



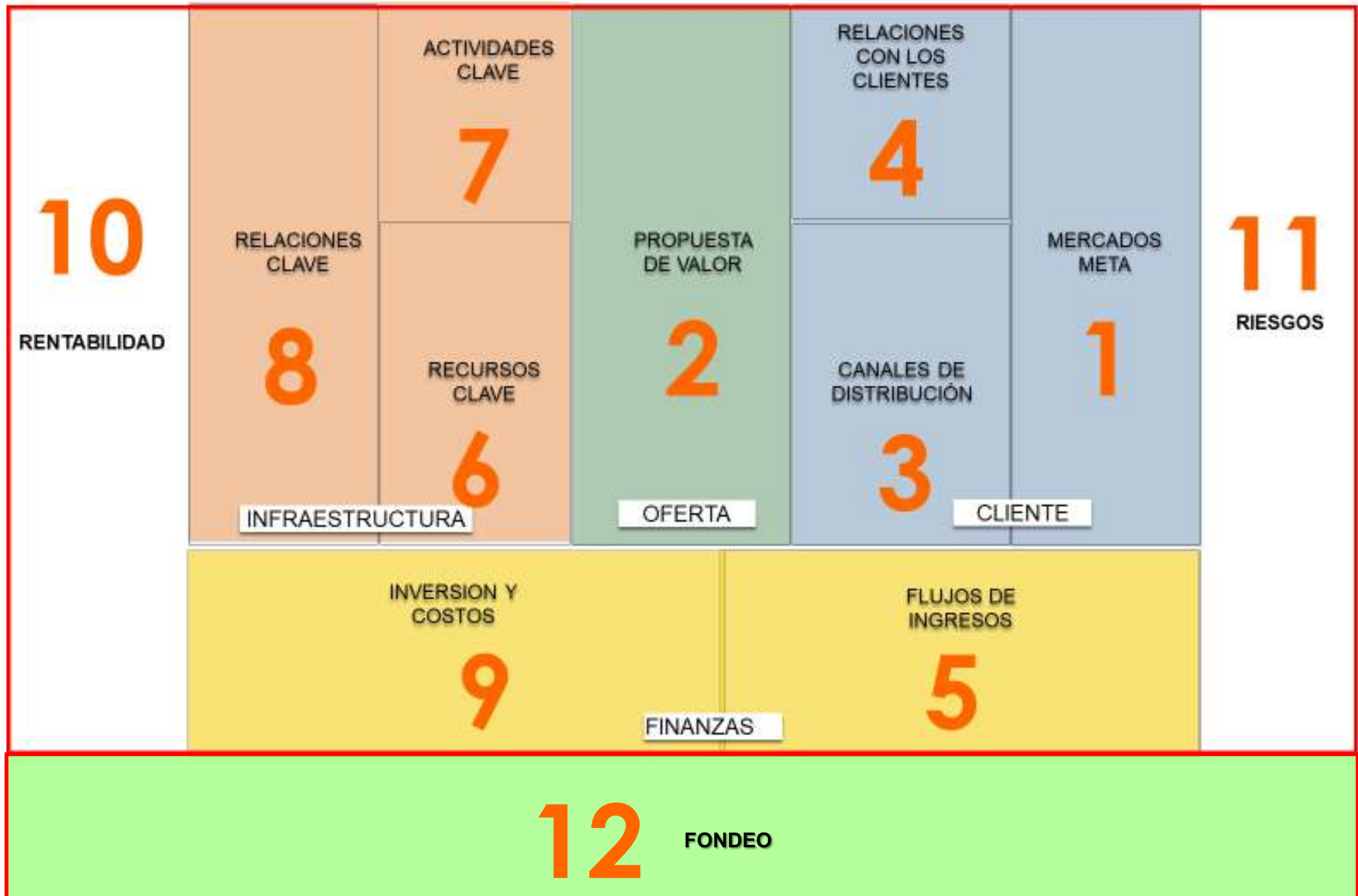
“Lo único que no cambia es el cambio”  
Heráclito de Efeso . 540 a.C.



