**EMPRENDIMIENTO Y EDUCACIÓN**

**ENFOQUE DE EMPRENDIMEINTO Y MODELO DE NEGOCIO**

**CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN EL CASCO URBANO DEL MUNICIPIO DE MUNDO PERDIDO**

**Ana Patricia Guzmán Blandón**

**FUNDACIÓN SAN MATEO**

**PROGRAMA PROFESIONAL EN GASTRONOMÍA**

**2018**

**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?

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

·Título del proyecto

Introducción

·Planteamiento del problema

·Objetivo general

·Objetivos específicos

·Marco teórico

·Diseño metodológico

·Limitaciones y alcances

·Cronograma de actividades (Desarrollo del proyecto 2 años)

**MODELO DE NEGOCIO**

Un modelo de negocio es un plan que describe de manera lógica cómo se crea una empresa y cómo aporta valor en términos económicos, sociales, culturales u otros. En esencia, un modelo de negocio explica cómo se gana dinero. Este es el primer pensamiento que debe estar presente siempre que se inicie un negocio. En caso contrario se corre el riesgo de perder mucho tiempo, tener pérdidas y orientar mal las acciones.

Concretamente, un modelo de negocio debe responder a las siguientes preguntas:

* Cómo selecciona a sus clientes
* Cómo define y diferencia sus ofertas de producto
* Cómo crea utilidad para sus clientes
* Cómo consigue y conserva a los clientes
* Cómo se muestra ante el mercado
* Cómo sale al mercado
* Cómo define las tareas que deben llevarse a cabo
* Cómo configura sus recursos
* Cómo consigue el beneficio
* Cómo establece beneficios sociales

Realmente no hay muchos modelos de negocio, y la mayoría tienen la misma bases que hace siglos. Aunque con la tecnología e Internet han surgido modelos de negocio nuevos,  muchos de ellos son adaptaciones digitales de los modelos tradicionales.

**Modelos de negocio más comunes**

Los modelos de negocio más comunes en la actualidad son los siguientes:

1. Venta de productos o servicios
2. Franquicia
3. Suscripción
4. Marketing de afiliación
5. Publicidad
6. Subvenciones o ayudas públicas

Estos modelos de negocio son combinables y susceptibles de crear modelos combinados. Algunos de ellos pueden tener, a su vez, variantes u opciones. Por ejemplo, la venta de productos o servicios puede realizarse al cliente final (B2C) o entre empresas (B2B). También existen formatos especiales para la venta de productos o servicios, como la distribución mediante marketing multinivel.

Por otra parte, la mayoría de estos modelos de negocios pueden desarrollarse de manera tradicional (a pie de calle, cara a cara, por correo, etc.) o realizarse a través de Internet, aunque existe una tendencia creciente a buscar modelos mixtos.

**La importancia de elegir bien el modelo de negocio**

Elegir bien el modelo de negocio implica conocer a fondo su funcionamiento, y es un parte importante de la idea de negocio. Una buena idea es intentar escoger un modelo escalable en función de lo que se quiera hacer que permite comenzar rápido y con pocos recursos y que dé la posibilidad de ir ampliando poco a poco el negocio.

**PROPUESTA DESDE EL EMPRENDIMEINTO**

Un emprendedor siempre está buscando nuevas oportunidades de negocio, Don pacho debe tener muy claro que su negocio debe ser innovador, que sea un negocio el cual a nadie se le haya ocurrido antes, teniendo muy claro que su modelo de negocio vaya de la mano con el emprendimiento.

Yo considero que a Don pacho le queda muy bien realizar su propuesta de emprendimiento con el modelo de negocio – Venta de productos y servicios. Este es un modelo que enfocado desde el emprendimiento, le permite formarse en aspectos básicos para la ejecución de su proyecto, permitiendo así realizar un proyecto formativo e innovador

**INTRODUCCIÓN**

Es de madrugada y el parque principal de mundo perdido se convierte en un desfile interminable de vehículos. Desde el día anterior, las familias instalaron sus puestos de ventas, donde ofrecerán los productos recolectados durante la semana de trabajo. El ruido, la contaminación por desperdicios sólidos y orgánicos son el dolor de cabeza de los habitantes del casco urbano; cientos de personas se dan cita en la plaza del pueblo para hacer sus compras en un lugar no apto para comercializar alimentos, las BPM brillan por su ausencia, los campesinos solo cultivan y quieren vender pero no cumplen con las normas mínimas de higiene en el transporte, almacenamiento y distribución de sus productos.

