

TALLER

METODOLOGIAS DE FORMULACIÓN DE PROYECTOS MODELO CANVAS

INTRODUCCIÓN A LA TEMÁTICA DEL TALLER

El plan de negocios, es el principal instrumento de planificación de un proyecto empresarial, para su diligenciamiento, es indispensable tener muy claro cuál es el bien o servicio que quiero ofrecer y su comportamiento en el mercado. Por tal motivo, en el marco de este proceso formativo abordaremos algunos de los principales modelos utilizados para la formulación del plan de negocios, así como el abordaje práctico del modelo canvas dada su practicidad y pertinencia para formulación de nuevas ideas.

Con el propósito de fortalecer su comprensión conceptual y metodológica de la temática, se diseñaron 4 fases para el desarrollo de este taller:

1. Lectura y revisión de los contenidos.
2. Comprensión de conceptos a partir de la interacción con el material de apoyo y los contenidos adicionales.
3. Eco Reto para la formulación de una idea de negocio en formato Canvas.
4. Encuentro Virtual, para la exposición general de la temática, la presentación de los retos experienciales y la discusión de grupo.

OBJETIVO

Reconocer aspectos fundamentales para la formulación de proyectos de acuerdo a la tipología de las convocatorias u órganos de financiación.

Realiza la lectura del texto que se presenta a continuación:

PLANIFICACION Y GESTION DE PROYECTOS

En el ámbito institucional, de gestión pública e incluso en lo socialmente cotidiano, es común encontrarnos con los conceptos plan, programa, proyecto, actividad y tarea. Si bien estos términos en el lenguaje corriente pueden utilizarse indistintamente, dentro de la jerga de la planificación existe una convención internacional que le otorga alcances muy diferentes. Debemos ser conscientes de que no siempre se hace un uso general de la misma y aunque a la práctica en ciertos países no se atienen con frecuencia a este canon, es conveniente saber que cada uno de estos términos indica distintos niveles de concreción. Es así, como en los diferentes niveles operacionales de la planificación se definen de la siguiente manera:

Plan: decisiones de carácter general que expresan lineamientos políticos fundamentales.

Programa: operacionaliza un Plan mediante acciones orientadas a alcanzar metas, dentro de un determinado tiempo.

Proyecto: conjunto de actividades concretas interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir bienes o servicios





capaces de satisfacer las necesidades o resolver problemas dentro de los límites de un presupuesto y de un tiempo.

Tareas: Están inmersas en un propósito, es el objetivo asignado al sujeto.

Actividades: responden al propósito.

Bajo este panorama, un proyecto puede ser visto como un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. En este sentido, es imprescindible que organizaciones como la Red Nacional jóvenes de Ambiente, cuenten con habilidades en proyectos para la planificación de sus acciones y la materialización de ideas de desarrollo territorial y resignificación ambiental.

PLAN DE NEGOCIOS – Modelos CANVAS

El emprendimiento desde las organizaciones comunitarias y juveniles, se constituye como un elemento dinamizador de las potencialidades de las personas, para orientar su acción creadora en pro de generar soluciones a las problemáticas o necesidades que les permitan vivir mejor (Ministerio de Interior y de Justicia, 2007). También es una estrategia para proveerse de recursos para el fortalecimiento de su autonomía como organización, convirtiéndose así en un soporte para cumplir su propósito y filosofía misional a partir de proyectos productivos solidarios o comunitarios

De acuerdo con Osterwalder & Pigneur (2020), el modelo de negocio describe como las organizaciones crean, entregan y capturan valor. Algunas herramientas aceptadas y validadas por el ecosistema de emprendimiento para la modelación de negocios son: CANVAS OSTERWALDER, LEAN CANVAS, BLUEPRINT, MIND MAP (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, 2016).





En este caso, nos centraremos en CANVAS, por ser uno de los modelos de negocio más usado por emprendedores, el cual consiste en diseñar el modelo de negocio por medio de 9 bloques centrados en el producto y el mercado, donde el centro es la propuesta de valor, como lo muestra la siguiente figura.