# ASPECTOS BÁSICOS Y MARCO GENERAL DEL PROYECTO: EL TETRIS DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS

DR. FELIX CARVALLO  
DR. ROBERTO CARVALLO  
PRIMERA SESION  
31 MARZO 2020





¿Qué sectores son los mas afectados durante y después de la Pandemia?

Gasto decreciente  
Gasto cancelado  
Gasto creciente

La búsqueda de la “nueva normalidad” y las oportunidades que genera

MERCADOS  
META

1

Esta pieza define los diferentes segmentos de **mercado** a los que se dirigen los bienes y servicios a producir



Las mega tendencias  
Ejemplos: Autenticidad,  
Necesidad de pertenencia,  
control del riesgo, etc.

¿Cuáles son las expectativas  
de productos y servicios  
cuando regresemos a la  
nueva normalidad ?

PROPUESTA  
DE VALOR

2

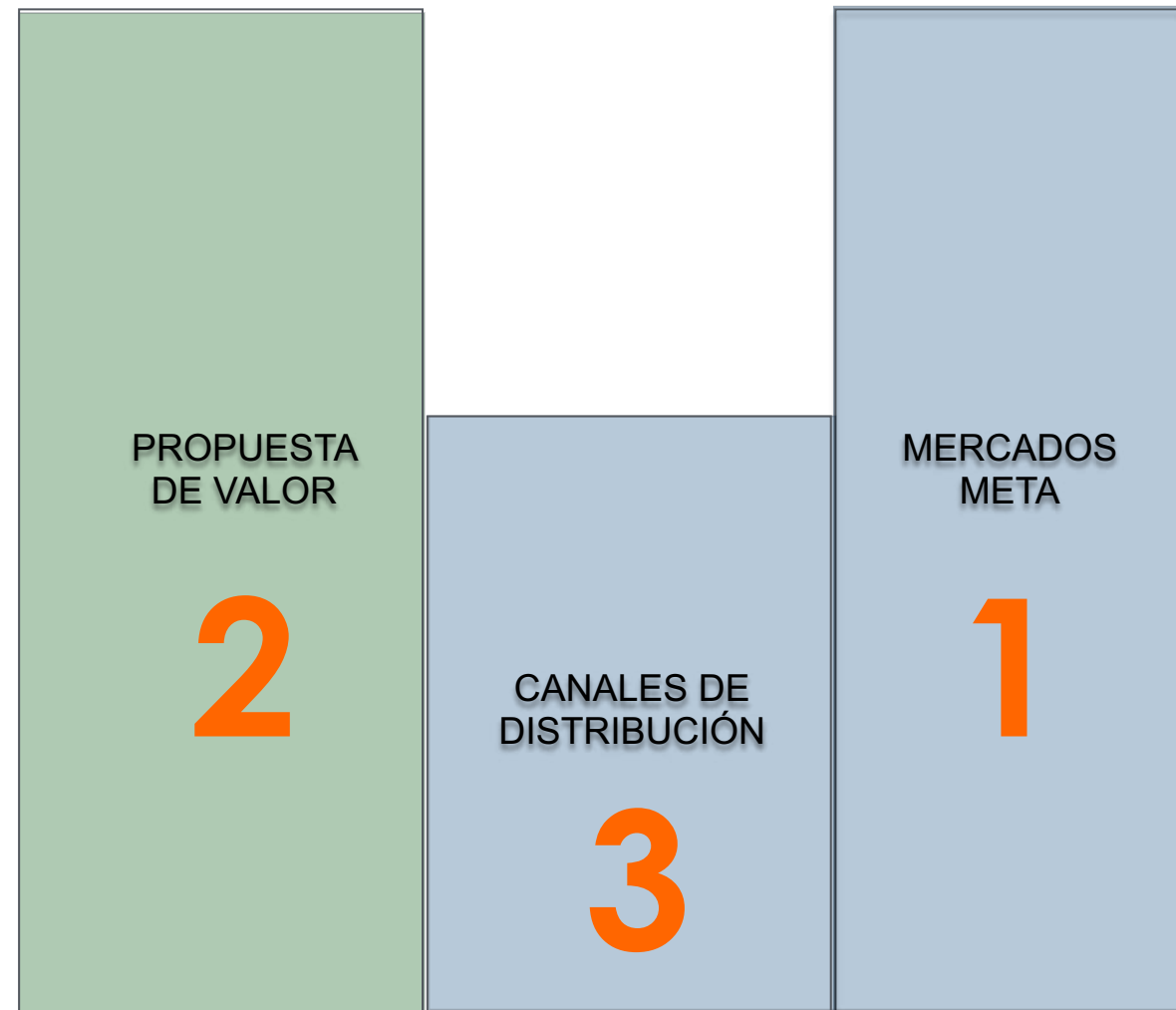
La pieza de **propuesta de valor** describe el conjunto de productos y/o servicios que crean valor para el mercado que se quiere atender

