

**Recepción:** 12 de mayo de 2017**Aceptación:** 21 de junio de 2017**Publicación:** 29 de junio de 2017

# LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE EMPRENDIMIENTO PARA PERSONAS CON CAPACIDADES ESPECIALES. UN ENFOQUE DESDE LA TECNOLOGÍA

## BUSINESS MODEL CANVAS AS A TOOL OF ENTREPRENEURS FOR DISABLED PEOPLE. AN APPROACH FROM TECHNOLOGY

Enrique Xavier Garcés<sup>1</sup>Galo Mauricio López<sup>2</sup>Verónica Maribel Pailiacho<sup>3</sup>

1. Ingeniero de Sistemas y Computación. Magister en Administración de Empresas, mención Planeación. Magister en Tecnologías de la Información. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Docente de la Escuela de Ingeniería en Sistemas, Ambato – Ecuador. E-mail: [egarcés@pucesa.edu.ec](mailto:egarcés@pucesa.edu.ec)

2. Ingeniero en Sistemas. Magister en Informática. Docente de la Escuela de Ingeniería en Sistemas, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato – Ecuador. E-mail: [glopez@pucesa.edu.ec](mailto:glopez@pucesa.edu.ec)

3. Ingeniera en Sistemas Informáticos. Magister en Gerencia Informática. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Docente de la Escuela de Ingeniería en Sistemas, Ambato – Ecuador. E-mail: [vpailiacho@pucesa.edu.ec](mailto:vpailiacho@pucesa.edu.ec)

### Citación sugerida:

Garcés, E.X., López, G.M. y Pailiacho, V.M. (2017). Lienzo de modelo de negocios como herramienta de emprendimiento para personas con capacidades especiales. Un enfoque desde la tecnología. *3C TIC: Cuadernos de desarrollo aplicados a las TIC*, 6(2), 52-69. DOI: <http://dx.doi.org/10.17993/3ctic.2017.56.52-69/>.

## RESUMEN

En el presente artículo se detalla el uso de la tecnología y la aplicación del lienzo del modelo de negocios como una herramienta de emprendimiento para personas con capacidades especiales, y se describe cómo se estructuró un aula virtual con cinco bloques de aprendizaje que permitieron el estudio de: Introducción a la plataforma, Lienzo de modelo de negocios, El emprendimiento, Consideraciones legales para emprender y Herramientas tecnológicas para emprendedores. Al finalizar el evento, se logró fomentar la cultura del emprendimiento en las personas con capacidades especiales, a través del desglose de los factores claves de un negocio y la puesta en marcha con herramientas digitales.

## ABSTRACT

This article details the use of technology and the Business Model Canvas application as an entrepreneurship tool for disabled people, and it was described how a virtual class was structured with five learning blocks that allowed the study of: Introduction to the platform, business model canvas, the Entrepreneurship, Legal considerations to undertake and Tech tools for entrepreneurs. At the end of the event, it was possible to promote entrepreneurship culture in people with disabilities, through the breakdown of the business key factors and the Start up with digital tools.

## PALABRAS CLAVE

Emprendimiento, herramientas tecnológicas, capacidades especiales, modelo de negocio CANVAS, educación virtual.

## KEY WORDS

Entrepreneurship, technology tools, disabled people, Business model canvas, e-learning.

## 1. INTRODUCCIÓN

Al plantear una idea inicial de un negocio, ésta no resulta sencilla de trasladar desde la mente del emprendedor a una realidad tangible, de manera que pueda ser rentable a corto o mediano plazo. Es por ello que las distintas escuelas de negocio plantean estrategias que permitan asegurar que la iniciativa pueda tener éxito. Y es que estos distintos modelos no siempre representan las mejores soluciones para las necesidades.

