

## INFORME

### **PROYECTO CURSO TALLER: GENERACIÓN Y DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES**

La idea de negocio es, a la hora de emprender, el punto de partida, la base sobre la que se construirá el conjunto del proyecto empresarial. La idea de negocio conformará el cimiento de la nueva organización y, por ese motivo, debe ser una iniciativa sólida, meditada y correctamente analizada de antemano.

#### **1. Objetivos:**

- Apoyar a nuestros alumnos y egresados de la FIPA en la GENERACIÓN y DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES en el campo de la pesquería y/o alimentos, con herramientas y metodologías ágiles.
- Promover la creación de unidades estratégicas en el campo de la pesquería y/o alimentos a través de la participación de nuestra FAMILIA FIPA.

#### **Dirigido:**

- Alumnos de Pregrado, Postgrado y egresados FIPA.

#### **2. Sesiones:** lunes 04 de octubre al jueves 14 de octubre del 2021

1RA SESION: QUE ES UNA IDEA DE NEGOCIO  
COMO IDENTIFICAR UNA IDEA DE NEGOCIO TALLER  
GRUPAL DE 3 – 4 ALUMNOS

2 DA SESION: GENERACIÓN DE IDEAS EMPRESARIALES  
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

3RA SESIÓN: METODOLOGÍAS AGÍLES  
UNIDAD ESTRATÉGICA  
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

4TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES I  
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNNO

5TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES II  
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

6TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES III

7MA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES IV

8VA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES V

### 3. DESARROLLO DEL CURSO TALLER

#### 1RA SESIÓN QUE ES UNA IDEA DE NEGOCIO COMO IDENTIFICAR UNA IDEA DE NEGOCIO





**3RA SESIÓN: METODOLOGÍAS AGÍLES      UNIDAD  
ESTRATÉGICA                      TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**

Los consumidores tenemos una relación emocional con los productos y las marcas del sector alimentario. A diferencia de los otros sectores

Generan valor compartido para empresa y sociedad

Con la alimentación hay una fuerte vinculación que evoluciona constantemente

Two photographs of women in a grocery store: one holding a basket of produce and another looking at shelves.

**4TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES I  
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**

# LEAN CANVAS

Herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito.

Es todo lo que hace tu emprendimiento para crear, desarrollar y entregar valor a tus clientes.



**5TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES II**  
**TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**



**6TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES III**  
**TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**



## METODOLOGÍAS ÁGILES

*Sistema de trabajo que precisa de rapidez y flexibilidad, es una filosofía que supone una forma distinta de trabajar y de organizarse.*



**Kanban**

Su principal característica consiste en visualizar el flujo de trabajo y tenerlo siempre visible para todos los miembros del equipo. De esa manera, se puede comprobar cómo avanza el trabajo y realizar los cambios que sean necesarios para mejorar la eficiencia.

**Scrum**

Es un marco de trabajo diseñado para facilitar el desarrollo ágil de un proyecto. Se basa en una filosofía colaborativa y en dividir el trabajo en ciclos temporales.

### 7MA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES IV TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

MODELO CANVAS				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMEN TO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTES		VIAS DE INGRESOS		

**8VA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES V  
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**

#ExitosaPerú

EXITOSA

ENLACE TELEFÓNICO

MARIA GRACIA  
FAMÍREZ  
REPRESENTANTE  
DE "MOVIMILK"

**VENDEN LECHE RECIÉN ORDEÑADA CASA POR CASA**  
CON EL "MOVIMILK" QUE EMULA EL SONIDO DE UNA VACA

00:00.00

The image is a screenshot of a video player with an orange border. The video content features a red background with a white map of Peru on the left. In the top left, there is a small inset video showing two people at a table with laptops, with the 'EXITOSA Perú' logo behind them. The main video shows a man in a white lab coat using a device to milk a cow. A white telephone handset icon is on the right. At the bottom, there is a white text box with the headline 'VENDEN LECHE RECIÉN ORDEÑADA CASA POR CASA' and a subtitle 'CON EL "MOVIMILK" QUE EMULA EL SONIDO DE UNA VACA'. A video control bar at the very bottom shows a play button, a progress bar, and a timestamp of '00:00.00'.

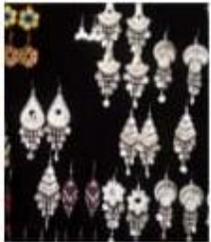
#### 4. RESULTADOS

19 alumnos participaron del segundo curso taller “**GENERACIÓN Y DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES**”, donde se formaron 05 grupos de trabajo y los alumnos crearon y desarrollaron sus ideas de negocio.