MERCADOS  
META

1



La batallas por entrega a domicilio  
La batalla por entregar fresco



Los **canales** describen cómo la organización comunica y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor



El bloque de **relación con clientes** describe los tipos de relaciones que una compañía establece con su segmento de mercado

Nuevas voces y nuevas formas de relacionamiento están surgiendo





No perder de vista la visión de largo plazo



El **flujo de ingresos** refleja los recursos financiero que se derivan de la venta de los productos y servicios que se generan de la actividad productiva

FLUJOS DE INGRESOS  
5

Los **recursos clave** describen los elementos tanto materiales como humanos que se requieren para la generación de los bienes y servicios para atender el segmento de mercado





Las **actividades clave** describen la tecnología que expresa los procedimientos y metas para utilizar los recursos humanos y materiales para generar los bienes y servicios para atender la demanda del mercado

Innovación es el "nuevo normal"





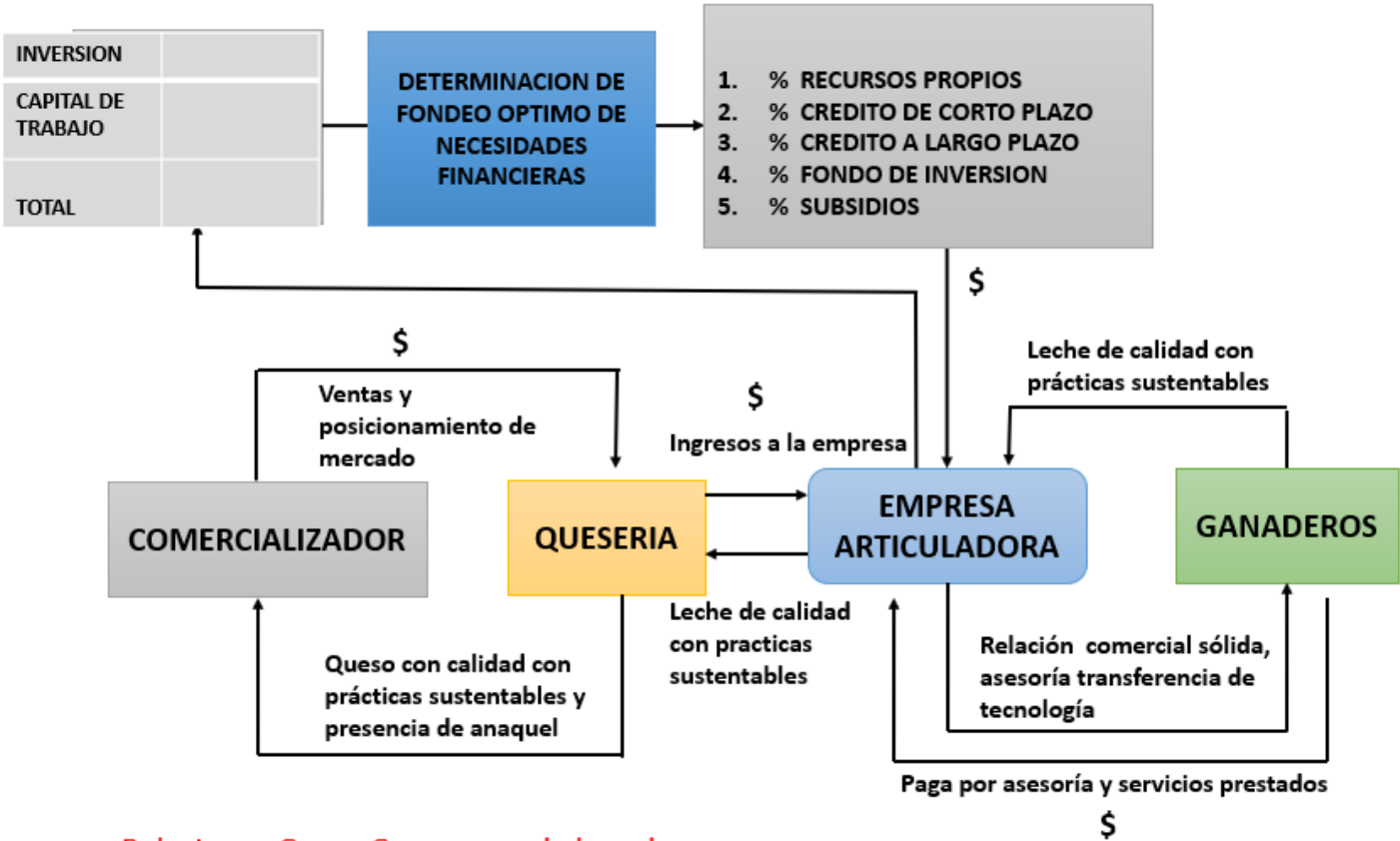
La **red de socios** describen las alianzas más importantes que se requieren para el éxito de la producción y venta de los bienes y servicios ofrecidos



# Modelo de fondeo para los Clústeres con Gestión Ambiental

RELACIONES CLAVE

8



Relaciones Ganar Ganar en toda la cadena

La **red de socios** describen las alianzas más importantes que se requieren para el éxito de la producción y venta de los bienes y servicios ofrecidos



La estructura de costos describe tanto la inversión como el capital de trabajo necesarios

# 10

RENTABILIDAD  
Flujo de caja  
Utilidad bruta  
EBITA  
TIR  
VAN

Rentabilidad en  
el nuevo normal



10

RENTABILIDAD

RELACIONES  
CLAVE

8

ACTIVIDADES  
CLAVE

7

RECURSOS  
CLAVE

6

PROPUESTA  
DE VALOR

2

RELACIONES  
CON LOS  
CLIENTES

4

CANALES DE  
DISTRIBUCIÓN

3

MERCADOS  
META

1

INVERSION Y  
COSTOS

9

FLUJOS DE  
INGRESOS

5

FINANZAS

11

RIESGOS

Riesgo de mercado  
Riesgo tecnológico  
Riesgo financiero  
Riesgo de gestión  
Riesgo de impacto  
social y ambiental