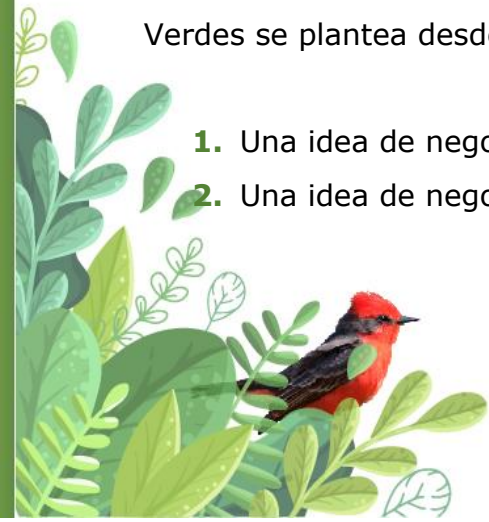
Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
Top 3 problemas	Top 3 características		Que no se puedan copiar o comprar fácilmente	Cientes meta
	Métricas claves	Un claro, convincente y persuasivo mensaje que explique por qué eres diferente y por qué vale la pena prestarte atención	Canales	
	Actividades clave que mides		Camino hacia los consumidores	
Estructura de costes		Fuentes de ingresos		
Costes de Adquisición de clientes Costes de distribución Servidores Empleados		Modelo de ingresos Valor de tiempo de vida Ingresos Margen Bruto		
PRODUCTO		MERCADO		

Lean Canvas es una adaptación del Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) y está bajo la licencia de Creative Commons Attribution-share Alike 3.0 Un-ported License (creatividad común con reconocimiento-compartir bajo la misma licencia 3.0) Fue adaptado por <http://runninglean.co/> y traducido al español por <http://leanstart.es>

La herramienta para la conceptualización de modelos de negocio (CANVAS) y proyección futura del mismo (Plan de Negocio) facilitan la viabilidad de una idea de negocio. Su relación con los negocios

Verdes se plantea desde tres tópicos:

1. Una idea de negocio con impacto ambiental positivo.
2. Una idea de negocio con un modelo inclusivo.

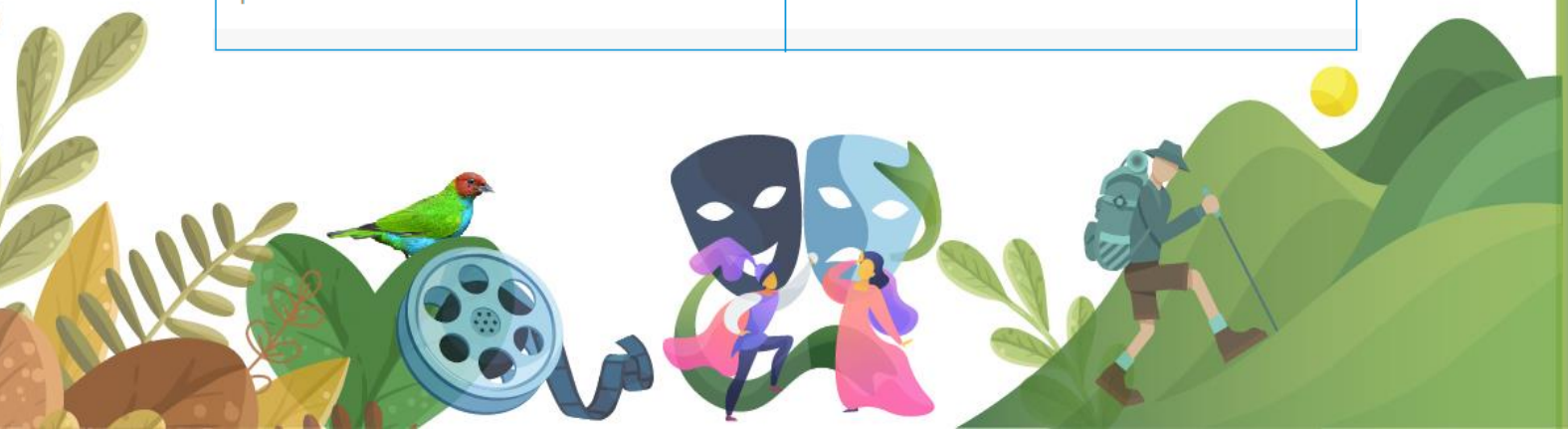


- Una idea de negocio con un modelo, debe proyectarse por medio de un plan de negocio.

Recordemos que el Plan de Negocio “es una herramienta que permite visualizar y proyectar el futuro de una idea de negocio, para convertirlo en una empresa. Su objetivo es presentar toda aquella información relevante a fin de identificar la viabilidad en todos los aspectos del negocio y es fundamental su elaboración para obtener recursos de capital” (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, 2016).

A continuación, se presenta un ejemplo de como una idea se convierte en un modelo de negocio verde e inclusivo. Como punto de partida se elabora la conceptualización de modelos de negocio (Canvas).