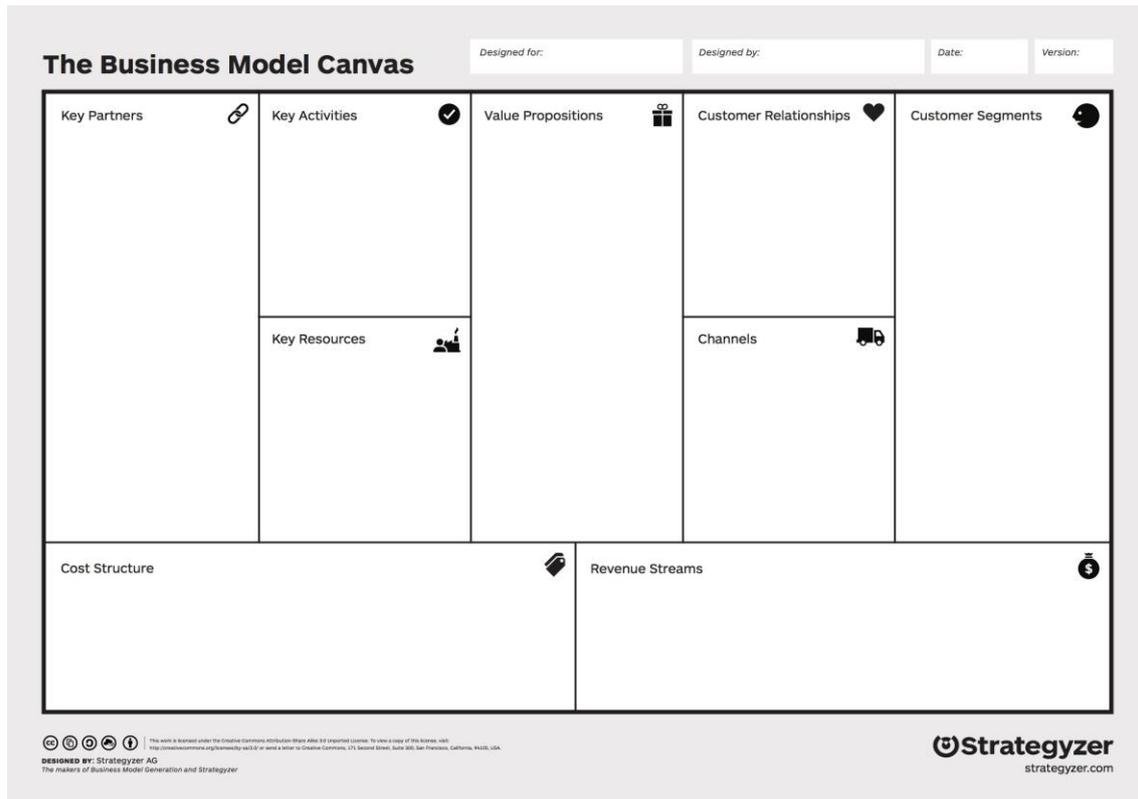
Así, nace una herramienta que describe de manera lógica la forma en que las organizaciones crean, entregan y capturan valor de sus ideas y negocios, ésta herramienta es el modelo Canvas. Éste modelo plantea un anteproyecto básico y ágil para diseñar e innovar en el modelo de negocio.

Bajo estas premisas se busca fortalecer la cultura de emprendimiento por medio del modelo Canvas en personas con capacidades especiales, detectando sistemáticamente los elementos que generan valor a un posible negocio, usando para esto los nueve módulos básicos del modelo que explican el proceso cómo una empresa genera ingresos y hace rentable un emprendimiento. Así también, se plantean los mecanismos y las herramientas tecnológicas que deben conjugarse con el modelo Canvas para generar conocimientos en el manejo de herramientas para emprender negocios que tengan una plataforma de difusión por medio de internet.

## 2. CONTEXTUALIZACIÓN

Existen numerosos factores que determinan el éxito de un negocio, en este contexto toma importancia el concepto de modelo de negocio; así, para Blasco, (2015) es una herramienta conceptual cuyos elementos se relacionan para expresar la lógica del negocio. Laos Sudea (2006) establece que el plan de negocios detalla información de la empresa o del negocio, sin tener un modelo concreto plasmando las propias ideas y hasta donde se quiere llegar. En tanto, Mendoza, (2012) plantea al modelo de negocio como una “simplificación que describe las bases sobre las que una empresa va a tratar de crear valor”. En definitiva, un modelo de negocio es el mecanismo por el que se busca generar ingresos.

Osterwalder & Pigneur, (2013) con la idea de simplificar este mecanismo plantean una herramienta que la llaman el lienzo del modelo de negocio (*Business Model Canvas*), en el que según Castro & Rufino (2015) se pretende desglosar el concepto en partes más pequeñas para ser analizadas individualmente o mediante el análisis de sus interrelaciones.



**Figura 13.** Business Model Canvas.  
**Fuente:** Strategyzer.com.

Estas partes más pequeñas permiten describir de manera intuitiva el negocio y específicamente los factores o módulos que lo conforman, es decir: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. Los nueve módulos que conforman la propuesta de lienzo del negocio son:

- Segmentos de mercado: también llamado Clientes, según lo mencionan Silva et al. (2014), el mercado son las personas y organizaciones que están interesadas y dispuestas a comprar un producto en particular para satisfacer un deseo o necesidad particular disponiendo de recursos de dinero y tiempo para dicha actividad.
- Propuesta de valor: describe los productos o servicios que se van a proponer con el objeto de generar valor, es decir, se describe él o los problemas a solucionar o la necesidad a satisfacer del segmento de mercado, según lo plantean Castro & Rufino (2015).
- Los canales: para Paz, (2008) “son las actividades necesarias para poner el producto al alcance del consumidor meta, con el objetivo de facilitar su compra”, es decir, son los canales para producir el contacto con los clientes.
- Relaciones con los clientes: en este apartado se define el tipo de relación que se desea establecer con el segmento de mercado o cliente objetivo del emprendimiento.

