



CTU

CORPORACION
TECNICA DE
URBANISMO

Alineación del Modelo de Negocio: Proyectos Especiales



Alineación del Modelo de Negocio: Proyectos Especiales

Propósito

Alinear los elementos del **Modelo de Negocio** para entender y actualizar la forma en la que opera Proyectos Especiales, de modo que, permita identificar la **estructura organizacional** y los **procesos clave** de acuerdo a las buenas prácticas organizacionales para impactar en los resultados de negocio esperados.

Justificación

Cada vez más, existen líderes empresariales que entienden que el ambiente competitivo actual, les exige tener una visión sistémica de la empresa, invirtiendo recursos en el desarrollo de capacidades organizacionales que les generen ventajas competitivas en el mercado.

Toda institución participa en un entorno en donde debe asegurar que, su estructura organizacional le permita generar los resultados esperados mediante una relación integral con los procesos clave, esto para poder aprovechar las oportunidades del entorno y capitalizar las fortalezas de la empresa.

En función de lo anterior, se propone definir el Modelo de Negocio de Proyectos Especiales con un especial énfasis en lo que se refiere a su estructura organizacional y procesos clave, de manera pueda cumplir con las distintas aspiraciones y expectativas de negocio.



I. Definición y Alineación del Modelo de Negocio

I.I. Definición de Modelo de Negocio

El Modelo de Negocio describe la lógica de cómo una organización pretende **crear**, **entregar** y **capturar valor**.

I.II. Análisis y Alineación del Modelo de Negocio

El Modelo de Negocio se compone de los siguientes nueve elementos:

1. **Propuesta de Valor.** Representa el conjunto de atributos que rodean a nuestros productos o servicios y que los hacen diferentes en el mercado.
2. **Segmentos de Mercado.** Expresa quiénes son el conjunto de personas u organizaciones a los cuáles va dirigida nuestra propuesta de valor.
3. **Gestión de Clientes.** Describe la manera en que la organización pretende atraer nuevos clientes y retener a los actuales.
4. **Canales.** Analiza todos los puntos de contacto que tenemos con nuestros segmentos de mercado y que nos permiten entregar nuestra propuesta de valor.
5. **Actividades Clave.** Describe el conjunto de procesos críticos necesarios para poder producir nuestra propuesta de valor.
6. **Recursos Clave.** Identifica los recursos clave necesarios para poder producir y entregar nuestra propuesta de valor incluyendo los activos tangibles e intangibles.
7. **Alianzas y Sociedades.** Describe las relaciones clave que nos permiten adquirir capacidades de terceros para poder ofrecer nuestra propuesta de valor.
8. **Estructura de Costos.** Identifica los grandes conceptos de costos necesarios para poder operar nuestro modelo de negocio.
9. **Flujo de Ingresos.** Incluye las distintas maneras de cómo se pretende capturar ingresos por el valor creado.



II. Mapeo y Documentación de Procesos Clave

II.I. Mapeo de Procesos Clave

En función de los insumos generados en la Alineación del Modelo de Negocio se realizará el mapeo y documentación de:

- Proceso General de Proyectos Especiales
- Procesos clave de: Planeación de Proyectos
- Procesos clave de: Construcción
- Procesos clave de: Gestión de Proyectos
- Procesos clave de: Proyectos

II. Alineación y/o Rediseño de Estructura Organizacional

III.I. Análisis de la Estructura Organizacional

En función de los insumos generados en la Alineación del Modelo de Negocio y de los procesos clave mapeados se planteará la estructura organizacional ideal a corto y mediano plazo.

III.I. Actualización de Descripciones de Puesto

Las descripciones de los puestos involucrados en el análisis también deberán ser actualizadas para asegurar la congruencia entre el Modelo de Negocio, los procesos clave y la estructura organizacional.

Tiempo Estimado



El tiempo y la dinámica que se seguirá para el proyecto se muestra en la siguiente tabla, sin embargo, está sujeto a la disponibilidad de los participantes.

| Alineación del Modelo de Negocio | Dinámica | Mes 1 | | | | Mes 2 | | | | Mes 3 | | | |
|---|----------------------|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|
| | | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |
| Mapeo preliminar del Modelo de Negocio. | 1 sesión de 4 horas. | ■ | | | | | | | | | | | |
| Propuesta de Valor y Segmentos de Mercado | 1 sesión de 4 horas. | | ■ | | | | | | | | | | |
| Canales y Gestión de Clientes | 1 sesión de 4 horas. | | | ■ | | | | | | | | | |
| Actividades Clave | 1 sesión de 2 horas. | | | | ■ | | | | | | | | |
| Recursos Clave y Alianzas Estratégicas | 1 sesión de 2 horas. | | | | | ■ | | | | | | | |
| Estructura de Costos y Flujo de Ingresos | 1 sesión de 2 horas. | | | | | | ■ | | | | | | |

| Mapeo y Documentación de Procesos Clave | Dinámica | Mes 1 | | | | Mes 2 | | | | Mes 3 | | | |
|--|---|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|
| | | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |
| Entrevistas con dueños de los procesos clave. | Se entregará calendario de entrevistas según el número de procesos a mapear. | | | | | ■ | ■ | | | | | | |
| Trabajo de gabinete BlueWolf | | | | | | | | ■ | ■ | | | | |
| Validación de procesos clave. | Se entregará calendario de validaciones según el número de puestos a definir. | | | | | | | | | ■ | | | |
| Diseño y entrega del manual de procesos clave. | | | | | | | | | | | | | ■ |

| Análisis y/o Rediseño de Estructura Organizacional | Dinámica | Mes 1 | | | | Mes 2 | | | | Mes 3 | | | |
|--|---|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|
| | | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |
| Entrevistas con ocupantes de los puestos. | Se entregará calendario de entrevistas según el número de procesos a mapear. | | | | | ■ | ■ | | | | | | |
| Trabajo de gabinete BlueWolf. | | | | | | | | ■ | ■ | | | | |
| Validación de puestos con líderes directos. | Se entregará calendario de validaciones según el número de puestos a definir. | | | | | | | | | ■ | ■ | | |
| Diseño y entrega del manual de puestos. | | | | | | | | | | | | | ■ |

Entregables



Los documentos entregables que se generarán en versión digital son:

- Tablero del Modelo de Negocio
- Manual de procesos clave.
- Manual de descripciones de puesto.
- Propuesta de estructura organizacional.
- Inventario de KPI's de puestos clave/actividades clave.

Propuesta Económica



La inversión requerida para la presente intervención es de 210 mil pesos + iva, los cuales deberán ser efectuados de la siguiente manera:

- Mes 1: \$70 mil pesos + iva
- Mes 2: \$70 mil pesos + iva
- Mes 3: \$70 mil pesos + iva (contra entrega)