

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO.  
(UNIDAD TRES - ACTIVIDAD DOS: MOMENTO COLABORATIVO).

PRESENTADO A:  
PROFESORA  
ALBA LUCIA MUÑOZ GARCIA.

PRESENTADO POR:  
ROSA INES MORA CASTILLO.

SAN MATEO  
FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MATEO  
BOGOTA D.C.  
INGENIERIA EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.  
2019.

## F.) UNIDAD TRES - ACTIVIDAD DOS: MOMENTO COLABORATIVO

### Descripción general de la actividad (momento colaborativo):

#### ENTREGABLE:

Después de revisar los aportes de sus compañeros y consolidando información, se debe realizar un documento que explique:

1. ¿Cuál es el mejor modelo de negocio que don Pacho debe plantear para la elaboración de su propuesta desde el emprendimiento?

Cuando un emprendedor se plantea por primera vez una idea de negocio, no resulta fácil trasladar inicialmente el proyecto que flota en su cabeza a una realidad tangible, que pueda ser rentable a corto o medio plazo. Desde hace años, las diferentes escuelas de negocio enseñan estrategias que puedan asegurar que nuestra iniciativa llegue a ser un éxito.

### LA SENCILLEZ DEL MODELO CANVAS, CLAVE DE SU ÉXITO

Uno de los puntos más importantes de la idea de Osterwalder fue la **simplificación de la metodología**. Aunque inicialmente su propuesta fue publicada en su tesis doctoral sobre ontología de los modelos de negocio, en 2004, cuando apareció oficialmente el libro acerca del modelo Canvas, se observó que era realmente sencillo implementar los 9 pasos de su propuesta:

1. Segmentar los **clientes**, para conocer el nicho de mercado y las oportunidades de nuestro negocio.
2. Definir bien la propuesta de valor, en otras palabras, saber **por qué somos innovadores** y qué nos diferencia de nuestra competencia y nos acerca a potenciales clientes.
3. Delimitar los **canales** de comunicación, distribución y de estrategia publicitaria que seguiremos, para fortalecer nuestra marca e idea de negocio.
4. Establecer la relación que mantendremos con los clientes.
5. Determinar las **fuentes económicas** de nuestra idea de negocio, un aspecto fundamental si queremos tener éxito.

6. Identificar los activos y **recursos** clave que necesitaremos como piezas imprescindibles en el engranaje de la idea empresarial.
7. Conocer las **actividades** clave que darán valor a nuestra marca, y saber las estrategias necesarias para potenciarlas.
8. Tener en cuenta los socios clave con los que establecer contactos y alianzas para el negocio. En otras palabras, definir las estrategias de **networking** con potenciales socios o proveedores, entre otras figuras importantes.
9. Marcar las estructuras de **costes**, para llegar a saber el precio que tendrá que pagar el cliente por adquirir el bien o servicio que ofrecerá nuestra idea de negocio.



2. Revise nuevamente los siguientes ítems desde el emprendimiento y redefínalos, según si es necesario

## **·TÍTULO DEL PROYECTO**

CONSTRUCCION DEL CENTRO DE ACOPIO DE ALIMENTOS NO PERECEDEROS PARA LA COMERCIALIZACION EN EL MUNICIPIO DE MUNDO PERDIDO.

## **·INTRODUCCIÓN.**

En el pueblo perdido en la actualidad no cuenta con un centro de acopio, ya que este tiene la función de concentrar y reunir a los productores que tiene el pueblo perdido, del cual ellos cultivan en sus parcelas algunas hortalizas y frutas en pequeñas cantidades, para poder competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros. Buscando el mayor beneficio socioeconómico de pueblo perdido, se analiza la situación de la construcción y la distribución de los alimentos que se pueden producir por los agricultores del sector. Por ello se ofrece una solución óptima que es la aplica el diseño del proyecto, con el que es posible dimensionar los impactos de las problemáticas y evaluar los factores que inciden en dichas soluciones desde varios frentes como son el tecnológicos y el financiero. Los beneficios que puede traer al pueblo perdido son financieros que puede dar este proyecto, se verán reflejados en el aumento de los ingresos por parte de los beneficiarios y su familia, haciendo sostenible a través del tiempo este proyecto.

## **·PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El Mundo Perdido, no cuenta con un Centro de acopio por ello la alcaldía crea una convocatoria con el fin de patrocinar proyectos de inversión, Don Pacho, habitante del municipio, quiere participar en la construcción de dicho proyecto para ayudar a los habitantes con sus cultivos.

## **·OBJETIVO GENERAL**

- Contribuir al fortalecimiento de la cadena de valor del sector agrícola a través de la elaboración de una propuesta para el mejoramiento y crecimiento de pueblo perdido.

## **·OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar oportunidades de negocio del sector.

- Diseñar una metodología que fortalezca la producción y transformación de los productos agrícola.
- Elaborar una propuesta para el mejoramiento de los niveles de productivo de los agricultores del pueblo perdido.
- Oportunidad y crecimiento para que los habitantes del pueblo perdido y lograr ser independientes.

## **·MARCO TEÓRICO**

La implementación de un centro de acopio en el pueblo perdido es muy importante ya que permite la concentración de todos los alimentos cultivados en este municipio y que sean incorporados.

Estas actividades generan una compleja red de relaciones entre distintos actores, de cuya eficiencia depende la calidad y el costo de los alimentos, que satisfarán las necesidades alimentarias de determinada población.

Para llevar a cabo este proyecto se debe de especificar los antecedentes, el planteamiento del problema, situación en el campo, justificación, formulación y sistematización del problema, objetivos, variables y entre otros puntos en el desarrollo del proyecto.

Para construir este centro de acopio se debe de contar con los recursos necesarios, contar con parte financiera que es la que no orienta a determinar la inversión y operación, también el análisis de riesgos y como se puede prevenir.

## **·DISEÑO METODOLÓGICO**

- En primer lugar se realizará una discusión a los habitantes del pueblo perdido, acerca de cuáles son las ventajas y los beneficios que tiene la construcción del acopio, se exponer el lugar donde se construye cual va a hacer su distribución y cuál es el costo de esta construcción y del crecimiento del pueblo y de los habitantes.
- Se trabajará una investigación de tipo de descriptiva para detallar características de la población, situación o área de interés, con el propósito de conocer hábitos y actitudes a través de la recolección de datos y analizar su respectivo resultado.

- Aplicar encuestas para adquirir la información más relevante de los clientes potenciales, además por medio de ella conocer el grado de aceptación que tendrá el ingreso de nuevas tecnologías una vez esté en el mercado.
- Posterior a la recopilación de las opiniones de los involucrados en el tema, se entraría a realizar las mejoras y las debilidades del proyecto para que se vuelvan fortalezas.

## **-LIMITACIONES Y ALCANCES.**

### **ALCANCES.**

1. El proyecto tiene como alcance principal construir un acopio en el municipio perdido.
2. Que las todas personas del mundo perdido estén de acuerdo con la construcción del centro de Acopio.
3. Cumplir con los requisitos de calidad de materiales y contar con el presupuesto, equipos, mano de obra y tecnología.

### **LIMITE**

1. Cumplir con las fechas límites para la entrega del proyecto que es en año 2020.

## ·CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES (DESARROLLO DEL PROYECTO 2 AÑOS)

[illegible]

## PLANOS.