- Fuentes de ingresos: representa las arterias del negocio, por cuanto establece los distintos flujos de ingreso por medio de los cuales se crea y genera valor en el mercado.
- Recursos clave: Castro y Rufino, (2015) explican que: “para crear valor, distribuirlo a sus segmentos de mercado, establecer relaciones con sus clientes y conseguir ingresos, requiere unos determinados recursos clave”; es decir representan los activos más importantes para hacer funcionar un negocio.
- Actividades clave: describen las acciones más importantes que cumple la empresa para que el negocio funcione.
- Asociaciones clave: se detalla la red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio. Pueden constituirse en alianzas para reducir riesgos o para adquirir recursos.
- Estructura de costos: según Castro y Rufino (2015) se deberán detallar los costos de la operación del negocio y será imprescindible tratar de minimizarlos.

En los siguientes apartados se fundamentarán aspectos sobre la modalidad virtual en la que se desarrolló el presente trabajo y el apoyo de herramientas tecnológicas y redes sociales.

Cruz, (2015) menciona que la formación a distancia es un sistema de educación que reemplaza la interacción en el aula por una acción conjunta de elementos didácticos de apoyo tutorial y aprendizaje autónomo, esto dispuesto en algún medio. En el caso descrito en el presente artículo, los elementos didácticos están dispuestos en un entorno virtual de aprendizaje organizado en bloques de aprendizaje que incluyen contenidos, recursos y actividades dispuestas de forma que se da respuesta a una necesidad de enseñanza flexible.

Según (Cruz, 2015) establece que “la eficacia de la educación a distancia depende de una adecuada organización de los elementos que intervienen en ella”, por lo que se sugiere poner énfasis en:

- Plantear adecuadamente los contenidos que se van a desarrollar, y
- Organizar adecuadamente la acción formativa, ya sea por medio de apoyo tutorial, expertos en elementos tecnológicos, etc.

Como se mencionó, los beneficiarios son personas con capacidades especiales. Así, (2015) menciona que “la discapacidad es un concepto que evoluciona y que resulta de la interacción entre las personas con deficiencias y las barreras debidas a la actitud y al entorno que evitan su participación plena y efectiva en la sociedad (...)”. En tal sentido, el proyecto que resulta en el presente artículo pretende romper esas barreras por medio de elementos tecnológicos, usados en la construcción del Lienzo del modelo de negocio que permita justamente lo que se mencionó y es: permitir una participación plena y efectiva en la sociedad de las personas con capacidades especiales.

Según Organismos internacionales, se menciona que existen en el mundo millones de personas con discapacidad en edad de trabajar. Según De Lorenzo (2004) son personas que tienen todo el potencial para incorporarse en algún trabajo, o desarrollar y emprender el suyo propio. Algunas empresas han descubierto ese potencial y muchos gobiernos han definido leyes que impulsan la ocupación de personas con estas capacidades especiales. Sin embargo, muchas personas con discapacidad viven en condiciones económicas no tan favorables y su situación relativa al empleo es sombría.

Según la Ley Orgánica de Discapacidades de la República del Ecuador (2012) aprobada en la Asamblea Nacional y publicada en el Registro Oficial del 25 septiembre del 2012 “se considera persona con discapacidad a toda aquella que, como consecuencia de una o más deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales, con independencia de la causa que la hubiera originado, ve restringida permanentemente su capacidad biológica, psicológica (...); constituyéndose esta ley en un instrumento de lucha para lograr la participación y la igualdad de las personas con discapacidad, en defensa de la diversidad y de la búsqueda de soluciones innovadoras e inclusivas para el futuro.

De aquí se pueden desprender algunas oportunidades de inserción de personas con discapacidad en los mercados de trabajo, siendo más humano y socialmente digno además de rentable en términos económicos que estas personas desempeñen un rol activo y productivo, en lugar de ser entes pasivos y dependientes. Una de estas opciones de inserción es la del Emprendimiento, visto este como empleo autónomo o autoempleo con un gran potencial para las personas con discapacidad, mismo que se ha visto incrementado con el desarrollo de la informática, del teletrabajo y del comercio electrónico.