ESCUELA PROFESIONAL	CÓDIGO	INTEGRANTES TALLER UNAC GENERACIÓN IDEAS DE NEGOCIO	IDEAS DE NEGOCIO DESARROLLADAS
EPIA	1914120102	ALVA VELA, TRILCE LILIANA	ARETES DE LAS ESCAMAS DEL PAICHE HIDROMIEL DE CAMU CAMU Y PITAHAYA
EPIA	1924120324	CARNERO OLIVARES, LOURDES LUZ DEL PILAR	
EPIP	1824212111	REYES HUAMAN, PIERO ALEXANDER	
EPIA	<b>1924110032</b>	DEGOLLAR PUICON, JOISY DORALI	GOMITAS DE AGUAYMANTO Y CUSHURO BARRAS ENERGETICAS CON LECHE DE ALMENDRAS Y MIX DE CEREALES
EPIA	<b>1924110103</b>	ULLOA ESPINOZA, LEONEL STEVE	
EPIA	<b>1824111675</b>	CAMPOS FLORES, PAOLA LISET	
EPIA	<b>1824121931</b>	ARZAPALO CABELLO, WENDY ESTHEFANY	
EPIP	<b>1624225557</b>	COQUIL CHAVEZ WELCH	CROQUETAS DE ALGAS MARINAS
EPIP	<b>1714210012</b>	VERGARAY SAAVEDRA AYRTON ALDAIR	
EPIP	<b>1714210137</b>	CHILON ALEJO NATHALY PAOLA	ENVASES BIODEGRADABLES A BASE DE ALGAS MARINAS
EPIP	<b>1824222366</b>	MEDRANO PALOMINO JOSE FERNANDO	
EPIP	<b>1824232072</b>	DANIEL ALEJANDRO, MEGO SOSA	GALLETA FUNCIONAL A BASE DE HARINA DE CAMOTE CON YUYO
EPIA	<b>1824111701</b>	ISABEL DEL PILAR, HUAMÁN TIPACTI	
EPIA	<b>1724125059</b>	ALESSANDRO LEMER, VELASQUEZ CUCI RAMOS	MERMELADA DE ALGAS ROJAS ENDULZADO CON MIEL
EPIP	<b>1814220121</b>	JHON ANTONY , MIO MIO	
EPIP	<b>1724225079</b>	APARICIO CLAROS, ANABEL	GALLETAS CON HARINA DE ANCHOVETA CON FRUTOS DEL MONJE SOPA INSTANTANEA SABORIZADA CON PULPA DE PESCADO
EPIP	<b>1824222386</b>	DE LA CRUZ SALCEDO GILLIAN KATHE	
EPIP	<b>1824222252</b>	SOTO GAVILAN HECTOR RAIMUNDO	
EPIP	<b>1724225022</b>	VÁSQUEZ HUAMAN EDSON ALBERTO	

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

<b>ANTES DE LAS ESCAMAS DEL PACHE</b>				
<b>SOCIOS CLAVES</b>	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b>	<b>PROPUUESTA DE VALOR</b>	<b>RELACIONES CON CLIENTES</b>	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b>
Fondos Colaboradores Clientes	Adquisición de escamas Limpieza y desinfectado Corte de ganchos Preparación de lino	Vista del ángulo Distorsión simple Proceso artesanal Facil aceptación Aprovechamiento y transformación de materia del pache	Teléfono Tarjetas Facebook Instagram	Sexo femenino (jóvenes y adultos) Bases marca lino
	Acidificación de escamas Fondo de escamas Control de calidad Patentado de la marca Diseño del paquete (reses sociales) Participar en ferias Diseño de empaque Etiquetado Empaquetado Implementación y mantenimiento			
	<b>RECURSOS CLAVE</b>		<b>CANALES</b>	
	Escamas, agua Ganchos, Pelturo Empaque Área de trabajo Labor Luz Capital Cebada Computadora		Expositivos Reses sociales Mercados	
	<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>	<b>FUENTES DE INGRESOS</b>		
Costo de envío Costo de ganchos Costo de lino Costo de pilas Costo de materiales	Alquiler de elera Reses sociales Publicidad y afiches presentación (cable) Tarjetas de presentación	Implementación de la página web	Venta al por mayor y menor Venta por resales varias de Venta por empaque Ingreso por ventas de cyber vida	





## Gomitas de Aguaymanto y Cushuro

INTEGRANTES:  
 DEGOLLAR PUJICO, JOISY DORALÍ CODIGO: 1924110012  
 ULLOA ESPINOZA, LEONEL STEVE CODIGO: 1924110101  
 CAMPOS FLORES, PAOLA LISET CODIGO: 1824111625  
 ARZAPALO CABELLO, WENDY ESTHEFANY CODIGO: 1824121011

