

Unidad 3 – Actividad 2: Momento Colaborativo

Ingeniería en Seguridad y Salud para el Trabajo -
Fundación Universitaria San Mateo

Karen Viviana López Martínez

26/03/2019

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

La metodología Canvas, debido a su contextualización y el enfoque en cada una de sus etapas basadas en el emprendimiento.

1. Segmentos de clientes

Don Pacho, debe definir para quién va a crear la propuesta de valor, quienes serán los clientes más importantes y si serán clientes de masas o nichos. Debe establecer el cliente objetivo para determinar así sus necesidades y expectativas frente al proyecto.

2. Propuesta de valor

Especificar qué valor se va a entregar al cliente (este valor debe diferenciarse de lo que ya existe) o que problema(s) se va a resolver con la ejecución del proyecto. Qué producto o servicio se va a ofrecer a la segmentación de clientes anteriormente definida.

3. Relación con el cliente

En esta etapa debe definir qué tipo de relación espera mantener con los clientes del centro de acopio, evaluar el tipo de relación ya establecida previamente a la ejecución del proyecto y que tipos de relación con los clientes se van a desarrollar.

4. Canales

En esta etapa se deben establecer los canales a través de los cuales se les va a hacer llegar la propuesta de valor, como se van a contactar y definir para claridad de todos, como será el proceso de compra, entrega de producto y/o servicio, etc.

5. Fuentes de ingreso

Don Pacho debe exponer, como el centro de acopio va a generar ingresos para que sea un negocio sostenible. Se debe especificar porque la alcaldía debe invertir en este proyecto y que tipos de ingresos va a generar. También cómo y cuánto está dispuesto a pagar el cliente.

6. Actividades clave

Debe precisar cuáles son las actividades fundamentales y estratégicas que se desarrollarán para llevar la propuesta de valor al mercado, relacionarse con el cliente y generar ingresos. Por ejemplo, para el centro de acopio en Mundo Perdido serían la manipulación del producto, limpieza y/o lavado si es necesario, selección, clasificación, desinfección, secado, empaque, transporte, distribución, etc.

7. Recursos clave

En el proyecto, Don Pacho, debe especificar que requiere para generar la propuesta de valor, es decir, identificar los activos que el centro de acopio necesita tener (maquinarias, tecnologías, recursos humanos, un local, bienes tangibles, etc.)

8. Socios clave

Son los agentes y/o empresas con los que se necesita trabajar para desarrollar el negocio: inversores, proveedores, alianzas comerciales, o una autorización por parte de algún órgano de la Administración Pública. Además son “socios” con los que se puede crecer, pero también se les puede aportar.

9. Estructura de costos

Implica todos los costos que tendrá el centro de acopio, una vez analizadas las actividades, los socios y los recursos clave. Se debe establecer si los costos son periódicos o puntuales (alquiler, materia prima, consumibles) Además, será una forma de saber cuál es el precio que tendrá que pagar el cliente para adquirir el producto.

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

Título del proyecto:

IMPLEMENTACIÓN DE OFICINA DE ACOPIO PARA ALIMENTOS NO PERECEDEROS EN EL MUNICIPIO DE MUNDO PERDIDO

Introducción

Mundo perdido no cuenta con un centro de acopio para alimentos no perecederos, lo cual crea la necesidad de la construcción de uno, para disminuir la cadena de comercialización de los productos agrícolas, competir en cantidad y calidad, mejorar las condiciones socioeconómicas de los pequeños productores, y generar empleo a la comunidad.

Planteamiento del problema

La alcaldía del municipio de Mundo Perdido, creó una convocatoria con el fin de patrocinar proyectos de inversión, Don Pacho, habitante del municipio, tiene la idea de negocio de construir una oficina de acopio de alimentos no perecederos. ¿Realizando la investigación pertinente y el respectivo documento de proyecto de investigación, Don Pacho podrá demostrar la necesidad de la construcción del centro de acopio, ante la alcaldía?

Objetivo general

Generar la propuesta adecuada para el proyecto de investigación, referente a la construcción de la oficina de acopio en el municipio de Mundo Perdido.

Objetivos específicos

- ✓ Generar la documentación e investigación requerida por la alcaldía de Mundo Perdido.
- ✓ Generar las etapas pertinentes del proyecto: Marco teórico, estudio de mercado, análisis técnico, financiero y económico.

- ✓ Estudiar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta el estudio financiero.
- ✓ Realizar el respectivo análisis de riesgos del proyecto.

Marco teórico

Para la ejecución de este proyecto se partirá de la exploración e investigación de las normas y pautas que se deben seguir en la presentación de proyectos o ideas de negocio. Posterior a esto, se indagará y se realizará la búsqueda de información, con relación a la idea de negocio de la oficina de acopio. Esta etapa, hace referencia al marco teórico.

Seguido del marco teórico, se debe realizar el estudio de mercado, sobre la idea de negocio, con el cual se obtendrán, las variables a tener en cuenta para la viabilidad de la implementación de la oficina de acopio (población objetivo, ubicación, demanda proyectada, y marketing requerido).

Para el análisis técnico, se partirá de los resultados del estudio de mercado, el cual debió definir la demanda proyectada, que manejará la oficina de acopio, con lo que se podrá calcular el área que ésta deberá tener. Igualmente se determinarán los recursos necesarios, para su funcionamiento: Locativos, logísticos, maquinaria, tecnológicos y humanos.

En el análisis financiero, se determinará la inversión requerida para lograr el óptimo funcionamiento de la oficina de acopio. Lo cual establecerá los costos de operación al llevar a cabo la idea de negocio, (mano de obra, materia prima, costos fijos y costos indirectos) igualmente se tendrán en cuenta los costos de la infraestructura requerida, y el costo total de la construcción.

El análisis económico, será útil para determinar el retorno de la inversión y de ésta forma, validar si la idea de negocio es factible para su ejecución.

Es de suma importancia, analizar los riesgos a los cuales puede estar expuesto el proyecto. Para lo cual, se debe realizar una matriz de riesgos, donde se pueda evaluar y categorizar los impactos a los cuales podría verse expuesto en cada una de sus etapas e implementación, y de esta forma, poder contar con planes de acción que ayuden a mitigar o eliminar los posibles riesgos, garantizando un proyecto sin inconvenientes.

Limitaciones y alcances

El plan de negocio que se presenta tiene como alcance la formulación y análisis técnico y financiero, para la creación de un centro de acopio, enfocado en los alimentos no perecederos que se producen en el Municipio de Mundo Perdido. El aspecto fundamental que se trabaja en el proyecto, es la viabilidad de ejecutar una idea de negocio que aporte a las condiciones socioeconómicas de los pequeños productores y además de ello, se creen oportunidades de empleo, al obtener el patrocinio de la alcaldía del municipio.

El proyecto se limitará a estudiar la viabilidad y factibilidad de implementar un centro de acopio, que sea capaz de brindar soluciones efectivas, en la cadena de producción, distribución y comercialización de productos no perecederos en el municipio de Mundo Perdido, mediante la aprobación por parte de la alcaldía del proyecto de investigación.

Cronograma de actividades

[illegible]