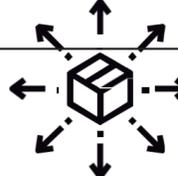


<p>8</p>  <h2>SOCIOS CLAVE</h2> <p>Interesados: Comunidades en situación de vulnerabilidad, sector privado, entidades gubernamentales.</p> <p>Administrativos: Laura Avellaneda, Lémnec Tiller, Dayana Arias.</p> <p>Embajadores Wayuuda (voluntarios): Andrea Fernández, Petra Mercedes, Diego Alvarado, Juliana Carrillo, Brayan Díaz, Andrés Cabanzo, Daniela Gómez, Katherin Bikel, Oscar Jeréz, y otros 60 jóvenes y adultos.</p> <p>Cientes: Entidades Gubernamentales y no gubernamentales, sector privado, comunidades en situación de vulnerabilidad.</p> <p>Proveedores: IES Ingeniería, Ferretería Frankfurt, Megasol S.A., Homecenter, Pavco, etc.</p> <p>Donantes/Aliados Estratégicos: Stanley Black and Decker, SGI S.A.S., Kharaghani Home, Universidad Santo Tomás, Universidad Autónoma de Bucaramanga, Universidad de La Guajira, USAID, etc.</p> <p>Organizaciones no gubernamentales Aliadas: Fundación Color Urbano, Fundación Bolívar Davivienda Fundación, Tierra Grata, etc.</p>	<p>7</p>  <h2>ACTIVIDADES CLAVE</h2> <p>ODS 2 Hambre cero/ODS 8 Trabajo decente y crecimiento económico: Restaurantes escolares en comunidades Wayúu, proyectos productivos en torno a la agricultura, la ganadería, generación de nichos laborales a partir de la manufactura de productos alimenticios con valor agregado.</p> <p>ODS 6 Agua limpia y saneamiento/ ODS 7 Energía Asequible y no contaminante: S.B.S.A + Sistema de desalinización y potabilización.</p> <p>ODS 11 Ciudades y comunidades sostenibles: Ecosistemas sostenibles a partir del: suministro autónomo y seguro al agua, aprovechamiento de los recursos energéticos sostenibles disponibles en la región (eólico y solar), generación de nichos laborales.</p> <p>ODS 17 Alianzas para lograr los objetivos: Alianzas entre entidades sin ánimo de lucro y sector privado.</p>	<p>2</p>  <h2>PROBLEMA IDENTIFICADO</h2> <p>Describe en una sola frase.</p> <p>Altos índices de pobreza y necesidades básicas insatisfechas de las comunidades indígenas Wayúu pertenecientes a la Alta Guajira Colombiana.</p> <hr/> <p>PROPOSITO</p> <p>Motivo: Brindar acceso al agua de manera segura y autónoma introduciendo tecnologías de punta haciendo tejido social con los conocimientos ancestrales en la localización y excavación de pozos profundos, promover sistemas productivos para lograr una seguridad alimentaria, asesorar en el enfoque de producción sostenible y comercio justo.</p> <p>Corto: Generar soluciones sostenibles que brinden acceso continuo y autónomo a servicios básicos (Agua y energía eléctrica).</p> <p>Mediano: Aplicar proyectos de sostenibilidad productiva enfocados en la ganadería caprina y técnicoagricultura al implementar métodos como la acuaponía, la cual maximiza la producción en ambientes extremos al hacer uso de sistemas de recirculación de biomasa integrados y autosostenibles.</p> <p>Largo: Comercializar los productos generados gracias la aplicación de proyectos de productividad sostenible cuyos beneficios servirán para implementar nuevas tecnologías que mejoren la manufactura artesanal y generar reinversión en el fortalecimiento de su sistema económicos.</p>	<p>4</p>  <h2>RELACION CON CLIENTES</h2> <p>Con la comunidad impactada: Acercamiento: Se realiza un reconocimiento de los elementos estructurales de la comunidad y con esto la identificación de necesidades.</p> <p>Socialización: Una vez diseñado el Sistema de Bombeo Solar que supla las necesidades identificadas se realiza la respectiva socialización y aceptación voluntaria de éste para implementarse en su territorio.</p> <p>Capacitación: Con el objeto de brindar asesoría a la comunidad sobre las tecnologías instaladas se establece un cronograma de actividades donde se llevan a cabo talleres de sensibilización y capacitación. Retroalimentación: se mantiene comunicación continua entre las comunidades impactadas y la Fundación sobre los proyectos desarrollados dando retroalimentación de su funcionalidad y el impacto social generado.</p> <p>Con los clientes: En primera instancia la relación directa con los clientes se ha basado en la comunicación y análisis de mercados de los posibles productos a comercializar. Siempre con el objetivo de innovar, se focalizan los esfuerzos en conocer al comprador.</p>	<p>1</p>  <h2>SEGMENTO DE CLIENTES</h2> <p>A quienes se les resuelve el problema: Comunidades en condición de vulnerabilidad con necesidades básicas insatisfechas.</p> <p>A quienes se les vende la propuesta de valor: Entidades gubernamentales, no gubernamentales y sector privado.</p>