Unidad clave	Actividades clave	Principales de valor	Relaciones con clientes	Suplemento de clientes
Procederes, Colaboradores, clientes, jefe de control de calidad, Operarios	Compra de materia prima; Compra de maquinarias y equipos; Compra de molinos de silicon; Compra de la glicerina; Compra de sacarina, glucosa, y emulgente; Compra de envases y etiquetas; Compra de "etiquetas permitidas"; Selección de la materia prima e insumos; Control de calidad del producto; Deshidratación al calor; Control de los grados Brix durante el proceso; Control de la temperatura con termómetro de agua; Actividades del proceso productivo; Actividad de envasado; Actividad de sellado y etiquetado; Actividad de funcionamiento de la empresa; Actividad de trámite de registro sanitario	Contenido: alto en fibra, fuerte en proteínas A, vitamina C, complejo B, por otro lado, refuerza el sistema inmunológico; producto altamente nutritivo y funcional (contiene compuestos bioactivos)	Atender al cliente, página de facebook, instagram, whatsapp, Tarjetas de presentación, Propaganda, Folletos	Bajas en crecimiento, Perros de pastoreo, Perros con anemia, Personas que buscan un estilo de vida saludable, Público en general
	Recursos clave			
	Aguaymanto, Cushuro, Stevia, Glucosa, Sacarina, Almidón, Glicerina, Refrigerante, Molinos, Trituradora y mezcladora, Balanza, Termómetro de agua, refractómetro, Recipientes, Cocina industrial, De funcionamiento, Colaboradores, Página web		Rodeos, Mercados de abasto, Supermercados, Kiosko de papetería, Kiosko de calzado, Venta por delivery, Papeterías, Venta por catálogo	
Introducción de costos, clientes		Fuentes de Ingreso		
Costos de la materia prima, Costo de maquinarias y equipos, Costo de envases y etiquetas, Costo en alquiler de local, Pago de servicios, Costo publicitario, Pago a los colaboradores, Costo de obtención de registro sanitario, Costo de equipos de bioseguridad		Ingreso por venta de distribuidor en efectivo y en cheques, ingreso por suscripciones, ingreso por campañas		



## Baras energéticas con leche de almendra y mix de cereales (cañihua y arroz) sabor manzana

Unidad clave	Actividades clave	Principales de valor	Relaciones con clientes	Suplemento de clientes
Procederes, Colaboradores, clientes, jefe de control de calidad, Operarios	Compra de materia prima; Compra de maquinarias y equipos; Compra de cereales; Compra de almendras; Compra de envases y etiquetas; Compra de "etiquetas permitidas"; Selección de la materia prima e insumos; Control de calidad del producto; Control de los grados Brix durante el proceso; Control de pH; Control de la temperatura con termómetro de agua; Actividades del proceso productivo; Actividad de envasado; Actividad de sellado y etiquetado; Actividad de funcionamiento de la empresa; Actividad de trámite de registro sanitario	Líquido de leche, fuente de energía y grasas saludables, Favorece al sistema nervioso y la memoria	Atender al cliente, página de facebook, instagram, whatsapp, Tarjetas de presentación, Propaganda, Folletos	Personas seguras, Deportistas, Personas que buscan un estilo de vida más saludable, Público en general
	Recursos clave			
	Concentrado de fruta, Cereales, Almendras, Molinos, Trituradora y mezcladora, Balanza, Termómetro de agua, refractómetro, Recipientes, Cocina industrial, De funcionamiento, Colaboradores, Página web		Rodeos, Mercados de abasto, Supermercados, Kiosko de papetería, Kiosko de calzado, Venta por delivery, Papeterías, Venta por catálogo	
Introducción de costos, clientes		Fuentes de Ingreso		
Costos de la materia prima, Costo de maquinarias y equipos, Costo de envases y etiquetas, Costo en alquiler de local, Pago de servicios, Costo publicitario, Pago a los colaboradores, Costo de obtención de registro sanitario, Costo de equipos de bioseguridad		Ingreso por venta de distribuidor en efectivo y en cheques, ingreso por suscripciones, ingreso por campañas		

