos:
Noviembre 16 a Diciembre 9 de 2017

Renovación:
Noviembre 27 a Diciembre 22 de 2017

INFORMES:
Oficina de Apoyo Financiero
apoyofinanciero@ucundinamarca.edu.co
(1) 828 1483 Ext. 193

UCUNDINAMARCA
Generación Siglo 21
"Educamos para la vida"

