REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Instrucciones:

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

a. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (Listar todas las maquinas, equipos y herramientas que se requieran para la elaboración de los productos descritos anteriormente)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	V/R. UNITARIO	V/R. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSION MAQUINARIA Y EQUIPO				**$ 0**

b. REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (Listar todos los muebles y enseres que se requieran para el montaje de la empresa, siempre y cuando sean parte de la operatividad del

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	V/R. UNITARIO	V/R. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES				**$ 0**

c. SEMOVIENTES - CULTIVOS PERMANENTES (Listar todos semovientes o cultivos permanentes que son suketos a inversión inicial del negocio ej: gallinas ponedoras - ovinos caprinos -

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	V/R. UNITARIO	V/R. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0

				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN SEMOVIENTES - CULTIVOS TRANSITORIOS				**$ 0**

d. INVERSION EN OBRAS FISICAS DE ADECUACIÓN (INCLUYE MANO DE OBRA Y MATERIALES)				
DESCRIPCIÓN	**Unidad**	**Cantidad**	**Costo Unitario**	**Costo Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 1

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 1				
Producto	**Unidad de medida**	**Cantidades**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0

				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 1(Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)				
CARGO	**Cantidad**	**Salario Básico Mensual y/o jornales**	**Obligaciones Laborales (si las hay)**	**Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 2

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 2				
Producto	**Unidad de medida**	**Cantidades**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 2 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)				
CARGO	**Cantidad**	**Salario Básico Mensual y/o jornales**	**Obligaciones Laborales (si las hay)**	**Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0

				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 3

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 3				
Producto	**Unidad de medida**	**Cantidades**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 3 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)				
CARGO	**Cantidad**	**Salario Básico Mensual y/o jornales**	**Obligaciones Laborales (si las hay)**	**Total**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

3. GASTOS PREOPERATIVOS

a. REQUERIMIENTOS TOTALES EN ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS		
Material Promocional	**Cantidad**	**Costo de elaboración**
Afiches		
Volantes		
Pendones		
Etiquetas del producto		
Folletos		
Portafolios de Servicios		
Catálogos		
Tarjetas de Presentación		
Papelería membreteada		
Fletes		
bolsas		
TOTAL COSTOS MATERIAL PUBLICITARIO		**$ 0**

b. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (Salarios)				
DETALLE	**Cantidad**	**Valor aportado**	**Obligaciones Laborales (si las hay)**	**Total aportado al proyecto**
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL SUELDOS				**$ 0**

c. COSTOS DE SERVICIOS		
SERVICIO	**Unidad**	**Vr APORTADO**
Agua Potable	Mts^3	
Energía Eléctrica	Kw	
Teléfono	Gl	
TOTAL		**$ 0**

4. PRESUPUESTO DE INVERSION

PROYECTO DE INVERSION	*VALOR TOTAL DEL PROYECTO
1. INVERSION ACTIVOS FIJOS	**$ 0**
a. Maquinaria y Equipo	$ 0
b. Muebles y Enseres	$ 0
c. Semovientes - cultivos permanentes	$ 0
d. Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$ 0
2. CAPITAL DE TRABAJO	**$ 0**
a. Costo de Materias primas e Insumos	$ 0
b. Costo de mano de obra	$ 0
c. Gastos en Ventas (Material promocional y plan de mercadeo)	$ 0
d. Gastos de Administración	$ 0

e. Costo de servicios	$ 0
3. GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 0**
a. Costos de Legalización	
b. Arrendamiento	
c. Otros	
TOTAL PROYECTO DE INVERSIÓN	**$ 0**

COLOCAR GASTO DE LEGALIZACIÓN CUANDO CORRESPONDA

COLOCAR GASTO DE ARRENDAMIENTO CUANDO CORRESPONDA

COLOCAR OTRO GASTO OPERATIVO CUANDO CORRESPONDA

01/10/2020

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

ACTIVIDAD:

DESARROLLAREMOS EL TALLER MODELO DE NEGOCIO CANVAS QUE ES UNA PLANTILLA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA EL DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE CONSTRUCCION.

ES UN GRÁFICO VISUAL CON ELEMENTOS QUE DESCRIBEN PROPUESTAS DE PRODUCTO O DE VALOR DE LA EMPRESA, LA INFRAESTRUCTURA, LOS CLIENTES Y LAS FINANZAS. AYUDA A LA UNIDAD PRODUCTIVA A ALINEAR SUS ACTIVIDADES MEDIANTE LA ILUSTRACIÓN DE POSIBLES COMPENSACIONES.

LEER EL DOCUMENTO Y OBSERVAR EL VIDEO DEL ENLACE DEL TALLER MODELO DE NEGOCIO CANVAS E INVESTIGAR Y DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS Y ELEMENTOS PROPUESTO PARA NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS.

DESARROLLO DE LA METODOLOGIA DEL MODELO DE NEGOCIO CANVAS Y LAS DIFERENTES ESTRUCTURAS DE REQUERIMIENTOS O NECESIDADES EN MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS Y LA INVERSION EN LA OBRA FISICA PARA SU IMPLEMENTACION EN LA CONSTRUCCION DE LA OBRA EN LA COMUNIDAD INDIGENA WAYUU DE URRAICHI MUNICIPIO DE URIBIA.

IMPLEMENTACION EN LA FORMACION DE LAS NORMAS DE BIOSEGURIDAD Y DAR CUMPLIMIENTO PARA CONTROLAR LA PROPAGACION DEL VIRUS DEL SARS COV 2 O COVID 19, APLICANDO DISTANCIAMIENTO SOCIAL, EL LAVADO DE MANOS Y EL USO OBLIGATORIO DE TAPABOCAS.

ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: DE COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

TALLER MODELO DE NEGOCIO CANVAS

TALLER NO. 1: DEFINA EN EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS LAS DE 9 PIEZAS CLAVE, COMUNES PARA LA REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE UN NEGOCIO.

1. ACTIVIDADES CLAVE:

2. PROPUESTA DE VALOR

3. ASOCIACIONES CLAVES (RED DE PARTNERS).

4. RELACIONES CON LOS CLIENTES.

5. SEGMENTO DE MERCADOS.

6. RECURSOS CLAVES.

7. CANALES DE DISTRIBUCCION Y COMUNICACION.

8. ESTRUCTURA DE COSTOS.

9. FUENTES DE INGRESOS.

ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: DE COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

EVIDENCIAS FICHA 2205729 MERCADEO Y VENTAS

URIBIA – RESGUARDO INDIGENA WAYUU DE URRAICHI

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD













ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: DE COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

EVIDENCIAS FICHA 2205729 MERCADEO Y VENTAS
URIBIA – RESGUARDO INDIGENA WAYUU DE URRAICHI













ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: DE COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

EVIDENCIAS FICHA 2205729 MERCADEO Y VENTAS
URIBIA – RESGUARDO INDIGENA WAYUU DE URRAICHI













ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: DE COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725

EVIDENCIAS FICHA 2205729 MERCADEO Y VENTAS

URIBIA – RESGUARDO INDIGENA WAYUU DE URRAICHI













ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO
INSTRUCTOR: DE COMERCIALIZACION
aamartinez@sena.edu.co
3185462725