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

**CROQUETAS DE ALGAS MARINAS**

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Proveedores de materia, Proveedores de maquinarias para la elaboración de producto, Proveedores del servicio de transporte, contable y legal, Proveedores de artículos de limpieza, Colaboradores, Clientes.	Compra de algas, compra de harina de pescado, compra de maquinas y equipos, compra de indumentaria del personal, investigación del producto, control de calidad, compra de artículos de limpieza, compra de condimentos, compra de empaques, compra de exhaustor, obtencion del registro sanitario, patentar la marca, lavado de algas, diseño de fanpage, compra de artículos de limpieza, compra de balanza digital.	Producto nutritivo e innovador para combatir la anemia por su contenido en omega 3, hierro y alto contenido de calcio. Asimismo, es una excelente fuente de vitaminas A, tiamina, B12, C, D y E, riboflavina, niacina, ácido pantoténico y acido fólico, este ultimo es muy importante durante el embarazo.	Facebook, instagram, pagina web, QR, telegram.	Personas con anemia, para embarazadas y para niños en desarrollo.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Algas, harina de pescado, maquinas, equipos, agua, energia electrica, combustible, moldes, congeladora, repartidores, proveedores, transporte, personal capacitado, personal de limpieza.		Mercados , supermercados, bodegas, stand, delivery.	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESO	
Costo de algas, costo de maquinas y equipos , costo de investigación del producto, costo de mantenimiento de maquinas y equipos , costo de indumentaria del personal, costo de harina de pescado, costo del trámite del registro sanitario (SANIPES), costo de licencia de funcionamiento, alquiler de local, luz, agua, costo en mano de obra, pago de publicidad en internet, costo de artículos de limpieza, costo de balanza digital.			Ingreso de venta de croquetas en los mercados, por ventas en 300gr, por venta a bodegas, por venta en restaurant.	

**ENVASES BIODEGRADABLES A BASE DE ALGAS MARINAS**

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Proveedores de materia prima, Proveedores de maquinarias para la elaboración de producto, Proveedores del servicio de transporte, contable y legal, Colaboradores, Clientes, Entidades bancarias, Proveedor de fondepes.	Selección y compra de algas rojas, compra de indumentaria del personal, investigación del producto, control de calidad, compra de moldes, compra de artículos de limpieza, compra de maquinas y equipos, obtencion del registro sanitario, patentar la marca, contratación del personal capacitado.	Vender envases biodegradables a base de algas marinas ayuda la preservación del medio ambiente.	Facebook, instagram, pagina web, QR, telegram, participación en ferias ecologicas.	Restaurantes, venta de abarrotes, negocios descartables.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Algas, maquinas, agua potable, local, combustible, moldes, equipos, repartidores, transporte, colaboradores, proveedores.		Mercados, supermercados, bodegas, delivery.	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESO	
Costo de algas, costo de maquinas y equipos, costo de investigación del producto, costo de mantenimiento de las maquinas y equipos, costo de moldes, costo de indumentaria del personal, costo de licencia de funcionamiento, costo del trámite del registro sanitario, alquiler de local, luz, agua, sueldo de colaboradores, costo de pago de publicidad en internet, costo de delivery, costo de artículos de limpieza.			Por venta a bodegas, por venta a restaurant, por venta de empaques de 25, 50 y 100 unidades, por venta a mercados y supermercados.	

**GALLETA FUNCIONAL A BASE HARINA DE CAMOTE CON YUYO**

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores y clientes	Compra de la harina de camote, compra de yuyo, compra de empaque y etiquetas, compra de aditivos permitidos, Buenas Prácticas de manufactura (BPM), Seguridad Alimentaria, proceso de refrigeración en las cajas isotérmicas, formalización de la empresa, trámite de registro sanitario, Control de calidad durante todo el proceso,	Producto altamente nutritivo por el contenido de: Fibra, lípidos, proteínas, carbohidratos, potasio, fosforo, calcio, hierro, vitamina C, vitamina A, rico en antioxidantes.	Atención personalizada, Facebook, Instagram, página web, folletos	Niños en desarrollo, adolescentes, mujeres embarazadas y público en general
	<b>RECURSOS CLAVES</b>		<b>CANALES</b>	
	Harina de camote, yuyo, cocina, termómetros, balanza digital, indumentaria completa, empaques, adquisición de equipos, materiales y utensilios		Supermercados, Bodegas, Feria de emprendimiento, quioscos de colegios, institutos y universidades	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS CLIENTES</b>		<b>FUENTES DE INGRESO</b>		
Costo de materia prima, costo de maquinarias y equipos, costo de empaque, costo de etiquetas, costo en mano de obra, costo de publicidad, costo de mantenimiento de equipos, costo de limpieza y saneamiento, pago de servicios (indicar costo por elaboración de la galleta de acuerdo con la presentación)		Ingreso de galletas (en efectivo y en cheque) en los mercados de abastos, ingreso por venta del supermercado, ingreso por ventada en las bodegas, pequeña inversión inicial.		