Según Senent y Ventura (2013); Moreno (2016); Osorio, Murillo y González (2015), emprendimiento proviene del francés *entrepreneur* que significa pionero, refiriéndose así a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, usándose también para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto, en lo posterior este término fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente. Esta persona tiene una necesidad de realización personal, aceptando los riesgos moderados y buscando ser autónomo e independiente.

Así, en una sociedad cada vez más individualizada en la que las relaciones sociales se desarrollan con mayor frecuencia de manera virtual, se busca por medio del apoyo tecnológico desarrollar la capacidad innata de emprender de las personas con capacidades especiales usando para ello el apoyo del Lienzo de Modelo de Negocio como herramienta que detone la idea y encamine a vencer la resistencia de las personas a arriesgar y emprender. Todo esto con una perspectiva y asesoramiento que garantice el mayor grado de autonomía del emprendedor o al apoyarse en la educación virtual.

### 3. DESARROLLO

Para el desarrollo del evento de capacitación se estableció la secuencia de los módulos, de tal manera que la idea plasmada en el lienzo de modelo de negocios se pueda promocionar usando canales tecnológicos pertenecientes al *social media*, por lo que el aula virtual se dividió en cinco bloques de aprendizaje: Inducción a la plataforma educativa de la Universidad, Generación de un modelo de negocios utilizando el modelo canvas, el Emprendimiento, Consideraciones legales para emprender y Herramientas tecnológicas para emprender.

El público objetivo de esta capacitación, como se mencionó, son personas con discapacidad auditiva, visual o mental en un ligero grado, de tal manera que puedan realizar las actividades planteadas dentro de los bloques. Por tal razón, se definieron políticas de desarrollo de contenido para facilitar el proceso de aprendizaje teniendo en cuenta la condición de los asistentes y políticas de accesibilidad digital que proponen W3C, la Guía digital del Gobierno de Chile, Aguila et al. (2015) las cuales se resumieron en: escribir contenido en texto con tamaño de letra de 12 puntos, con tipografías de la familia Sans Serif, interlineado para agrupar en párrafos los textos, con lo se facilita su comprensión, alineación a la izquierda para ubicar fácilmente la línea en la que se encuentra el lector. Además, no apoyarse en colores de texto para fortalecer o denotar importancia en actividades o información, esto debido a los posibles problemas de daltonismo en los participantes, para usar videos se plantea colocar un texto resumen para apoyar el contenido y su fácil comprensión. La figura 2 y 3 evidencian errores comunes del texto respecto a las políticas de accesibilidad.

#### Ideas generales:

Para iniciar el trabajo de encontrar una idea vamos a partir de observar nuestro alrededor, que cosas pasan junto a nosotros, les invito a buscar esos problemas que están en el día a día nuestro.

Vamos a identificar problemas y cuales podrían ser las soluciones o solución que podría plantear, identificar quienes son o serían los usuarios o clientes a los cuales les ayudaría la solución (**hipótesis**) que estoy planteando, puede ser que la solución este ya planteada en el mercado, con lo cual mi nueva solución debería tener algo que la haga diferente o entregue un valor agregado nuevo.

Para hacer esto voy a explicarles valiéndome de la idea de Dan **Roam** que plantea el poder explicar el mundo en forma visual y encontrar soluciones a problemas en base a gráficos, si desean saber más sobre su obra les invito a leer el libro **"tu mundo en una servilleta"**

Figura 2. Ejemplo erróneo de texto apoyado en colores.

*Ideas generales:*

*Para iniciar el trabajo de encontrar una idea vamos a partir de observar nuestro alrededor, que cosas pasan junto a nosotros, les invito a buscar esos problemas que están en el día a día nuestro.*

*Vamos a identificar problemas y cuales podrían ser las soluciones o solución que podría plantear, identificar quienes son o serían los usuarios o clientes a los cuales les ayudaría la solución (hipótesis) que estoy planteando, puede ser que la solución este ya planteada en el mercado, con lo cual mi nueva solución debería tener algo que la haga diferente o entregue un valor agregado nuevo.*

*Para hacer esto voy a explicarles valiéndome de la idea de Dan Roam que plantea el poder explicar el mundo en forma visual y encontrar soluciones a problemas en base a gráficos, si desean saber más sobre su obra les invito a leer el libro “tu mundo en una servilleta”*

**Figura 3.** Ejemplo erróneo en la selección de la tipología.

Aplicando los lineamientos se presenta el mismo texto cumpliendo con los parámetros de accesibilidad, los mismos que se aplicaron en todos los contenidos del evento de capacitación.