El problema está ante los ojos de los habitantes, productores, comerciantes y la administración municipal; nuestro municipio necesita de un lugar especial para este tipo de comercio, que permita almacenar y comercializar el gran volumen de productos perecederos, semiperecederos y no perecederos, de manera segura, organizada y con los mejores estándares de calidad, lo cual mejorara la demanda de nuestros productos e impulsara a aquellas personas que tienen tierras sin producir para que comiencen a darle valor a su tierra y esto se convierta en ingresos monetarios para ellos, lo cual ayudara a mejorar desde cualquier punto de vista la calidad de vida de los habitantes de Mundo Perdido.

Al tener el centro de acopio nos permitirá hacer un inventario de productos de la región, lo cual nos dará identidad cultural y gastronómica, y permita una circulación más rápida de los productos, logrando entregar productos frescos y de excelente calidad a nuestros habitantes y municipios cercanos, al tener estos productos en un mismo lugar, se evitara especulaciones con los precios y la competencia será sana, buscando siempre el beneficio de los productores como de los consumidores.

**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La invasión del espacio público, la mala manipulación de los alimentos, las dificultades de comercialización de productos del municipio tanto el casco urbano como rural, la entrada de productos de otras regiones a precios más asequibles que los propios, son algunos de los problemas que se presentan en nuestro municipio, los cuales describiré a continuación.

**Espacio público**: Es de su conocimiento que el parque principal de nuestro municipio se ha convertido en el plaza de mercado de Mundo Escondido, ya que no poseemos un centro de acopio y distribución de productos, este parque prácticamente está ocupado por comerciantes diariamente, los cuales instalan casetas para venderlos productos, los días de más afluencia son de jueves a domingo, fines de semana que las personas del común no pueden disfrutar de dicho espacio por la actividad económica que se realiza estos días.

**Contaminación:** El ruido, la congestión por vehículos que cargan y descargan en el parque, la mala disposición de residuos orgánicos e inorgánicos, el incremento de roedores en horas de la noche en este sitio y las casas vecinas, los malos olores por basuras que no son dispuestas como deben ser; han hecho de este lugar un caos ambiental y sanitario, donde las autoridades ambientales brillan por su ausencia al no capacitar, exigir y reglamentar los procesos de los desperdicios y darle solución urgente a este inconveniente

**Formación:** (Capacitación) Tanto los productores, transportadores y comerciantes no poseen capacitaciones ni formación sobre el almacenamiento, transporte y manipulación de alimentos, que permita dar confianza al consumidor de que está consumiendo un producto inocuo, se ven comerciantes manipulando dinero y alimentos sin la más mínima prevención con el manejo de dinero, se porcionan alimentos ante los ojos de los consumidores (zanahorias, se desgranan frijoles, arvejas y otras legumbres, se cortan repollos para ensalada) y otros productos más, sin un lavado y desinfección de manos ni implementos como cuchillos y tablas de cortar, etc. Lo que podría desencadenar un problema de salud pública.

Los directamente implicados con el proceso deberían recibir formación en, administración de microempresas, cooperativismo, manipulación de alimentos, servicio al cliente, emprendimiento,transformación de materias primas y en un futuro certificarse en competencias laborales, buscando así certificados de calidad para nuestro centro de acopio

**Comercialización de productos**: Entre estos inconvenientes se encuentran, la venta de la producción destinada al intermediario comercial, el cual paga a precios bajos al comprar para luego vender y relativamente el quedarse con la ganancia del producto, lo que evita que la persona que lo produce o cultiva se lleve la parte más baja, siendo el, el más importante. Los elevados costos de transporte de la producción a los centros de consumo o grandes almacenes, ya que deben distribuirlos a diferentes partes por no contar con un lugar adecuado para llevar sus productos y los puedan seleccionar, almacenar y comercializar; entregando productos de formainnovadora (procesados o en presentaciones que garanticen una preservación del alimento, o que brinden más comodidad para el cliente al momento de consumirlo.