Riesgo sistémico

10

RENTABILIDAD

RELACIONES  
CLAVE

8

INFRAESTRUCTURA

ACTIVIDADES  
CLAVE

7

RECURSOS  
CLAVE

6

PROPUESTA  
DE VALOR

2

OFERTA

RELACIONES  
CON LOS  
CLIENTES

4

CANALES DE  
DISTRIBUCIÓN

3

CLIENTE

MERCADOS  
META

1

INVERSION Y  
COSTOS

9

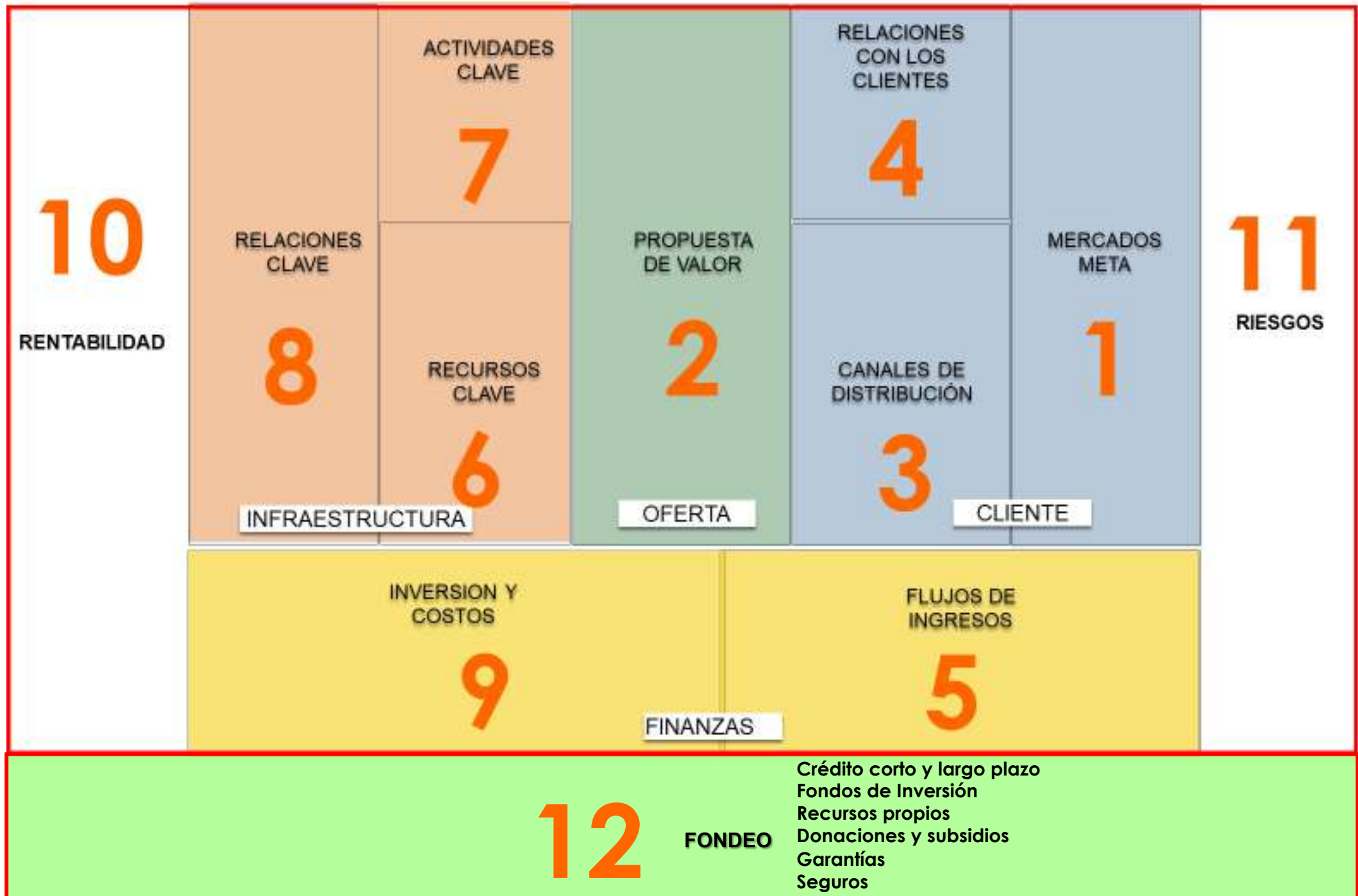
FINANZAS

FLUJOS DE  
INGRESOS

5

11

RIESGOS





Online



¡¡¡MUCHAS GRACIAS!!!