Proyecto Software Cubicaje Carga.

1. **Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:**

Cliente: Empresas Sector Construcción

Localización: Región Caribe.

Características: Empresas Sector Construcción que Distribuyan sus Productos.

Segmento Mercado: Sector Construcción.

2. **¿Cuáles son las necesidades que ustedes pera satisfacer de sus potenciales clientes/ consumidores?**

Necesidades a Satisfacer: Se busca satisfacer las necesidades de cubicar la carga que distribuyen las empresas sector de la construcción.

3. **¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?**

Entre los objetivos primordiales de las políticas de transporte, se encuentra el promover la movilidad sostenible a través de servicios de transportes eficientes, adecuados en costes, seguros, ambientalmente limpios y socialmente aceptados (Pino et al, 2010).

En la extensiva búsqueda realizada, se evidencia una serie de trabajos de investigación encaminados a encontrar una metodología que lleve a una solución óptima para el problema de la carga del contenedor. Algunos trabajos tratan los problemas de La inclusión y tratamiento de variables, tales como, dimensiones fijas de los contenedores, homogeneidad de los paquetes que se puedan cargar (en dimensiones, forma, peso, etc.), distribución de pesos dentro del contenedor, estabilidad, fragilidad o costes, (Jiménez et al, 2013; Bortfeldt and Gehring, 2001; Terno et al., 2000; Bortfeldt et al., 2003; Gomez et al 2015).

Al momento de cargue, el proceso tradicional se describe en primer lugar como una agrupación por destino y por cliente denominada cargue mix. Si el volumen a transportar para cada cliente es suficiente como para llenar una o varias unidades de carga, se hará una asignación de vehículo por cliente (Pino et al.2010), pero si no fuera así el cliente deberá enviar otro pedido de compra hasta que complete la capacidad mínima del vehículo

En este sentido, las compañías tienen la mira centrada en la necesidad de normalizar las unidades de carga y más en concreto lograr el mejor aprovechamiento volumétrico de los vehículos, con objeto de reducir el número de fletes a contratar y con ellos disminuir los costes (Pino et al, 2010), ya que el inadecuado cubicaje de la carga en contenedores y camiones en los centros de distribución y acopio genera, actualmente, fletes falsos, (vehículo cargado con carga inferior a la capacidad del vehículo).

Basado en ello, se ha tomado las empresas del Sector de la construcción como punto de estudio para el desarrollo del Software cubicaje de carga para lograr el aprovechamiento adecuado de la capacidad de sus vehículos.

4. **Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio:**

En la actualidad no hay una empresa que se dedique al diseño de Software de Cubicaje de carga especializados en el sector Transporte Industria Construcción.

5. **Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:**

Concepto de Negocio: Software Cubicaje de Carga.

Producto o Servicio: Software Cubicaje Especializado en el Tipo de Carga que Comercializa.

Proceso:

Análisis Situación actual Empresa a la cual se les ofrecerá el Software.

Recolección de Información necesaria para la Elaboración del Software.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

ANALISIS ACTUAL DEL COMPORTAMIENTO DE CARGA.

	Cumple	No Cumple	Total general
Capacidad % de Vehículo	**32%**	**68%**	**100%**

	Cumple	No Cumple	Total general
Capacidad # de Vehículo	**413**	**861**	**1.274**

Logística Empresas Sector Construcción, Ene – Jul 2019

En las empresas Sector Construcción, este tipo de situación es causal directa en un 16% e indirecta en un 47% de las demoras y sobrecostos de la operación logística.

Área-Causa	Horas Demora	Almacén	%	Pareto	Valor promedio sobrecosto en pesos COP
ALM esperando turno	716,4	716,4	41,77%	42%	66,509,621
ALM cargue mix	267,1	267,1	15,57%	16%	24,797,208

Logística Sector Construcción, Ene – Jul 2019

Generando así, que el operario de cargue emplee un promedio de 1 a 2 horas adicionales para la distribución, embalaje y cargue, de la mercancía según el tipo de vehículo y su capacidad de cargue, incurriendo en horas extras, alimentación y transporte urbano.