**Espacio Adecuado:** Mundo pedido no posee un centro de acopio y distribución adecuado, que cumpla con la normatividad vigente y sirva como plataforma logística para la comercialización de productos cosechados en este municipio a los municipios aledaños y otros puntos de venta; al no poseer este espacio, este proceso acarrea costos de transporte y pérdida post cosecha debido al inadecuado manejo de la producción.

La no existencia del centro de acopio en el municipio de Mundo Perdido hace que se disparen los costos de dichos productos, deficiencia y sobrecostos en las ventas y menor circulación de dinero en el municipio. Debido a esta situación se pretende implementar un centro de acopio que cumpla con las normas fitosanitarias impuestas en el decreto 2674 de 2013 que mejore en la competitividad agrícola, la productividad y diversificación de la oferta de productos y sobretodo que entregue al consumidor productos de calidad.

El lugar deberá ser agradable, acondicionado para todo tipo de clientes, que se convierta en paso obligado para todos los habitantes de mundo perdido.

**OBJETIVOS**

**General**

Crear el centro de acopio, de Productos Agrícola en el municipio de Mundo Perdido que opere bajo la figura de cooperativa para los productores y emprendedores de la región, con un eficiente esquema de distribución y logística comercial e innovación

**Específicos**

* Conformar legalmente una cooperativa de trabajo asociado con los productores **y** emprendedores de la región
* Identificar la infraestructura y equipos necesarios para la construcción o adecuación del Centro de Acopio de Productos Agrícolas
* Realizar inventario de productos, de la región y capacitar a los habitantes para elaboración de preparaciones que impulsen la gastronomía de la región.
* Realizar Censo de fincas productoras y comerciantes de la región
* Capacitar a productores, transportadores y comerciantes, en diferentes aspectos que contribuyan a la mejora e innovación de los procesos
* Generar confianza al consumidor a través de una correcta trazabilidad y ofreciendo precios asequibles.
* Implementar encuesta a habitantes del municipio (comerciantes y consumidores) de mundo perdido, que permita establecer cuáles son los productos más comercializados y de primera necesidad en el municipio

**MARCO TEÓRICO**

Mundo perdido es un municipio que en años pasados gozo de una gran variedad de productos autóctonos; con el paso del tiempo, el cambio climático, los precios de los alimentos, y lo poco productivo que se ha vuelto cultivar; el municipio no cuenta con gran variedad de productos; su producción es baja a comparación de otros años atrás.

Esto no quiere decir que el centro de acopio no se necesite, al contrario en este momento es vital para la reactivación de la producción agrícola porque se le dan garantías al pequeño, mediano y gran productor. Eso sí, se necesita asesoría técnica para así ser competitivos frente al resto del país y llegar a ser productores a nivel internacional

A pesar que las condiciones geográficas y a los diferentes climas de Colombia que lo perfilan como un país con alto potencial para producir alimentos, diversos factores han influido para que su capacidad exportadora en esta materia sea aún pequeña e incluso en la distribución nacional en ocasiones resulta deficiente.

Entre los factores que han limitado el crecimiento de las exportaciones del sector están:

* Actualmente el 77% de la tierra está en manos de 13% de propietarios, pero el 3,6% de estos tiene el 30% de la tierra.
* Se calcula que 6,6 millones de hectáreas fueron despojadas por la violencia en las últimas dos décadas, esto es el 15% de la superficie agropecuaria del país.
* A pesar de la falta de acceso a la tierra, el 70% de los alimentos que se producen en el país vienen de pequeños campesinos. El 80% de los pequeños campesinos tiene menos de una Unidad Agrícola Familiar.
* El 68% de los predios registrados en catastro se clasifican en pequeña propiedad, pero esta sólo cubre el 3,6% de la superficie productiva.
* Poca infraestructura en el campo. Como las propiedades son pequeñas, los agricultores tienen poco volumen para comerciar; de hecho, en muchas ocasiones las tierras son de traspatio y las cosechas son de autoconsumo. Esto es una limitante para intentar invertir en infraestructura para el tratamiento potscosecha de los cultivos y mucho menos en un empaque.
* Falta de centros de acopio y verdaderas redes de valor que permitan acceder a la comercialización a los centros de alto consumo en el país.
* Algunos otros factores como el desconocimiento de las necesidades de mercado, la poca capacidad financiera de los productores de otorgar crédito, así como la carencia de información de la cadena de distribución, han provocado un alto grado de intermediación, con lo que se ven disminuidas las ganancias al productor y el tiempo de entrega al consumidor final es deficiente.