**MERMELADA DE ALGAS ROJAS ENDULZADO CON MIEL**

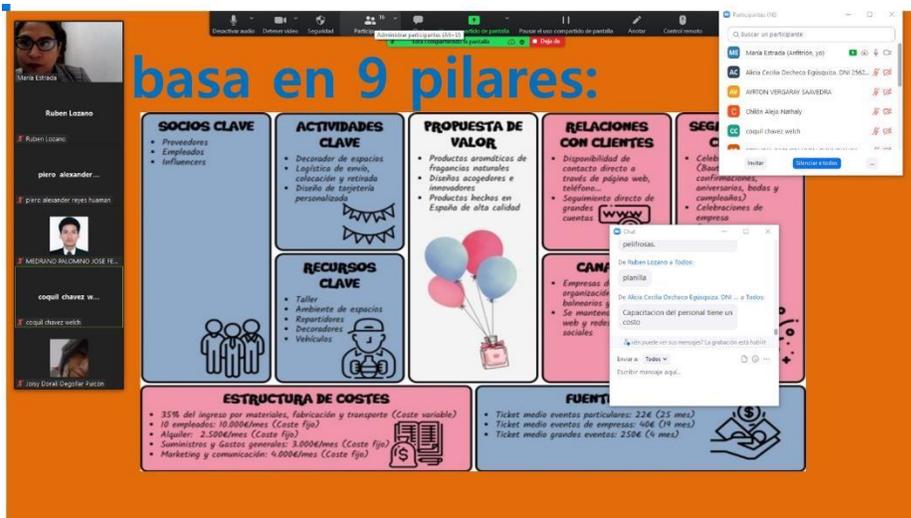
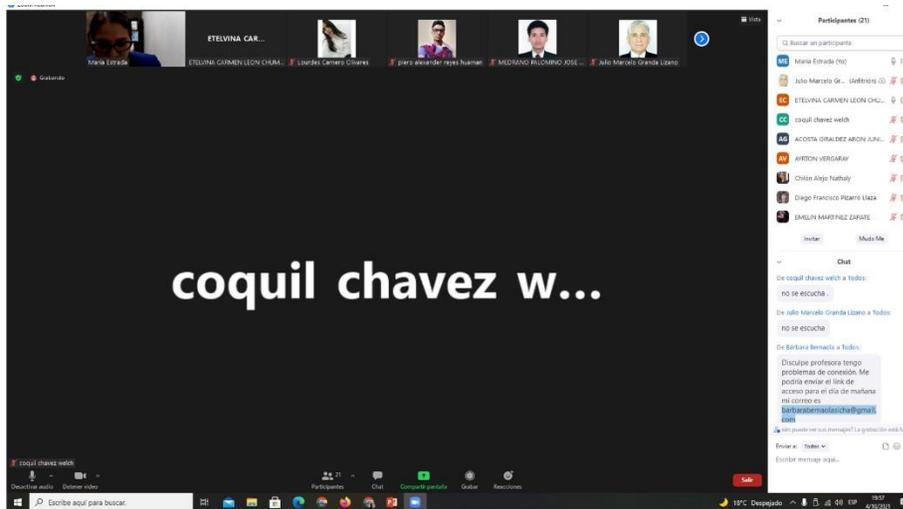
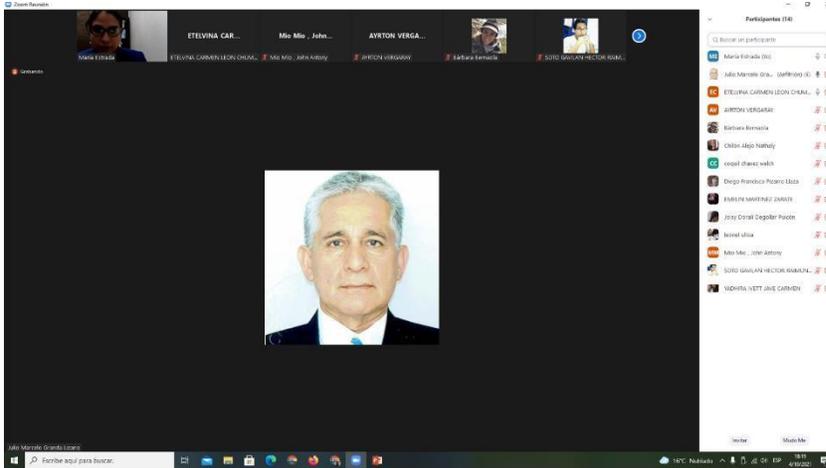
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores y clientes	Compra de algas rojas, Compra de miel, compra de frascos de vidrio, compra de etiquetas, Control de calidad durante todo el proceso, Buenas Prácticas de manufactura (BPM), Seguridad Alimentaria, Diagrama de flujo	Mejora el sistema inmunológico, vitamina B12, enzimas, aminoácidos, ácidos orgánicos, antioxidantes, fibra dietética, vitaminas, minerales, proteínas, elevado contenido de hierro, Zinc y calcio, aminoácidos, manganeso, zinc, magnesio.	Teléfono, atención personalizada, Facebook, Instagram, página web, publicidad contratada y folletos	Público en general (persona que le gustan los productos naturales)
	<b>RECURSOS CLAVES</b>		<b>CANALES</b>	
	Algas rojas, miel, ollas, frasco de vidrio, ácido cítrico, autoclave, local, materiales de limpieza, refractómetro y pH metro		Supermercados, bodegas, feria de emprendimiento, quioscos del colegio, institutos superiores y universidades.	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS CLIENTES</b>		<b>FUENTES DE INGRESO</b>		
Costo de materia prima, costo de maquinaria, costo por mano de obra, pago de servicios, costos de envase, costo por transporte, costo de mantenimiento general		Ingreso de mermelada (en efectivo y en cheque) en los mercados de abastos, ingreso por venta del supermercado, ingreso por ventada en las bodegas, pequeña inversión inicial.		