<p>Quién te ayuda</p> <p>Tecnoparque del SENA, Asociación orgánica de campesinos, centro de formación de vegetarianos orgánicos</p>	<p>Qué haces</p> <p>Desarrollo de dispositivo, relación con productores</p> <p>Quién eres y qué tienes</p> <p>Conocimiento y experiencia en APP</p>	<p>Que ayuda ofreces</p> <p>Conectividad y encadenamiento comercial entre campesinos de productos con orgánicos y consumidores responsables</p>	<p>Cómo te relacionas</p> <p>Comunicación directa con productores y consumidores, acuerdos comerciales con empresas de telecomunicaciones</p> <p>Cómo te conocen</p> <p>Por medio de redes de ocmunicación, de forma directa y voz a voz</p>	<p>A quién ayudas</p> <p>Productores que no cuentan con canales de comercialización eficiente y justa. Consumidores conscientes que buscan productos saludables</p>
<p>Qué das</p> <p>Tiempo profesional de 25 horas a la semana de un equipo humano de tres personas</p>		<p>Qué obtienes</p> <p>Posicionamiento de una plataforma que promueve la producción y consumo sostenible</p>		





Posteriormente, se analiza la proyección futura del negocio a partir de la elaboración del plan de negocio, en el cual se deberá tener en cuenta:

- **Problema:** condición actual del mercado y de sus usuarios.
- **Descripción del Producto o Servicio:** mencionando atributos, funciones y características de su oferta.
- **Diferencial:** ventajas de su iniciativa y de su oferta.
- **Segmento de mercado:** grupo de personas u organizaciones a las que se dirige su oferta e iniciativa empresarial
- **Solución a problemas:** descripción del uso y condiciones que garantizan la solución del problema de su mercado.

Esta información producto del análisis del problema, sector, entorno y mercado es esencial para la elaboración del plan de negocio. En el marco de este proceso formativo, estos elementos corresponden a los ejercicios anteriores a este taller, en relación con el estudio de mercado y la formulación de la propuesta de valor.

La siguiente gráfica propuesta por la Unidad de Emprendimiento de la Universidad Nacional de Colombia, muestra los componentes claves del plan de negocio.





Generalidades: se compone del objetivo, alcances que busca el modelo de negocio, además de justificarlo con cifras y datos que muestren el problema. Muy importante que puedas presentar la experiencia en el negocio. En los objetivos, se deberán identificar las metas y propósitos a alcanzar en el marco de la realización del proyecto. La justificación debe relacionar las situaciones por las cuales se debería implementar el proyecto. Por su parte, en los antecedentes se debe plasmar las diferentes experiencias que permitirán el

desarrollo del proyecto.

Mercado: ¿quién es tu cliente? Se encarga de identificar el perfil del consumidor y cuantificarlo en dos direcciones. La primera desde el análisis de la competencia, la distribución y el mercadeo; la segunda en cuanto a las ventas, la comunicación y el servicio.

Operaciones: Son las actividades que actuando de manera mancomunada permiten tener el bien o servicio final. Algunas operaciones pueden ser: diseños, maquinaria, tiempos, insumos, etapas, tecnologías, ect.

Organización: Diseño y ejecución de los elementos que permiten orientar y estructurar de manera sistémica ciertos recursos de la empresa. Se compone de: estructura, estrategias, capital humano, orden legal.

Finanzas: El desarrollo de este módulo permite cuantificar los alcances de cada uno de los módulos anteriores y posibilita, entre otros: cuantificar la inversión, estimar ingresos-costos-gastos, proyectar estados financieros, estudia opciones de financiación.



Resumen: este capítulo es importante porque presenta los elementos esenciales para ver la viabilidad de un negocio.

BIBLIOGRAFÍA

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. 2016. Ruta de emprendimiento Modelos de Negocio Sostenible. Módulo 6: Negocios Verdes Inclusivos y Competitivos.

Ministerio de Interior y de Justicia, Universidad Pedagógica Nacional. 2007. Guía: El Emprendimiento Comunal. Imprenta Nacional de Colombia.

Osterwalder, A & Pigneur, Y. 2020. Business Model Generation. Disponible en: <https://www.strategyzer.com/>

MATERIAL DE APOYO

Ejemplo modelo de negocio canvas "UBER":

<https://www.youtube.com/watch?v=HzWNBwrPfGI>

Negocios Verdes Inclusivos y Competitivos

https://www.youtube.com/watch?v=vSDQ0Ix_fOw

Plan de Mejora <https://www.youtube.com/watch?v=G2MoxDcUITQ>





CUESTIONARIO DE REPASO MODULOS 1, 2 3 y 4

1. ¿Cuántas categorías de negocios verdes se definen en los instrumentos normativos y de planificación nacional?