Esta situación proyecta la necesidad del establecimiento de Centro de Acopio Su principal función sería la consolidación de la oferta de uno o varios productos de la zona a fin de ofrecer mayor volumen consolidado con estándares de calidad y empaque homogéneos, y así facilitar su movilización a mercados de abasto local, regional e incluso la posibilidad de enviar camiones completos a centrales de abasto, la creación de este tipo de modelos económicos permitiría a pequeños y medianos propietarios agrícolas hacer eficiente su producción e integrarse a redes de distribución regional y nacional.

La fuente donde se tomaron los datos fue: http://especiales.semana.com/especiales/pilares-tierra/asi-es-la-colombia-rural.html

**DISEÑO METODOLÓGICO**

Para la ejecución de este proyecto, se realizaran unas actividades de análisis o diagnóstico y así saber con qué cantidad de personas se cuenta para dar inicio a esta idea.

1. Se convocara a los productores de pequeñas, medianas y grandes fincas agrícolas del municipio tanto de la zona urbana como rural del municipio de Mundo Perdido; Se les expondrá la idea de proyecto y cada uno manifestara si está interesado en vincularse a la propuesta.
2. Posteriormente se realizara una base de datos donde quedara guardada la información del propietario de la finca productora, la cual será visitado y censado.
3. Visita y Censo
4. Se aplicaran encuestas para saber qué productos ofrece, cantidades y periodos de cosecha, ubicación geográfica (encuesta realizada por la administración municipal)
5. Se realizara inventario de productos de la región
6. Presentación del proyecto ante el consejo municipal de Mundo Perdido, presentando diagnóstico, base de datos de personas interesadas en vincularse al proyecto
7. Estudios previos de la administración municipal para el posible lugar donde funcionaria el centro de acopio de productos agrícolas

8. Lista de equipos e implementos necesarios para adecuación del centro de acopio

Después de tener estos datos estadísticos, se procede a pasar a la Fase de Planeación

1. Se capacitara a las personas en cooperativismo y como conformar su cooperativa para acceder al Centro de Acopio de Productos Agrícolas.
2. Se realiza capacitación sobre manejo de productos químicos como insecticidas y otros que ayuden a preservar sus cosechas
3. Capacitación de manipulación de alimentos para productores, transportadores y comerciantes cada 6 meses
4. Capacitación de servicio al cliente para productores, transportadores y comerciantes.
5. Manejo de residuos orgánicos e inorgánicos cada 6 meses
6. Capacitación en transporte y almacenamiento de productos según su género.
7. Capacitación sobre riesgos laborales
8. Capacitación en administración de microempresas
9. Desembolso de recursos para poner en marcha el centro de acopio

Tercera Fase, Ejecución

1. Compra de equipos y adecuación de Centro de Acopio de Productos Agrícolas
2. Contratación de personal logístico y de aseo
3. Se pone en marcha el centro de acopio

Cuarta Fase, Evaluación

**LIMITACIÓN Y ALCANCE**

**Limitaciones**:

1. Base de datos de productores de la región, incompleta, lo cual no nos permite saber de manera exacta cuantas personas son productores
2. El periodo de tiempo de recolección de la información debe ser largo dentro del cronograma, ya que se debe tener en cuenta personas de la zona urbana y rural, este comenzaría en julio de 2018
3. La administración municipal deberá autorizar y proporcionar los medios para realizar esta recolección de datos (personal, equipos de cómputo, software y papelería en general)

**Alcances:**

1. El presente estudio o anteproyecto, explorara todos los aspectos que tengan que ver con consecución, adecuación del lugar, capacitación de productores y trasportadores, e implementación del proyecto
2. Este proyecto abarca solamente a campesinos productores de la región, (zona urbana y rural) y que quieran organizarse como cooperativa de trabajo para el centro de acopio
3. Unión de los campesinos de la región en pro de una mejor calidad de vida

**CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**



Referencia

<http://especiales.semana.com/especiales/pilares->tierra/asi-es-la-colombia-rural.html

Gerencie.com, recuperado de https://www.gerencie.com/que-es-un-modelo-de-negocio.html