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

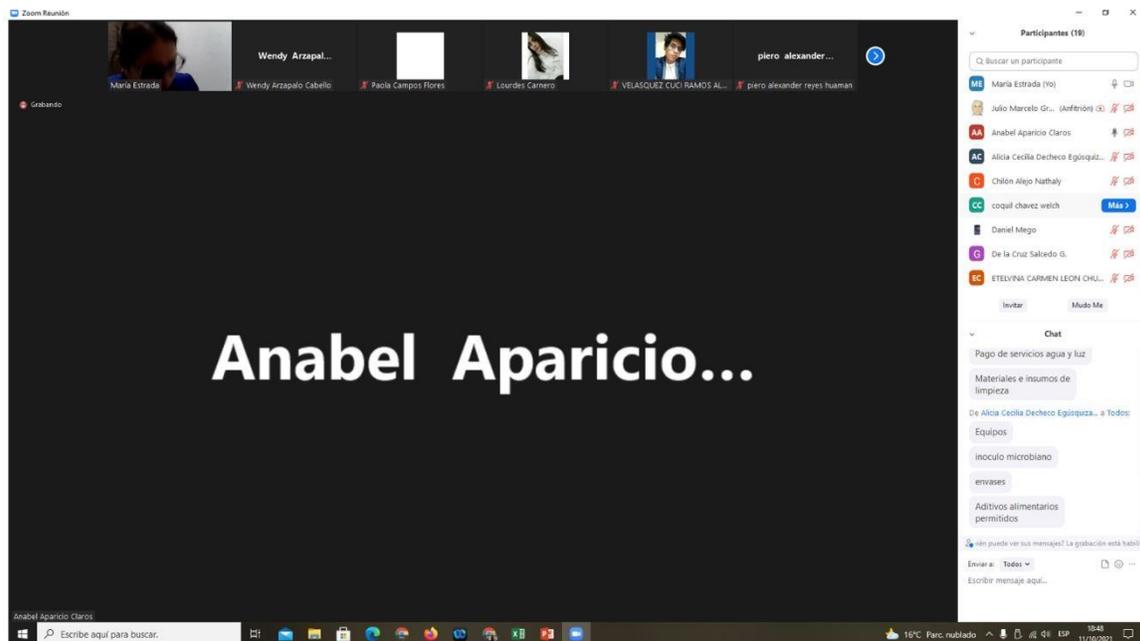
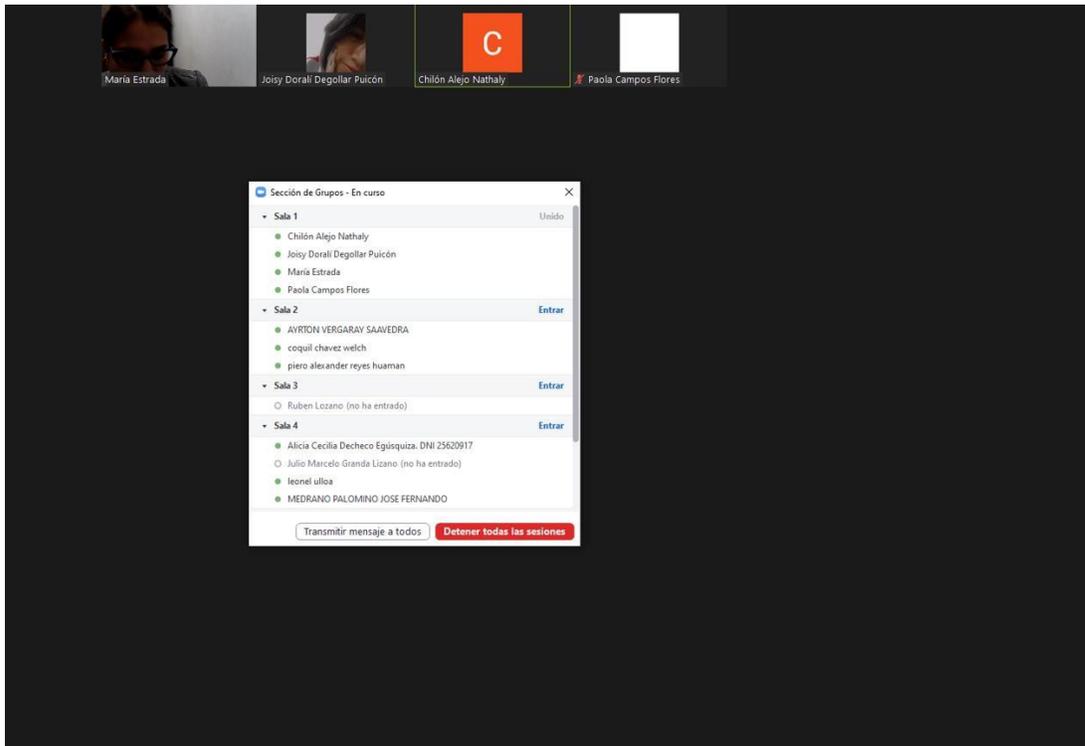
<b>GALLETAS CON HARINA DE ANCHOVETA ENDULZADAS CON FRUTOS DEL MONJE</b>				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores, clientes	Compra de la harina de pescado e insumo, analisis de la harina de pescado y de trigo, estudio de mercado, diagrama de flujo, compras de materiales y equipos, compra de indumentaria, control de temperaturas, diseño de redes sociales, tramite del registro sanitario.	Producto nutritivo con aumento de nivel proteico y vitaminico en galletas con la adición de la harina de pescado. Producto sin azucar ideal para dietas.	Teléfono para atención al cliente, redes sociales, propaganda, infografías.	Niños, adolescentes, embarazadas, madres de familia, adultos mayores para prevenir casos de anemia.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Harina de pescado, frutos del monje, equipos y/o materiaes (cocina, termometros, balanzas, potenciómetro, horno), empaques, insumos (Harina maiz, manteca), redes sociales, luz, el agua y el local		Quioscos de colegios, institutos e universidades, las cafeterías de hospitales, mercados, supermercados, expoferías.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
Costo de insumos, costo de materiales y/o equipos, costo de trabajadores, costo de transporte para la distribución, costo del tramite del registro sanitario, costo de alquiler del local de producción y de las sub instalaciones. Costo del alquiler de stans en expofería.		Venta de los productos en los canales de menor consumo tales como quioscos, hospitales y cafeterías (Se venderán por empaques de 6 unidades). Venta de los productos en los canales de mayor consumo tales como supermercados y expoferías (Se venderán por cajas de 10 empaques de 6 unidades). Cobro en efectivo y medios de pagos digitales.		
