



Emprendedores del Futuro

Jóvenes de 14 a 17 años

El primer paso para ser exitoso.



**21 al 25
de julio**



**9:00 a.m.
a 5:00 p.m.**



Alimentación



**Materiales
+ kit de bienvenida**

Este campo de verano está diseñado para que tus hijos, entre los 14 y 17 años, vivan una experiencia divertida, transformadora y con visión global. Durante una semana, desarrollarán una idea de negocio desde cero, aprendiendo cómo convertir un problema del mundo real en una solución innovadora.

A través de retos prácticos, aprenderán sobre liderazgo, inteligencia artificial, ventas, diseño de productos y cómo presentar sus ideas ante un jurado, como verdaderos emprendedores. Además, visitarán una empresa real donde conocerán de cerca el mundo empresarial y nuevas formas de crear impacto.

Todo esto se desarrollará dentro del campus universitario de Icesi, en un entorno dinámico, seguro e inspirador, que los motivará a pensar en grande y a fortalecer habilidades clave para su futuro académico y profesional.

Que verán en nuestro campo:

- Gamificación durante toda la semana con retos y premiación final a los equipos destacados.
- Visita a una empresa real para conocer el mundo empresarial desde adentro.
- Actividades al aire libre para fortalecer liderazgo, trabajo en equipo y pensamiento estratégico.
- Talleres prácticos de marketing, desarrollo de prototipos y presentación de ideas.
- Proyectos con enfoque global, inteligencia artificial y sostenibilidad.
- Experiencia universitaria dentro del campus de la Universidad Icesi.
- Reconocimientos para los equipos más creativos y comprometidos.

Llega más lejos

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
<ul style="list-style-type: none"> ■ Icebreaker ■ Actividad de trabajo en equipo ■ Charla, taller práctico y actividades sobre: 'Cómo la IA está transformando el mundo' ■ Formación de equipos y explicación del reto ■ Actividad outdoor 1: Yincana 'Descubre tu campus emprendedor' ■ Cierre del día 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Visita empresarial ■ Análisis del problema ■ Convergencia y definición de la solución principal ■ Actividad outdoor 2: 'Liderazgo bajo presión' 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Definición del Buyer Persona ■ Validaciones iniciales con usuarios reales ■ Actividad Entendiendo el prototipo ■ Costeo del producto y plan financiero inicial ■ Actividad outdoor 3: 'Comunicación persuasiva' 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Marketing para Startups ■ Ejecutar el plan de mercadeo basado en el prototipo ■ Pautas del pitch – Cómo vender su idea en 5 minutos ■ Actividad outdoor 4: 'Gestión y trabajo en equipo bajo presión' 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elaboración y práctica final del pitch ■ Presentación final Pitch ante jurado de la empresa y padres ■ Actividad outdoor con padres y estudiantes: 'Apoyando sueños' ■ Cierre con ceremonia de clausura y entrega de souvenirs