Capacidad Vehículo	**Tiempo cargue esperado**	**Tiempo cargue Actual**	**Horas adicionales**	**Representación es pesos (COP)**
4 toneladas	0.60	1.32	0.72	$ 66,844
9 toneladas	1.20	1.7	0.5	$ 46,419
10 toneladas	1.20	2.15	0.95	$ 88,197
12 toneladas	1.50	2.24	0.74	$ 68,701
18 toneladas	1.50	2.23	0.73	$ 67,772
20 toneladas	1.80	1.96	0.16	$ 14,854
34 toneladas	1.80	2.55	0.75	$ 69,629

Salario Base: $1.300.000

Logística Empresa Sector Construcción, Ene – Jul 2019

7. **Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:**

Producto Específico: Software Cubicaje carga.

Nombre comercial: Software Soluciones de Carga.

Unidad de medida: Unidad

Descripción general: Software Cubicaje Especializado en el Tipo de Carga que Comercializa.

Condiciones especiales: Actualización Base de datos.

8. **¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.**

Venta Software, Contrato elaboración Software. Con Cláusulas de Pago 50% al Inicio la Recolección de la Información Clave y 50% cuando se ponga en funcionamiento del Software.

9. **Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:**

   A. **¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?**

      R/ Según pedido del Cliente.

   B. **¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: ¿calidades, presentación empaque)**

      R/Necesidades de reducir costos y aprovechar flota transporte, minimizando fletes falsos.

   C. **Sitio de compra.**

      R/Pagina WEB – Redes Sociales.

   D. **Forma de pago.**

R/Contrato elaboración Software. Con Cláusulas de Pago 50% al Inicio la Recolección de la Información Clave y 50% cuando se ponga en funcionamiento del Software.

E. Precio.

R/Según contrato Cliente.

F. Requisitos post-venta

R/ Contrato de Actualización Post Venta.

G. Garantías.

R/Contrato de Actualización Post venta.

H. Margen de comercialización

R/20% Utilidades.

10. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual).Justifique los resultados y señale la forma de pago:

- Proyección cantidades: 1 Semestralmente.
- Proyección precios de venta: Según Contrato Cliente.
- Forma de pago: (contado)

Justificación: Los software son productos que requieren tiempo levantar información, desarrollo e implementación.

11. **Defina los requerimientos en: Infraestructura, Maquinaria y equipos**, **Muebles y enseres, Demás activos:**

    A. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?

    R/ No, Por ser un negocio de desarrollo de Software se puede trabajar desde la casa. Logrando reducir los gasto fijos.

    B. Identifique los requerimientos de inversión:

    Maquinaria y equipos: Computadora, Impresora, Celulares, Cámaras de Video. Televisor

    Muebles y enseres: Muebles de Oficina, Papelería.

    Demás activos: Vehículo Transporte

12. ¿Cuáles el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

A. Análisis Situación actual Empresa a la cual se les ofrecerá el Software.

B. Recolección de Información necesaria para la Elaboración del Software.

C. Puesta en marcha software.

D. Seguimiento Post Venta.

13. ¿Cuáles la capacidad productiva dela empresa?

R/ (1) Software Semestralmente.

14. Equipo de Trabajo.

14.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro dela empresa y su dedicación?

A. Perfil: Administrador y Desarrollador del Software.

B. Rol: Gerente.

C. Dedicación: Tiempo completo.

15. ¿Cuál es el futuro de mi negocio?

Mi negocio tiene proyección por los beneficios que obtendrá el cliente, una vez implemente el Software:

A. Reducción Costos de Fletes.

B. Aprovechamiento Capacidad Vehículo.

C. Minimizar Fletes Falsos.

16. ¿Qué riesgo se enfrentó?

Riesgos

¿Qué factores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

R/ la inexperiencia en la administración y ejecución de proyectos.

Rol. Administrador y Desarrollador Software.

¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuáles el plan de acción para mitigar estos riesgos? Ejemplo:

Técnico: Falta de Equipos de Cómputo para desarrollo de Software.

Comercial: Falta de Conocimiento en técnicas de venta y negociación.

Talento humano: Falta de personal con experiencia en desarrollo de Software.

Normativo: Falta de conocimiento en la normatividad que rige este tipo de desarrollos tecnológicos.

17. ¿Resumen Ejecutivo?

Nombre Emprendedor: Angie Melissa Doria Correa.

Perfil emprendedor: Estudiante Desarrollo Software.