**Ideas generales:**

Para iniciar el trabajo de encontrar una idea vamos a partir de observar nuestro alrededor, que cosas pasan junto a nosotros, les invito a buscar esos problemas que están en el día a día nuestro.

Vamos a identificar problemas y cuales podrían ser las soluciones o solución que podría plantear, identificar quienes son o serían los usuarios o clientes a los cuales les ayudaría la solución (hipótesis) que estoy planteando, puede ser que la solución este ya planteada en el mercado, con lo cual mi nueva solución debería tener algo que la haga diferente o entregue un valor agregado nuevo.

Para hacer esto voy a explicarles valiéndome de la idea de Dan Roam que plantea el poder explicar el mundo en forma visual y encontrar soluciones a problemas en base a gráficos, si desean saber más sobre su obra les invito a leer el libro “tu mundo en una servilleta”

**Figura 4.** Material diseñado aplicando los acuerdos.

El evento inicia con 108 inscritos, el primer bloque de inducción a la plataforma tuvo una duración de una semana y permitió a los usuarios capacitarse en el uso de la tecnología del entorno virtual de aprendizaje de la Universidad.



 Información general para revisar:

-  Acceso a la Plataforma Virtual
-  Los Contenidos en el Campus
-  Cómo agregar una foto a tu perfil?
-  Cómo navegar en el Módulo ?

Foros

**Figura 5.** Bloque de aprendizaje: Introducción a la plataforma educativa.

El siguiente bloque se llama Modelo de negocio, para lo cual se utilizó el lienzo de modelo de negocios planteado por Osterwalder, dado que es una herramienta en la cual se puede plasmar los nueve componentes importantes para definir un modelo de negocio.

El modelo, como se explicó en el punto anterior, es una herramienta muy útil para validar y pulir una idea de emprendimiento o un negocio en funcionamiento. Dentro de este módulo se realizó un proceso de validación de ideas aplicando retroalimentación con tutores, estudiantes de apoyo de la Universidad y personas que ellos consideraron que podía enriquecer sus ideas, con el paso de los días e iteraciones, sus propuestas solucionaron una necesidad del entorno y el tiempo destinado a esta fase fue de dos semanas.



-  Información general para revisar:
-  Lineamientos generales y bienvenida al módulo
-  Rúbrica evaluación módulo
-  Necesitas Ayuda módulo: Modelo de negocio



Figura 6. Bloque de aprendizaje: Modelo de negocios Business model canvas.

El tercer bloque se centró en el tema del Emprendimiento, en lo cual se expuso conceptos y herramientas que ayudaron a fortalecer la cultura de emprendimiento, afinando los modelos de negocios planteados. Se presentó contenido que les permitió escribir de forma rápida un plan a seguir para emprender mediante un pequeño plan de negocios, el tiempo de este bloque fue de tres semanas.



Herramientas para  
**emprendimiento**

 Información general para revisar:

Bienvenidos participantes a esta etapa del desarrollo de de Herramientas Tecnológicas de Emprendimiento, en la cual durante estas tres proximas semanas trabajaremos sobre el Emprendimiento.

Revisaremos varios temas relacionados al Emprendimiento, los cuales les ayudará al final de este modulo a plantear su propuesta en un Plan de emprendimiento.

 Rubricas de evaluación

 Foro de ayuda: Emprendimiento

 Actividades a desarrollar:

**Figura 7.** Bloque de aprendizaje: El emprendimiento.

En este punto, los participantes del curso ya definieron y mejoraron sus ideas de emprendimiento, las cuales se fueron ajustando dentro de los elementos del lienzo de negocios, pues es la herramienta que debe estar presente todo el tiempo. El bloque de Consideraciones legales presentó material que cubre temas del aspecto legal de contratación de personal, aspectos Societarios y de Economía Popular y Solidaria aplicados dentro de las Leyes del Ecuador, temas que en el futuro pueden ayudar a no tener problemas legales por desconocimiento de leyes y reglamentos que regulan un negocio. El tiempo invertido en esta fase fue de dos semanas.



 **Información general para revisar:**

Bienvenidos participantes a esta etapa del desarrollo de de Herramientas Tecnológicas de Emprendimiento, en la cual durante estas dos próximas semanas trabajaremos sobre el entorno legal a considerar al momento de emprender.

Revisaremos varios temas relacionados con la normativa laboral, societaria, tributaria, y de economía popular y solidaria.