<b>SOPA INSTANTANEA SABORIZADA CON PULPA DE PESCADO</b>				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores, clientes	Compra de pescado e insumos, analisis de la pulpa pescado, estudio de mercado, diagrama de flujo, compras de materiales y equipos, compra de indumentaria, control de temperaturas, diseño de redes sociales, tramite del registro sanitario.	Producto innovador de gran valor nutritivo que proporciona vitaminas A y D, fósforo, magnesio, selenio, y yodo de gran calidad en funcion de la sopa instantanea de pescado. Producto que fortalece el sistema inmunológico.	Teléfono para atención al cliente, redes sociales, propaganda, infografías.	Niños, adolescentes, embarazadas, madres de familia, adultos mayores para fortalecer el sistema inmunológico.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Pulpa de pescado, harina de trigo, agua, condimentos, maquina para hacer pasta, cortadora, maquina secadora, pulperizadora, empaques, el local.		Institutos e universidades, las cafeterías de hospitales, mercados, expoferías.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
El costo del pescado, el costo de la harina de trigo, de los empaque, condimentos, coto de la maquina para hacer pasta, el costo de la luz, costo del agua, costo de la maquina secadora, costo del tramite del registro sanitario. costo de alquiler del local de producción y de las instalaciones. Costo del alquiler de stans en expofería.		Atraves de la venta de esta sopa instantanea de pescado por unidad, ventas generadas por redes sociales, venta de quioscos. Ademas por ventas de caja de 20 unidades. Cobro en efectivo y medios de pagos digitales.		