<p>9</p>  <h2>ESTRUCTURA DE COSTOS</h2> <p>Primarios: Compra de suministros y equipos para soluciones sostenibles / Pago a proveedores, servicios y transportes.</p> <p>Secundarios: Pagos Tributarios (Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales) y Cámara de Comercio de Bucaramanga.</p> <p>Terciarios: Costos de representación, marketing.</p>	<p>6</p>  <h2>RECURSOS CLAVE</h2> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capital humano (Administrativo, voluntariado e integrantes comunidades impactadas). ✓ Intelectual (análisis demográfico y psicosocial). ✓ Materiales y suministros adecuados. ✓ Financieros. ✓ Complementarios (Publicidad y marketing). 	<p>3</p>  <h2>PROPUESTA DE VALOR</h2> <p>Identificación de las necesidades y reconocimiento de los estructura socio-cultural de las comunidades impactadas para la generación de estrategias que empoderen y potencien las características comunitarias como táctica de participación colectiva en la implementación de proyectos de ciencia y tecnología. Acceso al agua de manera autónoma y segura a comunidades vulnerables reduciendo en un 40% los costos de construcción del prototipo del Sistema de Bombeo Solar Automatizado. Desarrollo de modelos socioprodutivos en con el objeto de alcanzar una seguridad alimentaria y la comercialización justa (sin tercerización) de los productos con valor agregado.</p>	<p>3</p>  <h2>CANALES</h2> <p>Como parte de la prospección de futuros clientes se hace necesario participar en plataformas digitales que impulsen la venta y distribución de los productos con valor agregado (página web, redes sociales, marketing digital, etc.). Asimismo, se hace necesario realizar un catálogo de los productos a ofrecer.</p>	<p>5</p>  <h2>FUENTE DE INGRESOS</h2> <p>Instalado el Sistema de Bombeo Solar Automatizado se busca en primera instancia realizar una cooperativa comunitaria donde se asocie la comunidad interesada en el suministro de agua diario por un bajo costo de adquisición, donde se paga el servicio provisto con el objetivo de generar un fondo común para el mantenimiento preventivo y correctivo del prototipo.</p> <p>Con el suministro continuo y seguro de agua, se plantea implementar proyectos productivos enfocados a la técnicoagricultura (ayama, sandía, frijol guajiro, etc.), ganadería caprina, cultivos hidropónicos (germinados) y acuapónicos, donde el producto final sea competitivo en el mercado local y se rija bajo los estándares de calidad.</p> <p>Para conseguir este objetivo, se hará una mixtura entre el sistema económico actual de la comunidad (manufactura de artesanías) y la comercialización de los productos obtenidos por medio de los proyectos implementados. Se hará uso de un modelo de economía circular tanto interna: seguridad alimentaria, minimización de costos de los alimentos, maximización del uso de los recursos naturales, sostenibilidad de los ecosistemas, como externa: flujo monetario circular, en donde se reinvertirá el dinero obtenido para costos, mantenimiento y funcionamiento de la maquinaria, herramientas e insumos para la producción.</p> <p>El modelo circular permitirá no sólo la autosostenibilidad de la comunidad en el corto plazo, si no su perdurabilidad en el largo plazo a través del fortalecimiento de la manufactura artesanal, la exploración de nichos de mercados actualmente inexistentes y la creación de un plan monetario de mantenimiento y reinversión, todo esto a partir de un sistema que se alimenta a sí mismo bajo el cuidado de la comunidad, convirtiendo este modelo en una técnica replicable que reintegra todos los componentes de su cadena de valor.</p>