 **Actividades a desarrollar:**

-  INFORMACION GENERAL
-  CURSO BASICO DE DERECHO EMPRESARIAL PRIMERA LECCION
-  CURSO BASICO DE DERECHO EMPRESARIAL SEGUNDA LECCION
-  CURSO BASICO DE DERECHO EMPRESARIAL TERCERA LECCION

**Figura 8.** Bloque de aprendizaje: Consideraciones legales para emprender.

Finalmente, el bloque de Herramientas tecnológicas les permitió aplicar medios digitales para difundir sus emprendimientos. Se tomó a Facebook como una herramienta de *social media* por sus políticas de *fan page* que cubren las necesidades del sector empresarial, además de utilizar entornos de *market place* como Mercado libre y OLX, el tiempo para esta fase fue de tres semanas.



*En esta sección aprenderemos a usar varias herramientas informáticas, que les permitirá poner en práctica su plan de negocio, usando herramientas en internet.*

*Cada semana se habilitará nuevos contenidos, podrá encontrar manuales y/o videos sobre los temas propuestos.*

*Si tiene dudas, respecto a las tareas recuerde escribir en el Foro de ayuda 911... ! que se encuentra en el bloque inicial del aula, siempre habrá alguien que pueda ayudarle a resolver sus dudas.*

*Observe bien las fechas de entrega de las tareas, para no tener contratiempos al finalizar el módulo.*

**ÉXITOS!!!**

[Facebook para el emprendimiento](#)

**Figura 9.** Bloque de aprendizaje: Herramientas tecnológicas para emprender.

En el proceso de aprobación del curso desde el segundo bloque de capacitación, los participantes fueron entregando proyectos que fortalecen los modelos de negocios planteados, así como evaluaciones sobre los contenidos de las fases, el desarrollo de todo el proyecto se evidenció con los trabajos prácticos presentados en las diferentes plataformas de *social media* y *market place* mencionadas.

## 4. RESULTADOS

El evento finalizó con la aprobación de 74 personas, a las cuales se les aplicó una encuesta para conocer la percepción de la calidad del proyecto, sin embargo, solo se han considerado en este análisis las siguientes preguntas:

*¿Le han parecido adecuados los objetivos y contenidos que se han planteado en el evento?*



**Figura 10.** Diagrama estadístico sobre la apreciación de los objetivos y contenidos del evento.  
**Fuente:** elaboración propia.

Se puede observar que a la mayoría de personas les parecieron adecuados los objetivos y contenidos, apenas con una diferencia de 6 puntos menos los items en análisis fueron muy adecuados. Por lo que se puede concluir que tanto los objetivos como los contenidos fueron asimilados correctamente por los participantes.

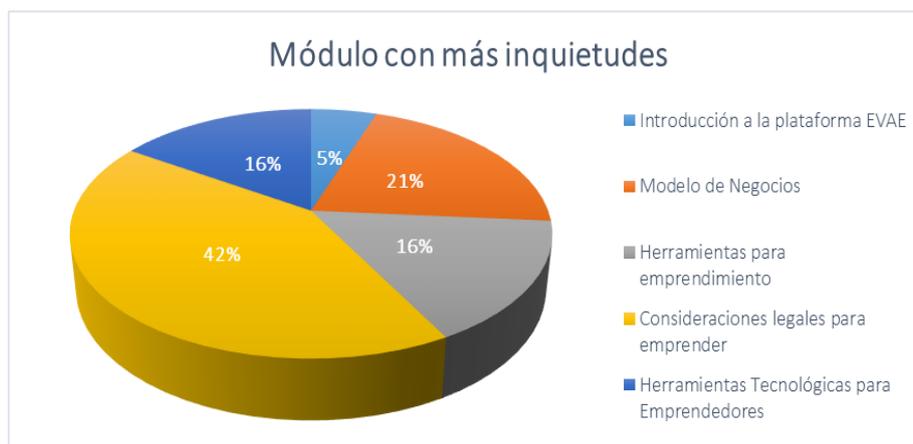
¿Valora los conocimientos adquiridos en este evento?



**Figura 11.** Diagrama estadístico sobre la apreciación de los contenidos adquiridos.  
**Fuente:** elaboración propia.

Todos los participantes coinciden en que los conocimientos adquiridos durante el evento son válidos y oportunos, lo que reafirma que los contenidos desarrollados utilizando herramientas de educación b-learning se conjugaron correctamente, cumpliendo con los intereses de los participantes.