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

5. ANEXOS



# “Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”



“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

Libro1 - Excel

envases biodegradables a base de algas marinas

	D	E	F	G	H	I	J	K	L
2	croquetas de algas							envases biodegradables a base de algas marinas	
3	propuesta de valor	relaciones con clientes	segmentos de clientes	socias clave	actividades claves	propuesta de valor	relaciones con clientes	segmentos de clientes	
4		facebook,instagram,pagina web ,QR,telegram	personas con anemia, para el embarazo ,para niños en desarrollo	Proveedores de materia prima, Proveedores de maquinarias para la elaboración de producto.	Selección y compra de algas ,investigación del producto , control de calidad ,compra de moldes, compra de maquinaria, obtención del registro sanitario, patentar la marca , contratación del personal capacitado	vender envases biodegradables a base de algas marinas ayuda la preservación del medio ambiente	facebook,instagram,pagina web ,QR,telegram, participación en ferias ecologicas	restaurantes, venta de abarrotes, negocios descartables,	
5		canales		Proveedores del servicio de transporte, contable y legal,	clientes		canales		
6		mercados , supermercados, bodegas, stand, delivery		colaboradores, clientes, entidades bancarias	algas, maquinas, calidad, local, combustible, moldes, equipos, repartidores, transporte		mercados , supermercados, bodegas, delivery		
7									
8									
9	combatir la anemia ,contiene omega 3, contenido en vitamina C Y HIERRO								
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20	costo de licencia de mano de obra, pago de	ingreso de venta de croquetas en los mercados, por ventas en 100g, por venta a bodegas, por venta en restaurant			costo de algas , costo de maquinas y equipos , costo de mantenimiento de las maquinas y equipos , costo de licencia de funcionamiento, alquiler de local, luz , agua, sueldo de colaboradores, costo de pago de publicidad en internet,			por venta a bodegas, por venta a restaurant, por venta de empaques de 25, 50 y 100 unidades , por venta en mercados y supermercados	
21									
22									
23									
24									
25									
26									

Hojas: Hoja1

Zoom Reunión

Participantes (24)

ETELVINA LEÓN

Participantes:

- Maria Estrada
- leonel ulloa
- Alicia Cecilia Deheco Egoizpazu...
- John Antony, Mio Mio
- Alessandro Velazquez Cuci Ra...
- Aparicio Claros Anabel Ross...
- ETELVINA LEÓN
- Alessandro Velazquez Cuci Ram...
- Annett Prygla Atau Ascencio
- Aparicio Claros Anabel Rosmeri...
- Chilón Alejo Nathaly
- coquil chavez welch
- Daniel Mego
- De la Cruz Salcedo G.
- Edson Vazquez Huamán
- Isabel Huamán Tipacti
- John Antony, Mio Mio
- Joisy Dorali Degallar Paicón
- Julio Marcelo Granda Lizano
- leonel ulloa
- Liliana Alva Vela
- Lourdes Camero
- Paola Campos Flores
- piero alexander reyes huaman
- Ruben Lozano

Finalizar

19:18 13/10/2021

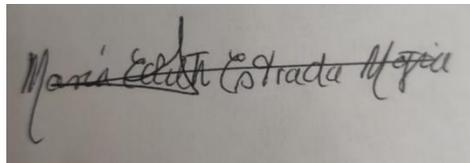
## 6. CONCLUSIONES

- La generación de ideas de negocios impartidas a los estudiantes despertó la creatividad en los estudiantes de la FIPA.
- La transmisión de conocimientos en modelos de negocios Lean Canvas promueven el espíritu emprendedor de los estudiantes enfocados en cada línea de carrera.
- El desarrollo de cursos talleres en generación de ideas de negocio es una oportunidad para que nuestros alumnos generen ideas en base al conocimiento impartido por nuestros docentes de la FIPA.
- La adquisición de nuevos conocimientos nos permite fortalecer y desarrollar competencias que ayudaran a los estudiantes a enfrentar la vida profesional de manera más exitosa.

## 7. RECOMENDACIONES

- Promover la participación activa de nuestros estudiantes en cursos talleres donde ellos sean los protagonistas a través de sus innovaciones relacionadas a cada línea de carrera.
- Promover la creatividad de nuestros alumnos a través de talleres en generación de ideas de negocios alineadas a cada línea de carrera.

Lima, 09 de noviembre del 2021



María Elena Estrada Mejía

CENTRO DE INCUBADORAS EMPRESARIALES

# CURSO TALLER : Generación y desarrollo de ideas empresariales

Este taller tiene como objetivo capacitar a los alumnos en la generación y desarrollo de ideas empresariales en el campo de la pesquería y/o de alimentos con iniciativas sólidas y responsables.

Dirigido a : Alumnos de pregrado, posgrado y egresados de la FIPA.

FACULTAD INGENIERÍA  
PESQUERA Y DE ALIMENTOS



**INICIO 4 DE  
OCTUBRE**

**8 sesiones virtuales de 2 horas cada una. Plataforma Zoom**

**¡TOTALMENTE GRATIS!**

Fecha: Del 4 al 14 de octubre del 2021

Hora: 06:00 p.m. a 08:00 p.m.

Inscripción: Del 13 al 24 de septiembre del 2021

Taller grupal : de 3 a 4 alumnos.



**INSCRÍBETE**

Mg. María Edith Estrada Mejía

Egresada de la FIPA y experta en elaboración y desarrollo de Planes de Negocios