- | | |
|---|-----------------------|
| 3 | <input type="radio"/> |
| 5 | <input type="radio"/> |
| 2 | <input type="radio"/> |
| 6 | <input type="radio"/> |

2. Lee el siguiente enunciado y responde las preguntas que se presentan a continuación:

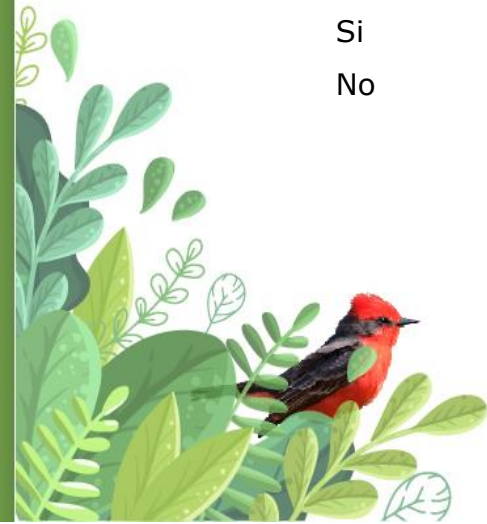
La Universidad Santo Daniel en su laboratorio de Biotecnología desarrolla plántulas de mora con características genéticas idóneas, bajo criterios los criterios de viabilidad técnico-económica, protección-conservación de los recursos naturales, además de la viabilidad social por sus impactos asociados, constituyendo la cadena de valor de un negocio verde. Estas plántulas de mora son compradas por campesinos de la región, quienes desarrollan los cultivos en sus unidades productivas y que una vez cosechadas las moras, se envían a una empresa de jugos para su transformación y comercialización en el mercado.

2.1. ¿El laboratorio de Biotecnología es un Negocio Verde?

- | | |
|----|-----------------------|
| Si | <input type="radio"/> |
| No | <input type="radio"/> |

2.2. ¿La finca del campesino es un Negocio Verde?

- | | |
|----|-----------------------|
| Si | <input type="radio"/> |
| No | <input type="radio"/> |



2.3. ¿La compañía que transforma y comercializa los productos es un Negocio Verde?

Si 0

No 0

3. ¿Un estudio de mercado es un documento estratégico que surge como resultado del proceso de recolección, interpretación y análisis de la información relacionada con el sector específico de la idea de negocio?

- Falso
- Verdadero

4. De los siguientes postulados, ¿cuál sería la secuencia lógica de pasos para desarrollar un estudio de mercado?

- Recopilar la información, Elaboración del informe, Análisis de la oferta, Observar la demanda, Definir el objetivo.
- Análisis de la oferta, Observar la demanda, Recopilar la información, Elaboración del informe, Definir el objetivo.
- Recopilar la información, Observar la demanda, Análisis de la oferta, Definir el objetivo, Elaboración del informe.
- Observar la demanda, Análisis de la oferta, Elaboración del informe, Definir el objetivo, Recopilar la información.

5. ¿Cuáles son los tres pasos para diseñar una propuesta de valor?

- Observar, diseñar, validar.
- Se escoge al cliente, se entiende la problemática y se define la solución.
- Planear, hacer, verificar, actuar.
- Investigar la competencia, identificar sus productos, crear productos similares.

6. ¿Qué estrategia es la más adecuada para validar una propuesta de valor?



- Presentar el producto a tus familiares
- Obsequiar el producto o servicio a tus amigos
- Llevar el producto al mercado
- Publicar el esquema en las redes sociales

7. ¿El modelo de negocio describe como las organizaciones crean, entregan y capturan valor?

- Falso
- Verdadero

8. ¿Cuáles son los componentes del plan de negocios?

- Título, Objetivo, Justificación, Marco Legal, Conclusiones.
- Generalidades, Mercado, Operaciones, Organización, Finanzas, Resumen.
- Cronograma de actividades, costos
- Estructura de la organización del proyecto, socios inversores.

ECO RETO

Tomando como referencia la propuesta de valor de alguno de los bienes y servicios que cuenten con potencial territorial para consolidarse como un negocio verde, resultante del Eco Reto anterior; se deberá formular una idea de negocio en formato Canvas para la comprensión práctica de los conceptos abordados.

ENCUENTRO PRESENCIAL

Se realizará un encuentro presencial en el municipio, para la socialización de la temática, la generación de conclusiones, y la presentación de los eco retos.





ENCUENTRO VIRTUAL

Se realizarán un acompañamiento virtual para Brindar asesoría a los voluntarios en la construcción colectiva de perfiles de proyecto y planes de negocios sostenibles.