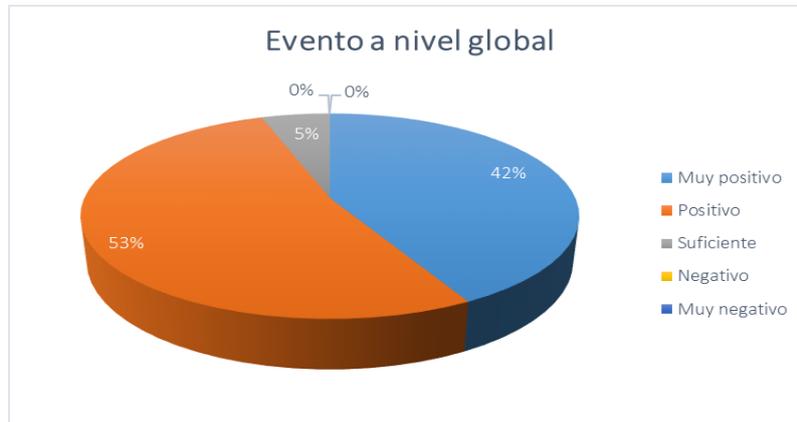
¿Con respecto a los módulos impartidos, en cuál tuvo más inquietudes?



**Figura 12.** Diagrama estadístico sobre la apreciación de las inquietudes en los módulos estudiados.  
**Fuente:** elaboración propia.

Se puede observar que el módulo Consideraciones legales para emprender precisó más tutorías virtuales en comparación con los otros. Esto se debe a que los aspectos legales tratados se deben revisar al detalle para poder aplicarlos en los emprendimientos.

*Valore el evento a nivel global*

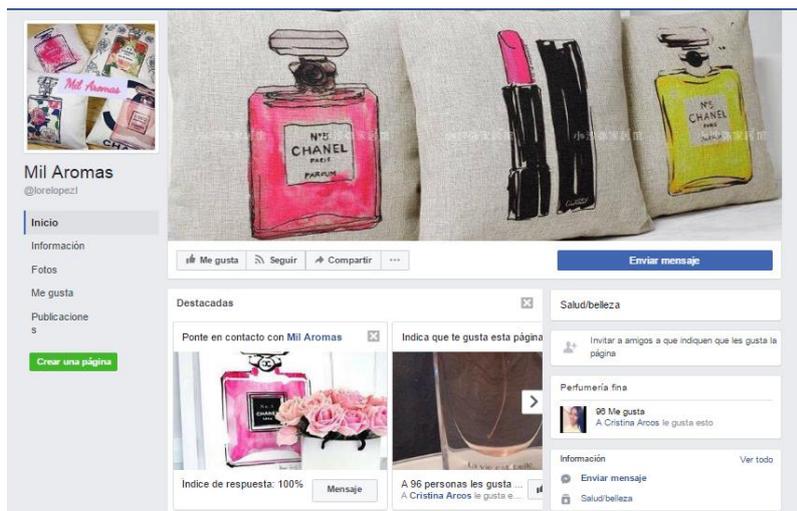


**Figura 13.** Diagrama estadístico sobre la valoración del evento a nivel global.  
**Fuente:** elaboración propia.

Se puede observar en el gráfico que el evento tuvo un excelente desarrollo, pues 9 de cada 10 participantes consideran que el evento cubrió sus expectativas y en general fue positivo.

Por la tanto, se puede resaltar que la enseñanza - aprendizaje del Modelo CANVAS a través del uso de herramientas tecnológicas para el emprendimiento tuvo buenos resultados y despertó el interés en la población objetivo. Tal es así que varias ideas de emprendimiento que surgieron de la capacitación se siguen desarrollando, como es el caso de:

- Mil aromas. - venta de perfumes bajo pedido



**Figura 14.** Fan page del emprendimiento Mil aromas.  
**Fuente:** elaboración propia.

- Duel Corp.- es una tienda de *Trading Card Game* TCG, juegos y coleccionables en general.

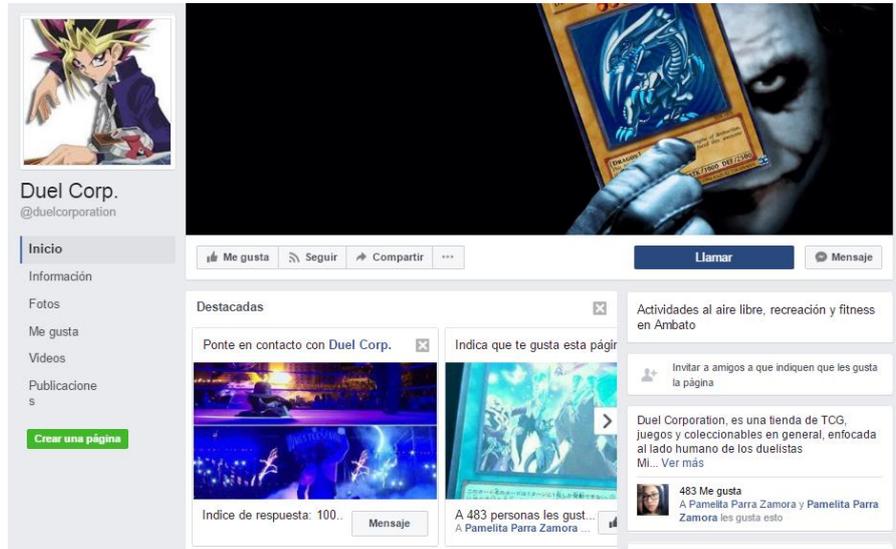


Figura 15. Fan page del emprendimiento Duel Corp.

Fuente: elaboración propia.

- Kprichos Kids.- Te ayudamos a organizar tu fiesta, con payasitos, mimos, coreografías, muñequitas, zanqueros, juegos y mucho más....!!!



Figura 16. Fan page del emprendimiento Kprichos Kids.

Fuente: elaboración propia.

## 5. CONCLUSIONES

- Los 74 participantes que aprobaron el evento, adquirieron la habilidad para describir de manera intuitiva un negocio en base al Lienzo de Modelo de Negocios, desglosando el modelo en partes más pequeñas, como son: ubicar el segmento de mercado, generar una propuesta de valor, definir los canales de comunicación, determinar las fuentes de ingreso, actividades y recursos claves, definir la estructura de costos. Es decir, siempre se consideró los factores: cliente, oferta, infraestructura y viabilidad económica.
- Según experiencias anteriores en la modalidad de educación e-learning, el nivel de deserción es alto y fue un reto mantener activos en el evento a las personas con capacidades especiales, por lo que el desarrollo del material bajo las políticas de accesibilidad expuestas, el seguimiento académico (tutorías virtuales) y el soporte a tiempo fueron las claves para lograr que el 68,52% aprueben la capacitación en esta modalidad de estudios.
- Las ideas de emprendimiento desarrolladas en el lienzo de modelo de negocios fueron puestas en marcha con herramientas de *social media* en esta caso Facebook y *market place* con aplicaciones como Mercado Libre y OLX, permitiendo a los participantes adquirir experiencia en el manejo del negocio, convirtiéndose así en personas económicamente activas sin necesidad de depender de un empleador, a través de un seguimiento se determinó que varios de los emprendimientos generados en la capacitación, aún se mantienen activos en Facebook.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asís, R. (2015). *Sobre discapacidad y derechos*. Madrid, España: Dykinson.
- Blasco Pérez, M.J. (2015). *Nuevas finanzas para nuevos negocios*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Castro Abancéns, I., & Rufino Rus, J.I. (2015). *Creación de empresas para emprendedores*. Madrid, España: Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.
- Cruz Rubio, M. (2015). *Formación de formadores avanzado. Manual teórico*. Madrid, España: Editorial CEP, S.L.
- Cruz Rubio, M. (2015). *Formación de Formadores. Manual teórico*. Madrid, España: Editorial CEP,SL.
- De Lorenzo, R. (2004). El futuro de los discapacitados en el mundo: el empleo como factor determinante para la inclusión. *Revista del ministerio de trabajo y asuntos sociales*, 50, 73-89.
- Laos Sudea, J.A. (2006). *Plan de negocios: una herramienta fundamental para las empresas con miras a exportar*. Bogotá, Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Ley Orgánica de Discapacidades, 796 (Registro Oficial 25 de septiembre de 2012).
- Mendoza, J.M. (2012). *Decisiones estratégicas : macroadministración*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- Moreno Castro, T. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio*. Santiago de Chile, CHILE: RIL editores. Retrieved from <http://www.ebrary.com>.
- Osorio Tinoco, F., Murillo Vargas, G., & González Campo, C. (2015). *Emprendimiento, redes e innovación*. Cali, COLOMBIA: Programa Editorial Universidad del Valle. Retrieved from <http://www.ebrary.com>.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona, España: Deusto.
- Paz, H.R. (2008). *Canales de distribución: gestión comercial y logística*. Buenos Aires, Argentina: Ugerman Editor.
- SantandreuMascarell, C., CanósDarós, L., & Marín Roig, J.R. (s.f.). Business Model Canvas y redacción del Plan de Negocio.
- Senent, V., & Ventura, F. (2013). *Emprendimiento con perspectiva de género en la economía social*. Castellón de la Plana, España: Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions. Retrieved from <http://www.ebrary.com>.
- Silva, H., Juliao, D., Ortiz, M., Martínez, D., González, J., & Giraldo, M. (2014). *Marketing: conceptos y aplicaciones*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.